

PRIX SOMMET

07 0200720 200200702 020070 0070

Partenaires d'un Valais créatif



Le Nouvelliste

Walliser
☆☆ Bote

De l'audace
à la réussite

valais skicard no limit

SUBLIMEZ VOTRE PLAISIR GRÂCE À L'ABONNEMENT ANNUEL NO LIMIT!

- Les points sont **illimités pour la pratique du ski/snowboard en hiver comme en été** (ski sur glacier).
- **Libres accès toute l'année** aux bains thermaux et à la Fondation Gianadda
- **Des bonus attrayants:**
10% de rabais Intersport Rent
20% de rabais pour des vols en hélicoptères (plaisance ou héliski avec Eagle Helicopter et Heli-Alps)
10% de rabais et bon de dégustation (Provins Valais)
- **Tarifs:**
enfant CHF 1'500.-
jeune 16-20 ans CHF 2'000.-
adulte CHF 2'500.-

Valais SkiCard, c'est aussi:

- **une carte «mains-libres» qui vous donne accès à tous les domaines skiables partenaires**
- **2'800 km de pistes avec plus de 50 domaines skiables**
- **un abonnement valable 2 ans et des rabais jusqu'à 10%**

Information : www.valaisskicard.ch, T. 027 327 3570



le plus grand
domaine skiable du
monde*

DOMAINES SKIABLES EN VALAIS

4VALLÉES (VERBIER, NENDAZ, THYON, VEYSONNAZ, LA TZOUMAZ) **ALETSCHE** (BETTMERALP, FIESCH-EGGISHORN, RIEDERALP) **AU PAYS DU SAINT-BERNARD** (BRUSON, CHAMPEX, LA FOULY, SUPER-ST-BERNARD, VICHÈRES/LIDDES, LES MARÉCOTTES) **ANNIVIERS** (GRIMENTZ, ST-LUC/CHANDOLIN, VERCORIN, ZINAL) **ANZÈRE AROLLA BELALP BELLWALD CRANS-MONTANA-AMINONA EVOLÈNE GRÄCHEN-ST. NIKLAUS LEUKERBAD** (TORRENTBAHN) **LÖTSCHENTAL** (WILER-LAUCHERNALP) **NAX** (MT NOBLE) **OVRONNAZ PORTES DU SOLEIL**¹ (CHAMPÉRY, LES CROSETS, CHAMPOUSSIN, MORGINS, TORGON) **ROSSWALD RUND UM VISP** (BÜRCHEN, EISCHÖLL, UNTERBÄCH, VISPERTERMINEN) **SAAS-FEE / SAASTAL** (HOHSAAS, SAAS-ALMAGELL, SAAS-FEE) **ZERMATT** MATTERHORN SKI PARADISE **REMONTÉES MÉCANIQUES EXTÉRIEURES AU VALAIS**
LA BERRA, CHARMÉY, LES DIABLERETS, LEYSIN, LES MOSES-LA LÉCHERETTE, SAVAGNIÈRES-BUGNENETS, VILLARS, STE-CROIX/LES RASSES **BAINS THERMAUX BAINS DE SAILLON, LEUKERBAD BURGERBAD, THERMALP OVRONNAZ CULTURE FONDATION GIANADDA-MARTIGNY**

*accessible avec un seul abonnement «mains-libres» à prépaiement

¹ Valais SkiCard acceptée, mais pas de vente de cette carte. Débit de points possible avec passage obligatoire aux caisses.



La réussite de l'entreprise, un défi digne des plus hauts sommets

Marc-André Berclaz
Président du comité directeur
de la Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale

L'entreprise valaisanne au sommet, voilà qui peut prêter à réflexion dans une Suisse où les grands centres monopolisent l'attention. Est-il possible de réussir dans nos montagnes, d'atteindre le sommet de l'excellence, de la renommée ou de la réussite économique?

La réponse est certainement positive et les entreprises lauréates du prix sommet 2007 le prouvent une nouvelle fois. Et c'est bien dans le caractère d'un peuple de montagnards qu'on trouve le courage de dépasser les difficultés, de se mesurer aux obstacles les plus ardues et d'évoluer dans des conditions naturelles aussi changeantes qu'imprévisibles.

Pour y parvenir, il faut bien sûr du courage et de l'endurance mais surtout une volonté de dépasser l'horizon. Et ici, l'horizon n'est pas lointain mais fort élevé. Le sommet caractérise bien cette notion de progression vers les hauteurs. Une progression dont les motivations ne sont pas forcément économiques ou égoïstes mais plutôt liées au défi. Le défi d'apporter quelque chose à la société, d'ouvrir de nouvelles voies évidemment différentes, plus aventureuses mais qui renforcent le plaisir d'arriver tout en haut.

Les entreprises nominées cette année empruntent ces nouvelles voies, tirant parti des réalités socio-économiques de notre région tout en posant une ambition claire: aller

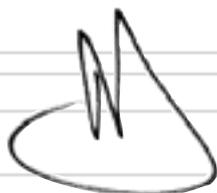
au-delà du possible, dépasser l'obstacle naturel et essayer avec succès.

Derrière ces entreprises se trouvent les femmes et les hommes qui participent à l'aventure, les entrepreneurs, les ingénieurs, les médecins, les professionnels de la production, à l'instar de la cordée qui réunit des personnalités complémentaires, les uns marchant devant, les autres portant les charges avec abnégation au service de la réussite commune, vaincre le sommet!

La conquête du sommet ne doit rien au hasard, certainement un peu à la chance, beaucoup au caractère mais dépend surtout de l'entraînement et des compétences. Plus l'obstacle est ardu plus la compétence, la capacité d'organisation et la qualité des équipements influent sur la réussite.

Entreprendre en Valais, c'est disposer d'un caractère fort, d'un réalisme à toute épreuve, d'une connaissance supérieure de l'environnement de l'entreprise et d'une équipe de haut niveau. Au-delà du coup de folie, de cette flamme qui fait oser, on retrouve la maîtrise des métiers, la précision de l'action et l'excellence de la formation.

Réussir en Valais c'est possible, reste que l'aventure est difficile et que ceux qui réussissent méritent notre considération!



Impressum

Conception et composition: Editions Le Nouvelliste - Sion.

Impression: Centre d'impression des Ronquoz - Sion.

Textes: Françoise Luisier.

Photos: François Mamin.

UNlverre Pro Uva Un univers de transparence

La distribution, le transport et le lavage de verre constituent l'activité de base d'UNlverre Pro Uva S.A. à Sierre, leader suisse dans l'assortiment de l'emballage en verre. Mais l'entreprise sierroise, établie à l'Île Falcon, offre bien plus que cela. Au-delà de la vente et de la livraison, elle propose à ses clients un service personnalisé de création et de décoration d'emballages en verre et, plus globalement, tout un concept de commercialisation de leurs produits, sous le slogan de management: Un souffle d'excellence pour vos produits. Pour que le contenant soit à la hauteur du contenu.

