

ENTREPRISES

Pour les acteurs suisses de l'aviation, Ebace reste un événement de poids

SALON. La manifestation se tient à Genève cette semaine. Parmi les 262 exposants, les acteurs suisses tentent de se démarquer face aux géants américains et européens.

Laure Wagner

Le salon Ebace (European Business Aviation Convention and Exhibition) a ouvert ses portes au public mardi à Genève. Hébergée à Palexpo, l'édition 2024 est marquée par un nombre d'exposants réduit d'un tiers par rapport à l'année dernière – 262 contre plus de 400 – et l'absence de deux grands constructeurs internationaux: le canadien Bombardier et l'américain Gulfstream. Ces derniers ont exprimé leur rejet des tarifs pratiqués par les organisateurs: la National Business Aviation Association (NBAA) et son antenne européenne EBAA.

Le suisse Pilatus n'est pas de cet avis. «Tant que les clients viennent, nous sommes là», lance Ursula Widmer, responsable marketing du groupe depuis le tarmac de l'aéroport de Genève, où les constructeurs présents au salon exposent leurs avions. «S'ils ne reviennent pas, alors nous devons reconsidérer la question», reconnaît-elle. Chaque année, Pilatus évalue la situation après l'événement «pour voir si cela en vaut la peine ou non», avant de décider de revenir l'année suivante, explique-t-elle. Depuis quelques années déjà, le groupe spécialisé dans l'aviation d'affaires



Industrie suisse. Pilatus est le seul constructeur d'avion national exposant au salon Ebace.

et gouvernementale a convenu d'abandonner son stand à l'intérieur du salon pour une présence uniquement sur le tarmac.

Une vitrine pour les constructeurs

Pour le constructeur aéronautique qui a livré 148 avions sur l'exercice écoulé pour un chiffre d'affaires (CA) total de 1,48 milliard de francs, Ebace reste néanmoins une vitrine.

Ses deux modèles PC12 et PC24 sont exposés aux côtés de ceux de ses grands concurrents, comme le français Airbus (65,4 milliards d'euros de CA), l'américain Boeing (77,8 milliards de dollars) ou encore le brésilien Embraer (5,27 milliards de dollars).

Autre acteur suisse qui compte bien profiter du salon: le constructeur d'hélicoptères zurichois Kopter, racheté par le groupe industriel italien

Leonardo en avril 2020. Il est venu présenter la dernière version de son AW09. Un appareil léger monomoteur construit, assemblé et produit en Suisse, se félicite Cecile Vion-Lancuit, responsable du marketing de l'entité suisse. «Quand Leonardo a décidé de racheter notre entreprise, notre équipe de conception basée à Zurich était déjà bien avancée dans le développement de l'hélicoptère. Ils n'ont pas voulu inter-

rompre ce travail, donc nous avons pu continuer la production en Suisse.»

Pour Leonardo, qui a réalisé 15,3 milliards d'euros de chiffres d'affaires en 2023, l'AW09 est «un bon complément à notre gamme, qui ne comptait pas vraiment d'appareil à moteur unique», explique la porte-parole du groupe italien.

Plus de 100 contrats de vente préliminaires ont déjà été signés pour ce modèle, présenté en première au salon Ebace. Le groupe vise à obtenir la certification d'ici à l'année prochaine pour commencer à livrer ses premiers engins avant la fin de 2025.

Nouveaux modèles d'affaires

Créée il y a un an à Payerne (VD), la compagnie d'aviation Sky2Share ambitionne de proposer un modèle inédit pour les voyages d'affaires dès cette année: une mobilité aérienne en copropriété dédiée uniquement aux entreprises. L'entreprise en phase de scale-up vise une entrée sur le marché avec six clients et deux ou trois avions pour commencer, explique son fondateur et CEO, Selim Franko.

«Dans un premier temps, nous allons opérer des vols avec des PC12 mono-turboprops de Pilatus qui consomment et émettent 40% de moins que

les jets légers à biréacteurs utilisés pour les mêmes missions», indique Selim Franko. Ensuite, l'entreprise vaudoise compte intégrer à sa flotte 15 avions CASSIO, en cours de développement par la société française VoltAero. Ce modèle de jet à propulsion hybride-électrique, qui ambitionne de réduire considérablement les émissions de gaz à effet de serre, est présenté en première au salon Ebace. Mais d'autres acteurs suisses ont décidé de ne pas retourner au salon cette année, à l'instar du genevois Global Jet. La compagnie aérienne basée à Cointrin compte 10 bureaux dans le monde et dispose d'une flotte de plus de 60 avions en sous management pour des entreprises internationales, des institutions financières et des individus fortunés.

