

## Revue de presse

Journal : La Liberté

Date : 17.03.2021

La start-up Innosteam, qui a obtenu un prêt de la commune de Payerne, va déménager

# La société qui croit au fer à repasser

« DELPHINE FRANCEY »

**Innovation** » Le chantier mené dans la zone industrielle Champ-Cheval à Payerne est en pleine effervescence. Les travaux de la halle industrielle doivent être terminés d'ici la fin du mois pour accueillir les cinq collaborateurs de la jeune société Innosteam Swiss, qui développe et commercialise des fers à repasser haut de gamme et des stations complètes (planchette et fer). Pour l'heure, la petite équipe travaille dans une sorte de grand appartement à Granges-Marnand. Les locaux ne sont pas du tout adaptés aux besoins. Il n'y a pas de centre logistique et de stockage, ni d'espace d'exposition pour présenter les produits aux distributeurs et aux clients, expose Alexandre Despond, président du conseil d'administration d'Innosteam, en faisant la visite du chantier.

Ce Payernois est un ancien médecin. Il a déposé il y a quelques années sa blouse blanche pour reprendre Agramat SA, créée par son défunt beau-père Claude Morandi, connu dans la région pour avoir dirigé l'ancienne entreprise de tannerie et braserie Morandi Frères à Corcelles-près-Payerne. La société de gestion Agramat investit dans différents projets de construction dont celui de Champ-Cheval. Innosteam lui louera deux de ses dix modules industriels en cours de réalisation. Elle disposera au total de 680 m<sup>2</sup> pour y installer son centre de recherche et développement, ses bureaux, un secteur destiné au stockage et à la logistique, un service après-vente ainsi qu'un espace d'exposition. La production des diverses pièces continuera d'être réalisée par des fournisseurs européens alors que l'assemblage sera toujours effectué au Portugal.

**Au bénéfice de deux prêts** L'avantage de ce déménagement est de disposer de tous les services sur le même site. Il y a de la place pour les imprimantes 3D, la cage de Faraday qui permet de faire des mesures de rayonnement électromagnétique... On est aussi proche



Les cinq collaborateurs d'Innosteam en compagnie de Lucien Tamborini (deuxième depuis la droite), directeur ad interim, posent à côté de leurs futurs locaux situés dans la zone industrielle Champ-Cheval à Payerne. Charly Rappo

**500**  
En milliers de francs, le coût du projet d'Innosteam

de l'autoroute», énumère Alexandre Despond. Le projet d'implantation à Payerne et de développement des activités est divisé à 500 000 francs. La start-up peut compter sur deux prêts l'un de 40 000 francs accordé récemment par le Parlement payernois, l'autre de 80 000 francs provenant du fonds de développement de la Communauté régionale de la Broye. «Innosteam a aussi eu droit à des subventions d'un montant maximum de 30 000 francs accordées par le Service de la promotion de l'économie et de l'innovation du canton de Vaud», poursuit le président.

La jeune société, qui a été créée en 2017, est dans une phase transitoire. Son fondateur, qui a à son actif plus de vingt ans d'expérience dans le domaine de l'ingénierie électronique, a quitté l'entreprise à la

fin de l'année passée «pour des divergences de points de vue stratégiques et opérationnels», affirme Alexandre Despond. Le conseil d'administration se donne encore un peu de temps pour établir le profil idéal de la personne qui l'nommera à la direction.

**Vente dès le mois de mai** Pour les quatre administrateurs, l'objectif dans un premier temps est de commercialiser cette année les deux produits imaginés et développés par la firme broyarde: une station complète (dès mai) et un fer à repasser intégré dans un coffret (dès la fin d'année). Ils visent le marché suisse et le marché européen (notamment la France, le Luxembourg et la Belgique). «Il était prévu de lancer la première gamme début 2020, mais la pandémie a provoqué un arrêt

brutal des affaires. Seuls 300 articles ont pu être vendus (les perspectives de vente avant la crise étaient de 6 500 pièces, mille). L'avantage d'être une petite structure est que l'équipe est plus flexible. Elle a ainsi pu continuer à travailler pour des mandataires externes», explique Alexandre Despond sans vouloir préciser les pertes financières engendrées par la pandémie, ni le chiffre d'affaires annuel. Il affirme qu'en temps normal il faut entre deux à cinq ans pour qu'une start-up devienne rentable. Innosteam et ses dirigeants sont aujourd'hui en pleine prospective. Le marché reste très fragile et incertain. «Nous n'avons pas fixé un nombre d'articles à écouler cette année car il est difficile de se projeter. Notre vision est basée sur le

long terme», poursuit le président. Il croit toutefois au potentiel du marché du repassage alors que la concurrence est rude et que la jeune génération renonce de plus en plus à cette tâche ménagère. «Je n'ai pas fait d'étude sur les habitudes des jeunes. Notre produit, qui est prêt à l'emploi après 30 secondes et dont l'utilisation est très simple, répond aux besoins de ces personnes souhaitant perdre le moins de temps possible. Il s'adresse aux gens actifs aux revenus moyens à supérieurs», alerte-il. Pour le conseil d'administration, l'objectif dans un second temps sera de développer d'autres produits innovants dans le domaine de l'électroménager, comme les machines à café. Reste encore à prioriser le type de produits. »

**«Nous n'avons pas fixé un nombre d'articles à écouler cette année»**

Alexandre Despond