De la flûte rhénane BRUNE

... des débuts, en 1984, aux 500 emballages en verre proposés en 2007, UNlverre Pro Uva s'est hissé au rang de leader suisse dans le domaine de l'emballage en verre. Au commencement, donc, étaient deux hommes désireux d'entreprendre, Fabio Naselli et Isidor Elsig: «Nous n'étions pas vraiment

des managers; nous n'avions fait aucune étude de marché et nous n'avions monté aucun business plan, mais nous avons envie de créer une entreprise dans le domaine vitivinicole, pour offrir des solutions aux propriétaires-encaveurs», explique Fabio Naselli. Convaincus que le Valais disposait de la masse critique propice à des opportunités commerciales, les deux compères s'enquîrent des compétences juridiques nécessaires et fondent une société anonyme, dont Fabio Naselli est le CEO de l'entreprise et Isidor Elsig le président du conseil d'administration ainsi que le responsable des ventes. Une complémentarité plutôt réussie puisque, en vingt-trois ans, l'entreprise artisanale s'est muée en PME industrielle de soixante collaboratrices et collaborateurs et affiche actuellement un CA de plus de 40 millions de francs.

Les activités de base

La distribution, le transport et le lavage des emballages de verre représentent l'activité de base

d'UNlverre Pro Uva S.A. L'entreprise dispose de quatre centres de vente et de distribution répartis dans les cantons du Valais, de Vaud et de Zurich ainsi que d'un centre de lavage industriel, d'une capacité annuelle de traitement de 24 millions de bouteilles. Ce centre, implanté à Sierre depuis plus de quinze ans, est entièrement automatisé et traite 50 000 bouteilles en dix heures en circuit fermé. Une opération dûment contrôlée par l'ingénieur chimiste de Pro Uva, qui effectue deux analyses micro-biologiques chaque jour. Les laboratoires de la Haute Ecole valaisanne, de leur côté, procèdent à des contrôles aléatoires des installations, de l'eau et de l'air trois fois par année. La traçabilité de tout le cycle de lavage se retrouve sur chaque palette de bouteilles. Emballage écologique s'il en est, le verre peut être réutilisé pendant dix ans.

Entre la distribution des bouteilles et le lavage de celles-ci, il manquait un maillon que nos deux managers ont tôt fait d'identifier: un service de transport rapide, flexible et disponi-



FABIO NASELLI (À GAUCHE) ET ISIDOR ELSIG.
PRO UVA

ble. Aussi, dès 1987, l'entreprise MartinSports rejoint-elle la destinée de Pro Uva. Un système de gestion informatisée ultramoderne et une flotte de 19 camions permettent de satisfaire promptement aux demandes des clients.

Une diversification cohérente

Esprits créatifs et visionnaires, les deux cofondateurs de Pro Uva ont largement débordé du cadre de leurs activités de base. Ils ont donc élargi leur palette à d'autres segments du marché du verre, tels que les spiritueux, la bière, les produits laitiers et les boissons sans alcool.

Saviez-vous que la Désirée de 5 dl, prénom de la fille de Fabio Naselli, et la pichette de 2,8 dl sont des créations de Pro Uva? Grâce à un solide partenariat avec le premier verrier mondial (O.-I.), Pro Uva anime le marché suisse, devenant le leader incontournable de l'emballage en verre en Suisse. Soucieux avant tout de coller à la demande du client, Pro Uva offre du sur-mesure, quelles que soient les quantités. Flexibilité et adaptabilité font d'ailleurs la force de Pro Uva. Pro Uva se veut aussi créateur de tendances. Grâce au concept Decover, l'atelier de graphistes «maison» propose un service personnalisé de décoration de verre par des techniques de sérigraphie et de gravure. Pour assurer l'esthétique de la bouteille, véritable vitrine permettant d'anticiper le plaisir gustatif ou pour souligner un événement. Avec Pro Uva marketing, un autre service à valeur ajoutée, l'entreprise va encore plus loin en offrant à ses 1600 clients tout un concept straté-

gique et opérationnel de positionnement de leurs produits. A travers Pro Uva Net, les Sierrois interagissent en ligne avec leurs partenaires via un intranet, son business club First Glass et l'accès au portail du vin en Suisse www.winecity.ch. Dotés d'un centre informatique «up to date», ils proposent en outre à leurs clients partenaires la création et l'hébergement de leur propre site internet. Forts d'une expérience de plus de vingt ans, les cofondateurs de Pro Uva ont acquis une parfaite connaissance du marché, avec une philosophie qui sous-tend toute leur action: anticiper, certes, mais avant tout correspondre à une demande. Laquelle demande pourrait aussi venir de l'autre côté de la frontière. S'appuyant sur une étude sérieuse, Fabio Naselli est convaincu qu'une société telle que Pro Uva, de même structure et de même philosophie, est tout à fait exportable... **FL**

Des collaborateurs impliqués

Chez Pro Uva, la transparence n'est pas un slogan. Convaincus des vertus du management horizontal, les cofondateurs de la société ont créé un environnement de travail propre à motiver et responsabiliser leurs soixante collaboratrices et collaborateurs. «Ce sont eux qui font l'entreprise», professe Fabio Naselli, qui ne craint pas d'aller chercher les compétences là où elles se trouvent. Le capital humain de Pro Uva se compose donc de femmes et d'hommes d'un degré élevé de formation et bilingues. Plutôt stables et fidèles, ces gens sont fortement impliqués dans une entreprise à dimension humaine. Un comité de direction se réunit chaque mois autour d'un tableau de bord prospectif. Le même comité procède à un réajustage de la stratégie de l'entreprise à court et moyen terme, une fois par année. Enfin, relevons encore que 10% du cash-flow de la société sont distribués au personnel de l'entreprise.



Energie Solaire S.A.

Une technologie unique éprouvée

Spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes destinés à l'exploitation de l'énergie solaire thermique, Energie Solaire S.A. à Sierre offre une technologie unique et une expérience reconnue depuis plus de vingt ans. L'absorbeur solaire, la toiture solaire AS et le capteur vitré XX-Sel sont les produits phares de la gamme d'Energie Solaire S.A., à laquelle vient s'ajouter le panneau radiant pour le conditionnement thermique des locaux. Des produits au potentiel prometteur dans le domaine, ô combien d'actualité, des énergies renouvelables.

Des années de ténacité

Fondée à Lausanne en 1973 par Granit S.A., Energie Solaire S.A. conçoit et développe alors des technologies originales dont l'absorbeur solaire sélectif en acier inoxydable. Technologie à ses balbutiements, l'absorbeur n'est, à l'époque, pas considéré comme un

produit industriel fiable. Mais Energie Solaire S.A., en joint-venture avec le groupe français Saint-Gobain-Pont-à-Mousson, va peaufiner sa technologie et aboutir à l'absorbeur à géométrie de coussins et sa couche sélective au chrome noir. La production démarre en 1980. Jusqu'à ce que Saint-Gobain, face au marasme du marché français, décide de se recentrer sur ses activités de base. Dès lors, Granit S.A. cherche un repreneur pour Energie Solaire S.A., propriétaire de ces technologies. En 1987, Jean-Pierre Rossy, designer industriel free lance dans l'environnement de Granit S.A., relève le défi et s'implante dans la zone industrielle de l'île Falcon, à Sierre, «cité du soleil». «*J'aime le soleil, la montagne et le ski*», évoque ce Vaudois né à Monthey. Grâce à Granit S.A., qui contrôle toujours les deux tiers du capital d'Energie Solaire S.A., et au soutien de Sodeval et de Sierre Région, l'entreprise redevient opérationnelle. D'abord sur le seul marché suisse, avant de se tourner vers l'exportation.