«Puisque nous avons une base à Genève, avec un grand et beau bureau, nous saisissons l'opportunité de revisiter complètement nos locaux au lieu d'avoir un stand à l'événement», explique sa porte-parole contactée par L'Agefi, tout en reconnaissant que cela lui permet aussi d'économiser les frais d'exposition. Global Jet compte tout de même bien profiter du salon pour accueillir un total de 200 personnes sur l'ensemble de la manifestation. ■

Sparrow partenaire de La Poste

CLEANTECH. La jeune pousse verra ses capteurs de pollution mobiles installés sur les véhicules de livraison du géant jaune dans les plus grandes villes de Suisse.

Les grandes ambitions de Sparrow Analytics se concrétisent avec la signature d'un accord de collaboration avec La Poste suisse. La jeune pousse vaudoise verra ses capteurs de pollution mobiles installés sur les véhicules de livraison du géant jaune dans les plus grandes villes du pays, a indiqué mardi Max Interbrick, cofondateur et directeur de l'exploitation chez Sparrow Analytics.

La start-up a levé 2 millions d'euros en mars et prévoit une nouvelle ronde de financement dans les douze mois qui viennent. «Nous voulons nous déployer rapidement et couvrir 15 à 20 villes d'ici fin 2024.»

Diversité d'applications

Si au départ, la jeune pousse a approché les municipalités pour lancer ses projets pilotes, les perspectives de marché vont

au-delà du secteur public, avec en première ligne les fournisseurs de services de cartographie comme Google Maps ou Apple Plans. Les utilisateurs pourraient ainsi prendre en compte la qualité de l'air lorsqu'ils choisissent un parcours sportif ou touristique.

«Nous avons également noté un vif intérêt des compagnies d'assurance qui pourraient utiliser ces données dans leur calcul du risque, mais aussi du marché immobilier et du secteur de la santé en général», poursuit Max Interbrick. Pour les propriétaires de larges flottes de véhicules, comme La Poste, c'est un moyen de monétiser leurs actifs. «Mais Sparrow reste propriétaire des capteurs et des données, nous reversons simplement une part de nos revenus à nos partenaires», explique-t-il. (ats)

L'ancien CEO d'Alpian crée une nouvelle fintech en Suisse

BANQUE. Sous l'impulsion de Schuyler Weiss, la start-up Light Frame, basée à Lausanne, veut s'imposer sur le marché des systèmes informatiques bancaires.

Nathalie Praz

Schuyler Weiss avait surpris la place financière genevoise en septembre dernier en démissionnant de son poste de CEO d'Alpian. La première banque privée digitale avait obtenu sa licence bancaire 18 mois auparavant. Le cofondateur déménageait aux Etats-Unis «pour se consacrer au service public», indiquait-il alors. Moins d'une année plus tard, l'Américano-suisse annonce se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale, sans exclure «qu'un jour il se lancera bel et bien en politique à Providence, sa ville natale», située dans l'Etat de Rhode Island. «Le secteur financier, et surtout les banques, est en retard

au niveau technologique. Il repose sur des systèmes informatiques construits il y a des décennies», regrette celui qui a créé Light Frame en janvier dernier. CEO de cette fintech lausannoise, Schuyler Weiss explique à L'Agefi: «Cela fait plusieurs années que je réfléchis au produit que nous allons lancer, et je ne pouvais pas me résoudre à abandonner cette idée.»

Il estime qu'«au lieu de rafistoler des outils actuels, il est largement préférable de reconstruire de zéro afin de changer et d'améliorer radicalement la manière dont les banques fonctionnent». Sur ce marché, les établissements utilisent les services de sociétés comme Temenos et Avaloq, ou développent leur propre système.

Si des discussions sont déjà en cours avec ces dernières, Schuyler Weiss, toujours résidant suisse, se refuse «par devoir de discrétion si chère à ce secteur» à donner des noms, mais assure «venir toutes les deux à trois semaines en Suisse pour échanger avec des banques intéressées». Sa nouvelle plateforme technologique devrait être sur le marché suisse dès 2025.

Levée de fonds de 1,7 million de dollars

Pour atteindre cet objectif, la nouvelle start-up lausannoise a annoncé mardi avoir conclu un tour de financement avant démarrage («pré-seed») de 1,7 million de dollars. La levée de fonds a été sursouscrite, jusqu'à 2,5 millions, complète l'entrepreneur, qui n'a pas

souhaité tout ce capital afin d'éviter une dilution des fondateurs. L'opération, codirigée par les américains ATX Venture Partners et New Stack Ventures, a attiré également des participations du suisse StudioAlpha, mais encore de Rogue Venture Partners, Half Court Ventures et Underdog Labs.

Ces fonds seront principalement investis dans le développement du produit, entièrement conçu à Lausanne, et dans le développement commercial. La fintech emploie cinq collaborateurs. L'ancien COO d'Alpian, Mathieu Clément, qui contrôle avec Schuyler Weiss plus de la moitié du capital, en fait partie. Leur objectif est de quasi-doubler ses effectifs en Suisse au cours des douze prochains mois. ■