

## Cheseaux-sur-Lausanne

## Polyval: l'intégration par le travail

**Voilà 50 ans que l'entreprise emploie des centaines de personnes en situation de handicap, tout en étant soumise aux règles du marché.**

Alain Détraz

«Le président de la Confédération m'a demandé où étaient passés les trous», rigole un employé occupé à l'usinage de pièces métalliques. Le souvenir de la visite de Guy Parmelin est encore dans les esprits des employés du site principal de Polyval, à Cheseaux-sur-Lausanne. Pour ce 50<sup>e</sup> anniversaire, la visite d'État soulignait bien l'importance de cette institution à but non lucratif, qui n'a cessé de s'accroître depuis 1971, date de sa création. Répartie sur



L'atelier multiservice de Polyval est chargé, en cette période, de réaliser la mise sous pli des cadeaux de fin d'année.

neuf sites dans tout le canton, elle emploie plus de 700 personnes, dont une grosse part est en situation de handicap.

En visitant les lieux, on est frappé par l'ambiance de travail sereine. Le calme, la concentration, mais aussi les bonjours qui fusent. L'an dernier, l'arrivée du Covid et des premières restric-

tions a d'ailleurs été mal vécue par les employés, qui ne demandaient qu'à revenir dans leurs ateliers, témoigne Hervé Corger. «Le travail leur donne un cadre, mais c'est aussi un moyen pour eux de se valoriser, explique le directeur de Polyval. Il reste un moyen d'insertion dans la société et favorise les contacts.»

L'entreprise tourne comme un fournisseur de pièces et de services d'une étonnante variété. Un des gros mandats du moment est d'emballer le cadeau de fin d'année des 12'000 employés du CHUV. Mais l'usinage de pièces mécaniques, la fabrication de cartons d'emballage ou l'assemblage de bornes de recharge pour des voitures électriques se côtoient en offrant une diversité d'activités qui répond à celle des handicaps de chacun.

#### Métiers de contact ou à la chaîne

«Les plus jeunes préfèrent souvent les tâches qui offrent plus de contacts et moins de travail à la chaîne», observe le directeur. C'est ce qu'offrent notamment la cafétéria de l'entreprise, tout comme le restaurant Le N° 6, ouvert à Vevey, ou la livraison de l'atelier de blanchisserie. Ce dernier répond depuis quelques années aux besoins d'institutions telles que la Fondation de Vernand, ou du site de formation de La Rama pour les tenues d'exercice des pompiers.

Tout social que soit son rôle, Polyval se doit de ne pas provoquer de distorsion de concurrence. «On ne fait pas de dumping, car la structure des coûts est adaptée à notre réalité. Nous n'atteignons pas la productivité du secteur privé, mais Polyval doit être une option à la délocalisation», estime Hervé Corger. Si le budget de 26 millions est assuré à 30% par l'État, l'entreprise doit tout de même trouver des mandats pour assumer la part restante des coûts de fonctionnement.

Cette part commerciale reste soumise à la concurrence du marché. Face aux services délocalisés, la nécessité d'être concurrentiel demeure, autant que celle d'y faire correspondre les besoins des employés. «Le rôle des moniteurs est très important, reconnaît Hervé Corger. Ils doivent absorber les contraintes liées aux délais que nous devons respecter tout en devant répondre aux attentes des collaborateurs en situation de handicap, lesquels ont tous des besoins divers.»

## Vos finances



Judith Granat\*

## Le rachat, c'est quoi?

Si le règlement de son institution de prévoyance en donne la possibilité, l'assuré peut exercer un rachat d'années. Cela correspond à un versement volontaire financé pour combler tout ou une partie de sa lacune de prévoyance professionnelle dans le but d'optimiser ainsi son 2<sup>e</sup> pilier.

Considéré comme un placement à long terme, il rapportera le taux d'intérêt minimum LPP (actuellement 1,0%), voire plus selon ce que la caisse de pension verse comme intérêt annuel.

Le rachat présente quatre avantages concrets. Il augmente l'avoir de vieillesse, il renforce les futures prestations de vieillesse, celles invalidité et décès selon le type de plan et le montant versé généralement déductible du revenu fiscal. D'ailleurs, il est possible d'améliorer ce résultat en lisant le montant à racheter sur plusieurs années grâce à la progressivité de l'impôt. En étalant les rachats sur plusieurs années, on réduit à chaque fois la part du revenu la plus fortement imposée.

«Cela correspond à un versement volontaire financé pour combler tout ou une partie de sa lacune de prévoyance professionnelle dans le but d'optimiser ainsi son 2<sup>e</sup> pilier»

Mais attention! Durant les trois ans qui suivent le rachat, la LPP interdit de toucher sous forme de capital les prestations résultant d'un rachat. Cette restriction vaut pour les formes suivantes de versement en capital: versement anticipé pour le logement, en espèces en vue d'un départ à l'étranger ou de se mettre en indépendant, ou encore sous forme d'un capital retraite en lieu et place d'une rente viagère. Si vous deviez tout de même retirer votre capital avant les trois ans, les autorités fiscales peuvent refuser la déductibilité du rachat, même a posteriori.

Avant de verser un rachat, contactez votre institution de prévoyance pour en comprendre toutes les subtilités. En tout cas, n'hésitez pas à contacter votre conseiller.