Originalité sans concurrence

Les installations solaires thermiques développées à Sierre concernent essentiellement la production d'eau chaude; ces installations offrent un rendement de plus de 60%. Energie Solaire S.A. développe et fabrique des absorbeurs solaires dans lesquels circule un fluide caloporteur – le cœur du capteur, vitré ou non – selon la technologie inédite qui fait sa renommée. Elle consiste en un échangeur plan à géométrie de coussins en acier inoxydable, pour les échanges thermiques, et une couche sélective au chrome noir qui permet une absorption optimale des rayonnements (95%) pour une très faible émissivité (5%). Le capteur solaire vitré convient pour une utilisation domestique à moyenne température.

Pour des installations de grande taille telles qu'immeubles, hôpitaux, hôtels, centres sportifs, Energie Solaire S.A. a développé le capteur sans vitrage adaptable à n'importe quel profil de toiture: c'est la toiture solaire AS, un système original,



JEAN-PIERRE ROSSY

économique et esthétique à la fois. Unique sur le marché, ce produit a valu à Energie Solaire S.A. le Prix de l'Académie suisse des sciences techniques en 1995. «Ça a été le déclic; ce prix a boosté nos affaires», précise Jean-Pierre Rossy. Parmi ces réalisations majeures récentes, tant en Suisse qu'à l'étranger, citons la piscine de Sierre (650 m²), l'église de Montana (80 m² sur bâtiment protégé), la façade solaire du centre d'entretien de Bursin (600 m²), deux hôtels en Croatie

(600 et 400 m²), une piscine dans la région de La Rioja, en Espagne (1600 m²).

Cette technologie unique de l'échange thermique permet des applications non solaires. Energie Solaire S.A. a donc développé les panneaux radiants. En faux plafonds ou en parois, ils sont utilisés pour le chauffage et la climatisation passive de bureaux et autres locaux industriels. Economie d'énergie, hygiène et confort sont les atouts majeurs de ce système.

Relevons que les produits d'Energie Solaire S.A. sont testés par des instituts européens.

Rester à la pointe

Aujourd'hui, sur un marché à la fois porteur et rude, Energie Solaire S.A. se hisse parmi les meilleurs grâce à des produits originaux et performants et à un service d'ingénierie personnalisé. Une exigence qui porte ses fruits puisque Energie Solaire S.A. vient de doubler sa capacité de production et d'en améliorer les équipements. L'entreprise sierroise occupe actuellement

douze personnes dont cinq ingénieurs. Des ingénieurs très impliqués dans la recherche et le développement, qui collaborent avec les meilleurs instituts de recherche européens. Relevons à cet égard qu'Energie Solaire S.A. autofinance entièrement ses activités R & D.

Outre l'amélioration constante des produits existants et la recherche du meilleur rapport qualité/prix, Energie Solaire S.A. en élargit la gamme autour de l'absorbeur et fournit des concepts d'ingénierie complets, en coordination avec les professionnels de la construction notamment. La renommée de sa couche sélective l'amène à travailler en sous-traitance pour des fabricants de capteurs autostockeurs ou à concentration pour la haute température. Les perspectives de développement sont aussi très prometteuses dans le domaine de la production d'électricité par voie thermosolaire. Enfin, pour le Valais exclusivement, Energie Solaire S.A. offre des solutions globales pour des projets solaires thermiques ou solaires photovoltaïques complets. **FL**



Le vent méditerranéen en poupe

Le soleil de la Méditerranée offre un potentiel de croissance considérable pour l'extension du marché d'Energie Solaire S.A. Grâce à un actionnaire de la société, le savoir-faire de l'entreprise sierroise s'est implanté en Espagne avec Energie Solaire Hispano Swiss S.A., société basée en Catalogne. Dans un pays où une loi exige un certain pourcentage d'utilisation d'énergie solaire thermique, les produits d'Energie Solaire S.A. tombent plutôt bien. Outre la toiture solaire AS et les panneaux radiants, les ateliers espagnols d'Energie Solaire S.A. produisent le capteur solaire vitré XX-Sel, particulièrement adapté au climat des pays chauds. Sur un chiffre d'affaires consolidé de plus de 4 millions de francs en 2006, 45% des ventes ont été réalisées à l'étranger. Et dans une prochaine étape, le vent devrait pousser la société jusqu'en Italie...



Apinatura Jonas Zenhäusern

L'abeille, précieuse alliée de l'homme

De la ruche de papa à la plus grande entreprise d'apiculture de Suisse, il y a chez Apinatura Jonas Zenhäusern, à Naters, une longue tradition de l'élevage d'abeilles dans une région à la flore alpine exceptionnelle. De la production de miel des débuts, Apinatura a, au fil des années, élargi la gamme de ses produits à la cosmétique et aux compléments alimentaires. Connues depuis l'Antiquité égyptienne, les vertus des produits de la ruche – miel, pollen, propolis, gelée royale, cire et venin – ne sont plus à démontrer. Quoi...

L'héritage

Visiter le paradis de Bitschji, petit Canada au-dessus de Naters, et écouter Jonas Zenhäusern parler de sa passion pour l'apiculture amènent à cette évidence: le regard sur le monde des abeilles s'en trouve radicalement transformé. Car ces précieuses besogneuses sont nos amies depuis des millions d'années; qu'on se le dise une fois

pour toutes. Issu d'une famille d'apiculteurs depuis près de cinq générations, Jonas Zenhäusern, certes, le savait. Mais vue de Berne où il préparait son doctorat en économie, l'apiculture lui apparaissait plutôt comme un loisir ponctuel. Jusqu'en 1995, l'année charnière. Au chevet de son père mourant, le jeune Zenhäusern promet à celui-ci de perpétuer la tradition familiale. «*Revenir à Naters a été un retour à la nature et aux vraies valeurs*», se souvient-il. Il continue donc dans la tradition. Et innove. Dans les années septante, Werner, le père, amorce déjà une diversification avec l'importation d'une crème au miel découverte dans un monastère de bénédictins près de Padoue (Italie). Il rachète la recette en 1982 et baptise sa crème Apicrème. En 1984, il crée sa propre ligne de cosmétiques issus des produits de la ruche sous la marque Apinatura. Aujourd'hui, la ligne compte une vingtaine de produits uniques en Suisse, élaborés selon les recettes de Jonas Zenhäusern. Ils sont fabriqués en exclusivité pour le Nater-

sois dans une entreprise de cosmétiques du nord de l'Italie certifiée ISO.

Apiculteur-entrepreneur

Apiculteur-entrepreneur, comme il se définit lui-même, Jonas Zenhäusern «dirige» donc depuis 1995 une centaine de colonies, soit trois millions d'abeilles. Les ruches constituent en quelque sorte une coopérative. Les 75% de cette population apicole appartiennent à des apiculteurs de la région. «*Je travaille pour toute une région*», déclare Jonas Zenhäusern, qui ajoute: «*L'apiculture n'est pas une profession en Suisse mais un hobby. Et la relève s'annonce difficile*», s'inquiète-t-il. Actuellement, le pays compte 180000 colonies d'abeilles pour 18000 apiculteurs. Avec une densité de 4,7 colonies par km², la Suisse représente pourtant le plus gros apiculteur d'Europe. Et sans apiculture, pas d'abeilles: ce ne sont pas des animaux sauvages. A l'heure où des colonies entières, en Europe et surtout aux Etats-Unis, sont décimées par le parasite varroa, il faut



JONAS ZENHÄUSERN

se rappeler que la pollinisation est indispensable à la reproduction des plantes. Ces ouvrières infatigables contribuent donc au maintien de la biodiversité.

