

Les recettes pour percer sur des marchés étrangers

La PME yverdonnoise, Virtual Switches, profite de son savoir-faire technologique pour s'implanter en France et ailleurs en Europe. Son premier client outre-Jura était Bouygues, le géant de la construction.

TIPHAINE BÜHLER

L'industrie suisse possède des technologies et un savoir-faire avec les autres en termes d'intégration qu'il faut mettre en avant, défend Laurent Dellsperger, 40 ans, président et fondateur de Virtual Switches, société spécialisée dans le captage des données, créée en 1999. La seule erreur que l'on peut commettre, c'est de ne pas tenter sa chance sur les marchés étrangers, si on le souhaite et si on a un produit exclusif. Notre pays n'est pas uniquement compétitif dans les services et ça, on a tendance à l'oublier.

Pour mettre en avant la valeur des technologies suisses, le chef de cette PME de cinq employés n'a pas hésité à monter sur une grue de 230 mètres en plein cœur de Paris, l'une des plus hautes d'Europe, pour y installer son bébé, le Lenek, un capteur de vibrations multifonction. Inventé avec son équipe en 2003, ce petit bijou de signaux permet aux entreprises d'enregistrer le nombre d'heures que travaillent leurs machines, les éventuels dysfonctionnements et parfois même les intrusions.

«La vue sur la capitale française est magnifique depuis cette hauteur, surtout avec des vents de 70 km/h, plaisante l'électronicien, qui est retourné sur les bancs de



LAURENT DELLSPERGER: «La seule erreur que l'on peut faire, c'est de ne pas tenter sa chance sur les marchés étrangers.»

l'Ecole d'ingénieurs d'Yverdon, à 30 ans, pour compléter sa formation. Plus sérieusement, l'expérience était très enrichissante. Les chantiers en France sont des cas d'école. Tout est dirigé par le grutier qui peut voir où sont les bouchons, si le temps se dégrade et comment organiser le travail dans des emplacements extrêmement réduits en ville.» Le grand frisson du vide, des

petits malins ont voulu y goûter par la suite pour passer sur YouTube. Le capteur les a tout de suite repérés.

Avant de fixer son produit sur ces échassiers de haute précision, la PME vaudoise a dû convaincre Bouygues, le colosse aux 52 000 collaborateurs dans le monde. Le contact initial s'est fait naturellement lors d'une foire de la construction à Paris, Batimat.

Un premier contrat a été signé quelques mois plus tard seulement. «Lorsque vous êtes un petit face à un géant, c'est évidemment asymétrique, commente Laurent Dellsperger. Les négociations de paiements ne sont pas aussi dures que l'on peut l'imaginer. Si le produit l'intéresse, le client ira plus facilement dans le sens de la PME car le but n'est pas de scier son fournisseur.» La phase de test a pu commencer sur un chantier pilote du côté de Nancy, la construction d'un hôpital.

CULTURES. De quelques pièces, Virtual Switches est passée progressivement à des commandes de quelques centaines. L'atelier CNIP (centre neuchâtelois d'intégration professionnelle) assure la fabrication à Couvet depuis 2005. «Non seulement notre boîtier avait un niveau de performance qu'aucun autre concurrent ne pouvait proposer à l'époque, mais en plus l'euro était fort, ce qui rendait nos prix très compétitifs», souligne celui qui a usé ses jeans sur les chantiers pendant ses études. Le marché deviendra plus tendu ensuite. Parallèlement, l'équipe yverdonnoise s'implante en Allemagne dans le groupe Atlas Copco, 37 500 employés dans le monde. «Un Français aura tendance à acheter un concept, une technologie, une bonne idée. Ils s'intéressera au produit

ensuite, illustre l'ingénieur. Tandis que pour l'Allemand, c'est plutôt l'inverse. Il veut voir si une vis tient bien, si tout est solide et ensuite il se penchera sur la technologie. Ce sont deux modes de fonctionnement, il n'y en a pas un meilleur que l'autre. Pour les séances, en Allemagne, chacun se présente et expose son propos. En France, tout le monde parle en même temps. Un jour, un directeur français m'a expliqué qu'il attendait de ses collaborateurs qu'ils réagissent. Pour cette raison, il a eu du mal à travailler avec les Allemands, trop silencieux. En Suisse, on est habitué à ces différences culturelles. C'est une force d'adaptation qu'on possède et dont il faut profiter.»

La situation a tourné en 2008 avec la crise de l'euro. En jan-

vier 2009, les budgets ont été coupés du jour au lendemain pour le Lenek. «Heureusement pour nous, les responsables de chantiers n'étaient pas prêts à se passer de notre

«Notre pays n'est pas uniquement compétitif dans les services et ça, on a tendance à l'oublier.»

application. Ils ont trouvé des financements dans des départements qui n'avaient plus rien à voir avec notre domaine proprement dit, apprécie Laurent Dellsperger. De notre côté, on n'a pas augmenté les prix, et

notre marge, avec la baisse de l'euro, a été réduite de 25%.» A cette période, l'entreprise qui a reçu le Prix de la meilleure start-up de l'année en 1999, a accentué sa présence sur le marché suisse. Tout en gardant le souhait de poursuivre son implantation à l'étranger.

SÉCURITÉ. Une même technologie au service de plusieurs produits, c'est ce qui a permis à Laurent Dellsperger et son équipe de s'introduire dans toute l'Europe. On retrouve son boîtier de collecte et de transmission de données dans plus de 1700 containers de poubelles largement répandus en Suisse. «Nous étions les premiers à intégrer ce genre d'électronique dans un container, c'était très nouveau en 2005, précise le patron yver-

donnois. Aujourd'hui, nous sommes présents en Finlande, en Norvège, en Belgique, en Allemagne, en Italie, etc. Nous ne nous chargeons pas de la distribution. Notre philosophie est de développer une stratégie pour des produits de saisie de données.»

Dernier marché attaqué en date: celui de la sécurité avec un système de capteur des intrusions sur les caissettes à billets des supermarchés, qui est déjà bien implanté dans la banlieue de Bruxelles. Cette option de surveillance a également intéressé la RATP, le métro parisien, qui souhaitait s'assurer que les 25 000 caméras fonctionnent bien en permanence et que tout dysfonctionnement soit signalé. Les négociations ont été interrompues en raison de la crise. ■

Publicité

travailler comme
au bureau
en 1^{re} classe.

Profitez tous les atouts pour que vos collaborateurs
puissent travailler dans les meilleures conditions pendant
leur voyage et accordez-leur le calme et le confort de la
1^{re} classe – avec un AG pour seulement 15 francs par jour*.
Réserver en ligne maintenant: cff.ch/business

Photo: F. Wavre / Rezo

*AG adultes 1^{re} classe pour CHF 5350.-. Sous réserve de modifications des prix et des produits.



SBB CFF FFS