\* Directrice de la Division marketing, conseil et communication chez Retraites Populaires

## Les drones de Gamaya ont pris de la hauteur grâce aux satellites

**Aliments des champs, cultures high-tech**

En collaboration avec le



**Pour accroître l'efficacité de l'agriculture, la start-up née à l'EPFL a élargi son champ de vision en passant par l'espace.**

Gamaya a franchi un cap cette année. L'entreprise née d'un projet de recherche à l'EPFL en 2015 surveille désormais plus de 1 million d'hectares de cultures dans le monde. Ce saut est significatif pour la start-up. Très en vue il y a deux ans, lorsqu'elle a levé quelque 12 millions de francs, elle a évolué lors de ce passage de la recherche à la phase commerciale. Les drones des débuts, qui promettaient une surveillance de l'état des cultures grâce à une minicaméra hyperspectrale, ont vu leur activité complétée par l'usage de satellites.

Pourquoi prendre une telle hauteur pour surveiller des champs? L'ambition de départ de Gamaya est d'optimiser l'agriculture. Son fondateur, Yosef Akhtman, avait développé une petite caméra couvrant un large spectre d'ondes. Embarquée à bord d'un drone, la caméra permet d'analyser une parcelle: croissance des cultures ou des mauvaises herbes, maladies ou autre anomalie... Tout semble laisser une trace, même invisible à l'œil nu.

Le travail revient ensuite aux logiciels, qui interprètent ces images pour les agriculteurs. Ces derniers y trouvent un avantage en termes d'économie de produits phytosanitaires tout en améliorant les rendements. La précision de cette technologie permet également l'automatisation des cultures.

#### Canne à sucre et soja

Chaque plante ayant ses spécificités, c'est dans la canne à sucre et le soja que Gamaya s'est spécialisée. Et ce sont les grands producteurs du Brésil qui ont constitué



Gamaya a développé des caméras hyperspectrales emportées par des drones pour surveiller les cultures. GAMAYA

«À partir de nos analyses d'images, nous pouvons fournir un premier niveau de diagnostic sans avoir à se déplacer.»



Thomas Peyrachon, directeur commercial de Gamaya

le premier marché de la petite entreprise. Elle en compte une vingtaine, dont certains exploitent plus de 100'000 hectares. En Inde, c'est le géant Mahindra qui a permis à Gamaya de s'installer. Enfin, l'entreprise célèbre son premier client aux États-Unis.

«Il y a trois ans, nous avions de nombreuses idées et projets au stade de développement sur différentes cultures et problématiques agronomiques, évoque le

directeur commercial, Thomas Peyrachon. Ces deux dernières années, nous nous sommes focalisés davantage et avons pris le temps de développer deux grandes familles de produits.» Cette phase de changement s'est concrétisée par une nette réduction de la part dédiée aux drones. De 35 employés, l'entreprise n'en compte plus que 25.

Sur des cultures s'étendant à perte de vue, comme c'est le cas au Brésil, le déploiement d'un drone a trouvé ses limites. «Les caméras hyperspectrales que Gamaya a développées nous ont permis de prendre de l'avance sur l'analyse des images, assure Thomas Peyrachon. Nous avons pu développer des capacités d'analyse qui s'appliquent désormais non seulement aux images de drones mais aussi aux images satellites. Ça nous permet d'apporter des solutions complètes pour l'agriculture, tant au niveau macro d'une exploitation qu'au niveau micro d'une parcelle ou d'un groupe de plantes.» La part des images satellites représente désormais «une place majeure» au sein de l'entreprise.

Si le Covid a eu un impact sur les activités de Gamaya, cette crise a aussi provoqué une prise de conscience chez les producteurs et les clients. La numérisation fleurit aussi dans l'agriculture. «À partir de nos analyses d'images et de nos modèles agronomiques, nous pouvons fournir un premier niveau de diagnostic sans avoir à se déplacer», dit le directeur.

Désormais, la phase commerciale de Gamaya poursuit son développement. «En janvier, nous lancerons une nouvelle solution de détection de la floraison, annonce le directeur commercial. Les producteurs de canne à sucre veulent éviter l'apparition de ces fleurs pour favoriser la production de sucre. Grâce à notre service, ils pourront les détecter avant qu'elles ne soient visibles à l'œil.»

#### Des géants sur le coup

Reste que l'avenir de la société à moyen terme est encore à écrire. Certes, les résultats des analyses semblent satisfaisants. Mais, même au Brésil où l'agriculture à large échelle est développée, la révolution numérique prend du temps pour s'installer dans l'en-

semble de la filière. Alors les dirigeants de Gamaya phosphorent: «Nous souhaitons aller beaucoup plus loin pour fournir des solutions applicables à d'autres cultures, notamment pour le suivi et la certification des bonnes pratiques agricoles à large échelle, qui permettront d'améliorer les productions tout en optimisant l'utilisation des ressources et en limitant l'impact environnemental de ces activités.»

La certification, par le biais des images satellites, semble être une piste sérieuse pour Gamaya. Les consommateurs veulent en effet toujours plus s'assurer de ce qu'ils ont dans leur assiette. Avec un objectif aussi global, Gamaya recherche de nouveaux investisseurs. Un nouveau virage se profile en effet, selon Thomas Peyrachon: «L'an prochain, nous serons sans doute à un tournant. Nous avons deux scénarios, qui évoquent soit une nouvelle levée de fonds, à moins que notre intégration à une grande structure se profile. Ce qui ferait sens, puisque des géants tels que Microsoft ou Google ont aussi investi ce secteur.» **Alain Détraz**