Les ruches de Bitschji sont heureusement épargnées par le fléau. Et Jonas Zenhäusern a, lui, trouvé la solution viable qui lui permet de concilier passion et travail. La micro-PME de Naters est une entreprise de quatre personnes. Une organisation à la fois polyvalente et conviviale qui permet à l'entrepre-

neur Zenhäusern d'affiner ses recherches pour proposer de nouveaux produits. Mais, s'il entend développer encore une ligne-niche au succès croissant et prospecter du côté de la France et de l'Italie, le Natersois tient à conserver le caractère familial de sa structure. Question de qualité de vie.

Les bienfaits de l'apithérapie

Une qualité de vie qu'il souhaite partager. Car Jonas Zenhäusern offre bien plus que des produits uniques en leur genre. Ancien professeur au collège et toujours enseignant en formation continue, l'apiculteur-entrepreneur a le goût et le désir de transmettre ses connaissances largement reconnues en apiculture et en apithérapie. «*Mon but est de transmettre au grand public les valeurs des produits de la ruche, car les abeilles sont un miracle de la nature*», professe-t-il. Déjà dans l'Antiquité, Hippocrate, le père de la médecine, enseignait à ses élèves les bienfaits des produits apicoles. A ce stade de ses recherches, Jonas Zenhäusern

est convaincu que les cinq produits de la ruche – miel, propolis, pollen, gelée royale et venin – offrent une alternative précieuse dans la prévention et le soin de certaines maladies. Mieux. Ses recherches l'ont amené à découvrir que ces cinq produits peuvent être mis en correspondance avec le principe des cinq éléments de la médecine chinoise, à savoir la terre, le métal, l'eau, le bois et le feu. Le Natersois collabore d'ailleurs avec des médecins, des naturopathes, des kinésithérapeutes. Car, au-delà des seuls produits Apinatura, c'est tout un concept que propose Jonas Zenhäusern. Membre très actif du comité de l'Association suisse d'apithérapie, il organise régulièrement des cours et des séminaires très suivis: il reçoit près de 800 personnes par an dans son magnifique domaine de Bitschji. Une situation centrale entre l'Italie, Zurich et l'Allemagne qui convient parfaitement au maître des lieux: «*Le Valais a le savoir-faire et la carte touristique. Nous avons tous les atouts pour rester et recevoir en Valais...*» **FL**

Une médecine très douce

Jonas Zenhäusern le précise d'emblée: les produits de la ruche sont des aliments et non des médicaments. Mais les abeilles sont des médecins naturels qui nous livrent des produits aux vertus curatives avérées. Fort de ses découvertes, le Natersois a donc mis en corrélation les valeurs de chacun des produits apicoles avec chacun des éléments de la médecine chinoise, dont le principe repose, rappelons-le, sur la circulation des énergies dans le corps et à sa surface. Petit tour en apithérapie.

Miel (élément terre): grand pourvoyeur d'énergie; en usage externe, agit sur les petites brûlures et les contusions.

Venin (élément feu): aide en cas de maladies articulaires (rhumatismes, arthrite), de certaines scléroses, d'asthme bronchial.

Pollen (élément bois): concentré naturel d'éléments reconstituants; protège le système immunitaire; antioxydant; effet préventif contre l'artériosclérose, la maladie d'Alzheimer.

Propolis (élément métal) ou mastic des abeilles récolté sur les bourgeons de certains arbres: effet antibiotique, antibactérien et antiviral; utilisé en cas de problèmes de peau, de plaies, de brûlures et d'affections des voies respiratoires supérieures.

Gelée royale (élément eau): précieux reconstituant en cas de fatigue, surmenage, stress.

Quant à la cire d'abeilles, riche en vitamine E, elle entre dans la composition de crèmes de soin pour les peaux gercées, crevassées ou victimes des méfaits du soleil.

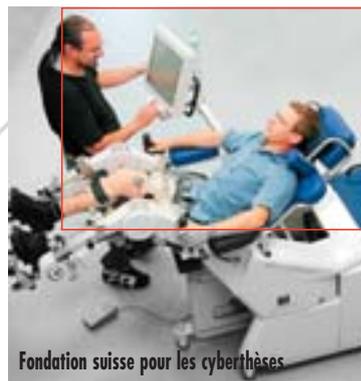
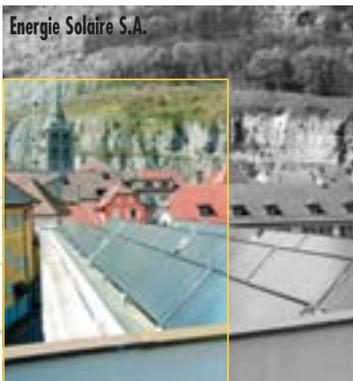


PRIX SOMMET

07 0200720 200200702 020070 0070

De l'audace à la réussite

Créativité et savoir-faire au rendez-vous



Les éditions du Prix Sommet se suivent mais ne se ressemblent pas forcément. Car, décidément, la thématique «produits et prestations à forte valeur ajoutée» donne à découvrir des PME valaisannes aux activités aussi surprenantes que pointues. Et le potentiel de créativité et d'innovation semble inépuisable. Le trio partenaire de l'opération Sommet – UBS, Le Nouvelliste et le Walliser Bote – a donc reconduit une formule qui a à nouveau tenu ses promesses. Au-delà de la «compétition», le Prix Sommet, rappelons-le, est prétexte à présenter au grand public des entreprises souvent méconnues, qui développent des produits ou services issus de concepts novateurs, très performants sur leur marché-niche et qui s'exportent. Par la qualité et l'originalité de leurs prestations, ces PME démontrent ainsi qu'il existe un Valais résolument moderne et entreprenant.

La commission de sélection du trio partenaire a choisi cette année cinq candidats et un invité d'honneur qui répondent aux critères d'innovation, de qualité et d'audace entrepreneuriale, à savoir: Apinatura Jonas Zenhäusern à Naters, PWB Systems AG à Brigue, Energie Solaire S.A. à Sierre, UNlverre Pro Uva S.A. à Sierre, la Fondation suisse pour les cyberthèses à Monthey et, en invité d'honneur, la Clinique romande de réadaptation SuvaCare à Sion. Chaque entreprise a été présentée à travers des articles rédactionnels parus ces derniers mois dans les quotidiens par-

tenaires, «Le Nouvelliste» et le «Walliser Bote».

Le Prix Sommet 2007, d'une valeur de 10 000 francs, est attribué par deux jurys: le grand jury composé de membres issus des milieux économique et politique et du trio partenaire, et le jury public, soit les lecteurs des quotidiens partenaires. Précisons que les membres du grand jury sont MM. Jean-René Fournier, conseiller d'Etat, Bernard Donzé, administrateur, Eric Fumeaux, président de la Commission fédérale technologie et innovation (CTI), Hubert Lorenz, directeur de Mimotec S.A., Eric Meizoz, directeur de Publicitas Valais, Ferdinand Mengis, de Mengis Druck und Verlag, Stéphane Mischler, de Lonza AG, Manuel Leuthold, chef UBS Suisse romande, Georges Nendaz, chef UBS Valais romand, et Jean-Pierre Mathieu, chef UBS Haut-Valais. Chacun des deux jurys dispose d'un quota de 50 points au maximum à attribuer aux cinq candidats. Le prix est décerné au candidat ayant obtenu le maximum de points. La soirée de remise du prix aura lieu jeudi 29 novembre prochain, à la halle polyvalente de Conthey. Mme Myriam Meyer, CEO de Ruag Aerospace, sera l'oratrice de la manifestation.

Enfin, s'agissant de l'édition 2008 du Prix Sommet, le trio partenaire entend poursuivre dans la même ligne, ce qui promet assurément de belles rencontres... **FL**

A man and a woman are standing in a cobblestone street, looking at a red baby stroller. The man is on the left, wearing a dark jacket over a white shirt. The woman is on the right, wearing a light-colored sleeveless top. The stroller is red with black accents and is positioned in the foreground. The background shows a street with buildings and a bright sun in the sky.

Besoin d'un nouvel appart'?

Cherchez, trouvez, insérez...

W

www.nfimmo.ch

Le site de l'immobilier en Valais

un service de votre quotidien **Le Nouvelliste**

«Ma passion, c'est l'aviation!»

CEO de RUAG Aerospace, la Valaisanne **Myriam Meyer** mène une entreprise de 3000 collaborateurs qui travaille entre autres avec Airbus et Boeing.

Entretien: Bernard-Olivier Schneider

Du haut de ses 45 ans, Myriam Meyer est une étoile rare dans le ciel d'ordinaire résolument masculin des top managers suisses. CEO de RUAG Aerospace à Emmen depuis le 1er août 2005, la Valaisanne, ingénieure de formation, a non seulement réussi à s'imposer à la tête d'une entreprise comptant quelque 3000 collaborateurs. Plus fort! Elle règne dans un domaine à la pointe de la pointe du «high tech». Entretien.

Que diriez-vous si vous deviez vous décrire à vos collaborateurs en quelques mots? Qui est Myriam Meyer?

Une Valaisanne spontanée, pas compliquée, fascinée par l'aviation depuis sa jeunesse, au style direct et conséquent. J'ajouterais qu'elle est une ingénieure qui travaille de manière ciblée en choisissant des

solutions réalisables, qu'elle a le virus de l'aviation et qu'elle aime la technique. Mais je dirais aussi qu'elle est quelqu'un dont le cœur est ouvert aux préoccupations de ses collaborateurs.

De quel poids pèse RUAG Aerospace dans le groupe RUAG en termes de nombre de collaborateurs et de sites, ainsi que de chiffre d'affaires?

Aujourd'hui, le groupe technologique RUAG génère un chiffre d'affaires de 1,2 milliard CHF avec environ 6000 collaborateurs. RUAG Aerospace, qui opère sur quinze sites en Suisse et en Allemagne, représente approximativement la moitié du personnel et du chiffre d'affaires.

Quels sont les principaux défis que va devoir relever RUAG Aerospace ces prochaines années?

Il y a tout d'abord le maintien du niveau technologique. Nous

devons poursuivre notre développement technologique et étendre notre savoir-faire. Ensuite, nous considérons extrêmement importante la possibilité de continuer d'exporter à partir de la Suisse. Aujourd'hui, plus de 50% de nos produits et prestations de services partent à l'étranger. Et troisièmement: rien n'est possible sans l'appui d'une équipe hautement qualifiée.

Dans quels domaines RUAG Aerospace est-elle active?

Ses principaux domaines d'activités sont l'entretien d'avions et d'hélicoptères ainsi que la fabrication de composantes d'avions et de groupes d'assemblage destinés au secteur aérospatial. Les grands fabricants d'avions comptent parmi des clients de notre entreprise (Boeing, Airbus, etc.). Nous participons aussi à différents programmes dans le secteur aéronautique et spatial.



MYRIAM MEYER

Bio express

Née le: 27 avril 1962.

Originaire de: Tourtemagne.

Etat civil: mariée.

Ecoles fréquentées en Valais:

Ecoles primaires allemandes, lycée-collège scientifique Les Creusets. Ingénieure, docteur en mécanique EPFZ.

Grandes étapes de la carrière professionnelle:

1994-2000: Swissair Technics: chef de division «Project Engineering».

2000-2002: Swissair Flight Operations: vice-présidente «Planning & Economics».

2002-2005: Roche Consumer Health: vice-présidente et membre de la direction.

Hobbies: musique – notamment l'opéra –, la randonnée, le jogging, les voyages, gâter ses trois neveux et ses quatre filleuls.

Le domaine de l'aérospatial occupe-t-il une place importante en Suisse? Quels sont les atouts de la Suisse pour le développement et la pratique d'un tel domaine?

D'un point de vue purement économique, le domaine de l'aérospatial n'occupe pas une position prépondérante en Suisse, il est vrai. Cette industrie s'impose cependant traditionnellement à la pointe de la technologie. Afin de rester concurrentiel dans ce secteur, il faut d'importants engagements en capitaux et des collaborateurs très bien formés et spécialisés. Pour l'économie suisse, il est important de disposer de telles branches pour le maintien d'emplois intéressants.

Qu'est-ce qui vous a poussée à devenir ingénieure en mécanique?

Bien que beaucoup de domaines m'intéressent, la technique m'a toujours passionnée. J'ai d'ailleurs tou-

jours rêvé de travailler dans l'aviation. Ce qui me fascine aujourd'hui dans ma fonction, c'est l'étendue des possibilités et la diversité des activités. Relations humaines et aspects techniques se côtoient.

A l'époque où vous avez terminé vos études, quelle était la proportion de femmes diplômées en mécanique? Etiez-vous une pionnière?

J'étais la seule femme parmi 250 étudiants et ensuite la première femme de Suisse avec un doctorat en mécanique. Je ne me considère pas comme une pionnière; par contre, j'ai toujours eu des objectifs clairs et je les ai atteints avec beaucoup d'engagement personnel.

Votre carrière vous a menée de la technique au management. Quelle partie de vos études vous a été la plus utile?

A mon avis, il n'y a pas de carrière

typique après des études d'ingénieur-mécanicien. Les objectifs personnels, les aptitudes et sa propre vision de carrière comptent beaucoup plus. Depuis que je suis active dans les milieux économiques, ce sont moins les connaissances matérielles datant des études que des aspects globaux, comme la capacité analytique, la compréhension des corrélations, la fixation de priorités ou l'élaboration de bases décisionnelles, qui ont été déterminants. Ces connaissances-là, que j'ai également acquises lors de mes études et approfondies dans ma thèse, m'ont été bien utiles jusqu'ici dans ma carrière.

Les femmes restent une minorité dans cette branche. L'intégration en tant que CEO est-elle difficile dans ce domaine masculin? Comment réagit le personnel?

Je travaille depuis déjà presque vingt-cinq ans dans un domaine

masculin. Par conséquent, ceci n'a pas constitué un changement pour moi. Je puis cependant m'imaginer qu'à chaque nouveau poste que j'ai occupé, le besoin d'adaptation était plus important pour les autres que pour moi.

Le fait de devoir œuvrer quotidiennement comme femme dans un domaine masculin ne représente pas une difficulté. Je suis effectivement d'une certaine manière exposée, mais j'ai appris à vivre avec cette situation. Finalement, c'est la prestation fournie à faire adhérer l'entourage à un projet qui compte, et mon mélange de connaissances techniques, de spontanéité et de capacité à m'imposer y contribue.

Les appareils de prémesure innovants de **PWB Systems S.A.**

L'entreprise de Brigue est au top dans son domaine, à savoir: le développement et la fabrication d'appareils de prémesure et de pré réglage destinés à des pièces d'usinage. Un outil qui permet au client de gagner du temps donc de l'argent, grâce à un système d'une innovation avérée. Et la performance est telle que le succès est au rendez-vous. A l'étranger surtout, où PWB Systems S.A. exporte 90% de sa production.

Made in Brigue

L'idée de créer l'appareil de pré réglage susceptible de faciliter la vie des industriels germe dans l'esprit de Klaus Nanzer depuis longtemps. C'est-à-dire à l'époque où il était directeur de Gomina S.A., à Niederwald, entreprise spécialisée dans la sous-traitance pour fabricants de machines-outils. L'objectif était alors clairement de chercher de nouveaux produits. Sa fibre entrepreneuriale et la rencontre avec des investisseurs enthousiastes aboutiront, en 1998, à la constitution de

PWB Systems S.A., société, soit dit en passant, complètement indépendante de PWB AG à Altstätten (SG). Dès lors, avec le concepteur du produit qui l'a suivi dans l'aventure, Klaus Nanzer n'aura de cesse de développer et perfectionner des appareils au succès planétaire fabriqués à Brigue.

Premier sur le marché

Et la petite entreprise de Brigue ne connaît pas la crise. Si la concurrence existe, PWB Systems a une longueur d'avance. Elle a été la première à offrir un appareil de pré réglage pour des pièces d'usinage, qui s'adresse à toutes sortes d'industries, dont l'aéronautique et l'automobile. Le Toolmaster – c'est son nom – offre un rapport qualité/prix imbattable. Petit, compact, il se pose sur un établi d'atelier et son utilisation est plutôt aisée. L'opération de prémesure prend une minute au plus. En économisant ainsi sur les coûts de préparation, le client gagne sur sa capacité de production. Et l'appareil est amorti en une année. PWB Systems offre une

gamme de trois produits phares, des produits innovants sans cesse améliorés. Les étapes de perfectionnement portent sur la combinaison de l'électronique et d'un système image. Car la tendance est au «tout électronique». L'entreprise de Brigue travaille d'ailleurs en partenariat avec un concepteur de logiciels de Lucerne. Si les composants électroniques et guidage du Toolmaster sont importés, la conception et le





KLAUS NANZER

montage de l'appareil sont entièrement effectués à Brigue par les quatorze collaborateurs de l'entreprise, dont deux ingénieurs HES. Bon an, mal an, PWB Systems produit quelque 600 pièces générant un chiffre d'affaires de quelque 8 millions de francs.

Un réseau de vente performant

Présente en Europe et en Asie essentiellement, l'entreprise de Klaus Nanzer a tissé un réseau de vente performant qui lui permet de rester petite et flexible: «*Nous n'avons rien en stock. Nous faisons du sur-mesure en fonction des commandes; le montage final des différents modules est fait en quelques heures (de trois heures à une journée)*», précise-t-il. PWB Systems sait pouvoir compter sur une trentaine de partenaires revendeurs sur son marché. Des partenaires dûment choisis et formés: il en vient chaque semaine à Brigue. Car Klaus Nanzer attache une importance primordiale au contact direct avec le client. Le partenaire revendeur est le répandant de PWB Systems;



démonstration à l'appui, il étudie les besoins du client sur place et lui propose une solution sur mesure. Et le feed-back du client fait partie intégrante de la stratégie de développement de l'entreprise. Pour chaque zone de vente, les objectifs sont redéfinis tous les trois mois sur la base d'un rapport remis par les revendeurs. Klaus Nanzer lui-même se déplace souvent; il participe à des foires internationales spécialisées dont celle de Hanovre (Allemagne), qui a lieu tous les deux ans. La foire de Hanovre est d'ailleurs l'occasion de réunir tous les revendeurs de PWB Systems pour discuter de la stratégie future et plancher sur de nouveaux produits.

Actuellement, PWB Systems a une dizaine de projets sur le feu. Pour 2008, elle met au point un prototype d'appareil quasiment standard, c'est-à-dire un seul appareil de prémesure avec différentes options disponibles. Une simplification qui devrait grandement faciliter le service après-vente. **FL**

Un marché au fort potentiel

PWB Systems dispose d'un réseau de distribution densément maillé. Quinze partenaires revendeurs se partagent le marché européen, soit 59% des ventes. La France et l'Allemagne sont les principaux clients de cette zone. Relevons qu'en Allemagne a été créée PWB Swiss GmbH, société fille de PWB Systems basée à Bayern. En Europe de l'Est, PWB Systems a un contrat de partenariat avec le revendeur Alfeth. Le marché asiatique représente 27% des ventes. Outre un bureau à Hong-Kong, treize partenaires sont répartis entre la Chine (deux), Taïwan, le Japon, la Corée, l'Indonésie, la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines et Singapour (deux). Dans ce marché en pleine expansion, PWB Systems envisage d'engager un manager produit pour la Chine et l'Inde. En Amérique, où la concurrence est forte, les ventes atteignent 6%. PWB Systems y est représentée par deux partenaires pour les Etats-Unis, le Mexique, l'Argentine et le Brésil où, pour ce dernier, le marché s'annonce prometteur. L'entreprise de Brigue tente également une percée en Australie et en Nouvelle-Zélande, avec actuellement trois partenaires sur place. Les réseaux de vente de PWB Systems à l'étranger passent par les revendeurs de machines-outils et les fabricants, lesquels offrent un réel potentiel de vente.

Les cyberthèses un formidable espoir pour les paraplégiques

La Fondation suisse pour les Cyberthèses (FSC) et son partenaire industriel Swortec S.A. sont en passe de commercialiser des dispositifs de rééducation motrice et d'assistance à la marche révolutionnaires. Basé sur un concept innovateur de rééducation neuromotrice, le principe consiste à faire retravailler les muscles paralysés par stimulation électrique et, partant, à favoriser le réapprentissage de la marche. Une nouveauté mondiale qui représente un formidable espoir pour les paraplégiques et les hémiparalysés et qui suscite déjà le plus haut intérêt des milieux médicaux.

Une méthode révolutionnaire

Le directeur de la FSC Roland Brodard le précise d'emblée: «*Nous proposons une méthode médicale de rééducation neuromotrice et non une simple machine.*» Il planche sur le concept des cyberthèses depuis 1997. Le projet séduit des personnalités scientifiques, médicales et techniques et aboutit, en 1998,

à la création de la Fondation suisse pour les cyberthèses. De nombreuses recherches ont, certes, déjà été effectuées dans ce domaine, mais sans réelle stratégie. La FSC se veut résolument «orientée patients», une philosophie et une stratégie qui font sa force. Elle collabore étroitement avec le Laboratoire de Systèmes Robotiques de l'EPFL, les hôpitaux universitaires de Genève et Lausanne et la Clinique romande de réadaptation SuvaCare à Sion. Installée à Monthey en 2006, où elle a rencontré le meilleur accueil, la FSC est maintenant dûment reconnue par l'Etat du Valais comme institut de recherche de compétence universitaire. Mais l'implantation montheyenne est surtout le fait de la rencontre – «providentielle», dicit Roland Brodard – avec Emmanuel Dubosson, patron de Swortec S.A., le partenaire industriel exclusif de la FSC.

Un concept en trois étapes

La première étape du concept de rééducation neuromotrice consiste en une remise en forme, une réha-

bilitation de la force musculaire, de la mobilité des articulations et de la coordination des mouvements du patient. «*Dans 80% des cas de paraplégie, on constate une atteinte incomplète de la moelle épinière*», explique Roland Brodard. Il reste donc des parties saines remodelables. Cette plasticité neuronale est à la base de tout le concept. Le MotionMaker™ est donc le dispositif d'électrostimulation neuromusculaire pour cette étape de réhabilitation, d'investigation et de diagnostic. Breveté au niveau européen en 2005, des demandes de brevets sont également déposées aux Etats-Unis, au Canada et au Japon. Relevons que l'homologation internationale ne peut être décernée sans la certification ISO. Or, la FSC et Swortec ont obtenu conjointement les certifications ISO 9001: 2000 pour le système management qualité et ISO 13485: 2003 pour les dispositifs médicaux, ainsi que le marquage CE (homologation européenne et autorisation de commercialisation) du MotionMaker™ pour Swortec. En grande première,



Pression émotionnelle

La perspective de réapprendre à marcher suscite les attentes de nombreux paraplégiques et hémiparalés qui ont déjà manifesté leur soutien au projet de la FSC et de Swortec. L'intérêt est tel que les deux partenaires ont reçu, conjointement, un prix du Swiss Technology Award 2007. Autant dire que, du côté de Monthey, la pression émotionnelle est forte. Si le développement du MotionMaker™ et du WalkTrainer™ a reçu le soutien de la Loterie romande, de la Commission Technologie et Innovation (CTI) de la Confédération, du canton du Valais et de la commune de Monthey, reste à financer le développement du WalkMaker™. La FSC recherche des partenaires financiers dont l'apport permettrait une concrétisation plus rapide de l'espoir, pour les handicapés, de remarquer un jour. Cette manne supplémentaire assurerait en outre à la FSC une indépendance à laquelle Roland Brodard tient farouchement: «Il faut absolument garder les entreprises à valeur ajoutée en Suisse.» Et d'ajouter: «Vu de l'extérieur, le Valais est à cet égard ouvert et dynamique.»

le MotionMaker™ va équiper la Clinique romande de réadaptation SuvaCare, à Sion, par ailleurs partenaire de la FSC.

Le WalkTrainer™ constitue la deuxième étape du concept. Ce dispositif mobile, à usage clinique, permet la verticalisation et l'entraînement d'une véritable locomotion des paraplégiques, une rééducation par la marche naturelle volontaire sur le sol. Le WalkTrainer™ sollicite la musculature par électrostimulation: le muscle fait le travail de la marche et la machine l'assiste. Le développement du prototype de ce dispositif est en phase finale et

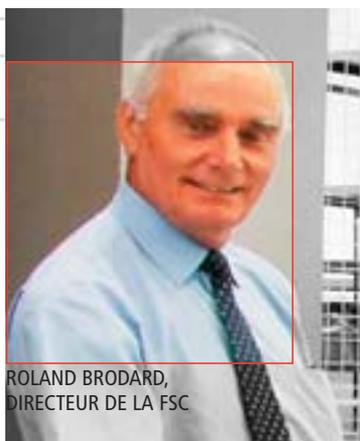
l'étude clinique est prévue pour janvier 2008.

Enfin, troisième étape, le WalkMaker™ est une orthèse d'assistance à la marche autonome. Il est destiné aux patients trop gravement atteints pour récupérer une marche volontaire avec le WalkTrainer™. Le développement de cette cyberthèse devrait débuter en 2008.

Du prototype au produit fini

... il y a une année de travail à dix personnes, une équipe pluridisciplinaire soudée composée d'ingénieurs et de techniciens. C'est la mission de Swortec S.A., partenaire

industriel et commercial de la FSC. La société dirigée par Emmanuel Dubosson fabrique, sous licence exclusive internationale, les dispositifs médicaux mis au point par la FSC. «Notre rôle est de développer, industrialiser, homologuer, pour ensuite fabriquer et commercialiser ces dispositifs», souligne Emmanuel Dubosson. Une étude de faisabilité économique a été établie par la Commission Technique (CTFSC), l'organe de décision des deux partenaires. Le MotionMaker™ offre un potentiel de marché important auprès des centres de réhabilitation, de la médecine du sport et de la gériatrie. Dans un marché-niche relativement restreint, Swortec S.A. mise d'abord sur la proximité en privilégiant l'approche directe. Elle prévoit une prospection élargie au niveau international à partir de l'année prochaine. A terme et vu l'intérêt déjà manifesté par les milieux médicaux, Swortec S.A. est plutôt optimiste quant à sa capacité de croissance. Elle dispose du savoir-faire intellectuel et logistique pour voir loin depuis Monthey... FL



ROLAND BRODARD,
DIRECTEUR DE LA FSC



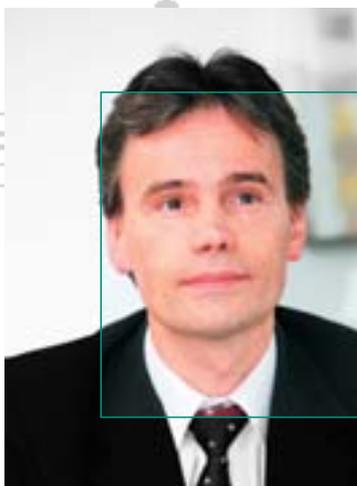
EMMANUEL DUBOSSON,
DIRECTEUR DE SWORTEC S.A.

Un centre de référence en invité d'honneur

Clinique romande de réadaptation SuvaCare



CHARLES GOBELET,
DIRECTEUR MÉDICAL DE LA CRR



JEAN-RAPHAËL KURMANN,
DIRECTEUR DE LA CRR DE SION

Au sens où l'entend l'Organisation mondiale de la santé (OMS), la réadaptation consiste à « combiner et coordonner des mesures médicales, sociales, éducatives et professionnelles pour entraîner ou réentraîner l'individu à son plus haut niveau de capacité fonctionnelle ». C'est dans cet esprit que SuvaCare, après Bellikon (AG) en 1974, a ouvert, en 1999, la Clinique romande de réadaptation (CRR) à Sion, dans un site qui conjugue beauté du paysage et clémence du climat.

Priorité au patient-client

Organisme le plus important en matière d'assurance accidents obligatoire, la Suva est une entreprise indépendante de droit public. Elle assure 100 000 entreprises, soit 1,8 million d'assurés, contre les accidents professionnels et non professionnels et les maladies professionnelles. Ses prestations comprennent la prévention, l'assurance et la réadaptation. Financièrement

autonome, elle ne perçoit aucune subvention. C'est dire que les gains réalisés profitent exclusivement aux assurés. « Les cliniques SuvaCare sont des établissements où l'on investit pour les patients sur le long terme. Nos cliniques ne doivent pas être perçues en fonction de leurs coûts, mais sous l'angle de leurs résultats ou bénéfiques, au profit de nos patients », souligne Jean-Raphaël Kurmann, directeur de la CRR de Sion. Et, dans le domaine spécifique de la réadaptation, le patient est au cœur des préoccupations. Outre les critères d'environnement, la proximité immédiate du Centre hospitalier du centre du Valais (CHCVs) et de l'Institut central des hôpitaux valaisans (ICHV), en offrant des synergies multiples, a été déterminante dans la décision d'implanter la CRR à Sion. La priorité patient se retrouve en outre dans la conception architecturale du bâtiment. C'est donc dans ce cadre favorable que la CRR offre des prestations uniques, qui en font un centre aux compétences recon-

Contrat thérapeutique global

La réadaptation optimale du patient passe par une prise en compte de paramètres d'ordre social, psychologique, professionnel, médical et technique pour l'élaboration d'un programme thérapeutique personnalisé. Le travail interdisciplinaire est donc au centre de l'activité de la CRR. « Cette approche globale pluridisciplinaire du patient est d'ailleurs unique en Suisse romande » précise le professeur Charles Gobelet, directeur médical de la CRR. L'organisation médicale de l'établissement comprend sept services, dont dépendent plusieurs services paramédicaux, qui travaillent en réseau: « Seul le travail en réseau a un sens », insiste à cet égard le professeur Gobelet. Cette gestion transversale et personnalisée des cas permet par ailleurs une maîtrise individuelle des coûts, lesquels sont calculés en fonction de l'état du patient. A titre indicatif, une journée coûte 778 francs en moyenne. En parlant de chiffres, précisons que la CRR compte 112 lits, occupés à 95% en 2006. Avec 215 collaborateurs à

suvaCare



La LAA en révision

Alors que la révision de la LAMal chronique, on sait moins que la loi fédérale sur l'assurance accidents (LAA) fait aussi l'objet d'une révision. Bref rappel historique. La loi fédérale sur le travail dans les fabriques est acceptée en 1877. Elle contenait des dispositions sur la sécurité au travail et posait le principe de la responsabilité du fabricant en cas d'accident et de maladie professionnelle. En 1912, le peuple accepte la loi fédérale sur l'assurance en cas de maladie et d'accident. Elle prévoyait l'octroi de subventions aux caisses-maladie et l'introduction d'une assurance accidents pour une partie importante des travailleurs. La Suva (ex-CNA) obtient le monopole de la mise en application de l'assurance accidents obligatoire. En 1984 entre en vigueur la nouvelle LAA, désormais étendue à l'ensemble des travailleurs. Elle confère une nouvelle base juridique à la Suva. Dans la révision actuellement en phase finale, le Conseil fédéral entend préserver la structure actuelle de la Suva en tant qu'assurance sociale. Dotée de structures dignes d'une entreprise moderne, la Suva a pour mission la gestion des rentes accidents des assurés et la prévention en matière de santé et de sécurité au travail. S'agissant des rentes, la révision prévoit le maintien du degré minimum d'invalidité à 10%. Enfin – c'est la nouveauté – la révision entend inscrire la réadaptation dans la loi. Un ancrage qui va asseoir la crédibilité des cliniques de Sion et Bellikon en leur conférant plus d'autonomie.

plein temps, elle héberge près de 1000 patients par an pour une durée moyenne de 36 jours d'hospitalisation. A cela s'ajoutent 8000 patients traités en ambulatoire. La tendance est d'ailleurs au développement de ce type de prise en charge. Avec l'accroissement du nombre de cas lourds et complexes, pour des séjours plus courts, la CRR n'a de cesse de renforcer et d'adapter ses ressources humaines afin d'assurer la qualité et la sécurité des soins.

Prise en charge précoce

Au chapitre des prestations, la CRR offre les disciplines traditionnelles de la réadaptation neurologique et de l'appareil locomoteur, la réadaptation des patients brûlés, l'orthopédie technique et la réadaptation professionnelle. De plus, la CRR est le seul établissement de Suisse romande à disposer d'un service de para/tétraplégie. A cet égard, le professeur Gobelet insiste sur l'importance de la prise en charge précoce du patient. Idéalement, le processus de rééducation doit commencer le plus rapidement possible après l'intervention chirurgicale. Ce qui est possible sur le site séduois. De fait, la CRR est l'un des centres de premier recours dans le domaine de la réadaptation neurologique et de l'ortho-traumatologie, grâce à des synergies efficaces avec, notamment, l'hôpital de Sion et le CHUV de Lausanne.

S'agissant des synergies précisément, relevons que la CRR est habilitée, par contrat avec l'Etat du Valais, à prendre en charge des patients LAMal (assurance mala-

die). Elle collabore également avec le Centre valaisan de pneumologie de Montana et la Rheumaklinik de Loèche-les-Bains. La reconnaissance selon la LAMal est en passe de s'étendre au canton de Vaud, avec lequel la CRR collabore déjà étroitement. Une convention de collaboration lie la CRR à l'Office fédéral des assurances sociales dans le cadre du centre médical d'observation de l'assurance invalidité. Elle est partenaire de Swiss Olympic pour des prestations médico-sportives. Au niveau de la formation, la CRR est accréditée par le European Board of Physical and Rehabilitation Medicine comme centre formateur et de validation de formation en médecine physique et de réadaptation. Enfin, la CRR va collaborer avec l'Association Valais de cœur, qui va construire un foyer d'une vingtaine de lits à proximité de la CRR destiné à des adultes traumatisés cranio-cérébraux et cérébro-lésés. L'établissement, qui devrait ouvrir ses portes d'ici à 2010, bénéficiera des prestations médicales et thérapeutiques de la CRR. **FL**





Vos objectifs personnels sont notre priorité. Le conseil UBS pour entrepreneurs

de gauche à droite: Christian Florey, Raphaël Epiney, Elvire Philipona

Chez nous vous disposez d'interlocuteurs spécialisés dans le conseil aux entrepreneurs. Ils se concentrent sur l'essentiel et posent les bonnes questions pour comprendre votre situation et vos objectifs. Ils élaborent avec vous des solutions adaptées à vos besoins personnels. A chaque étape de votre vie, nous vous accompagnons pour consolider vos acquis, développer votre patrimoine privé et planifier votre avenir comme celui de vos proches. Vous donnez le meilleur de vous-même à votre entreprise et attendez que nous fassions de même pour vous.

Contactez dès aujourd'hui nos conseillers pour entrepreneurs au 027-329 35 54.

Christian Florey, Wealth Planning

Raphaël Epiney, Clientèle commerciale

Elvire Philipona, Wealth Management

www.ubs.com/suisse

You & Us

