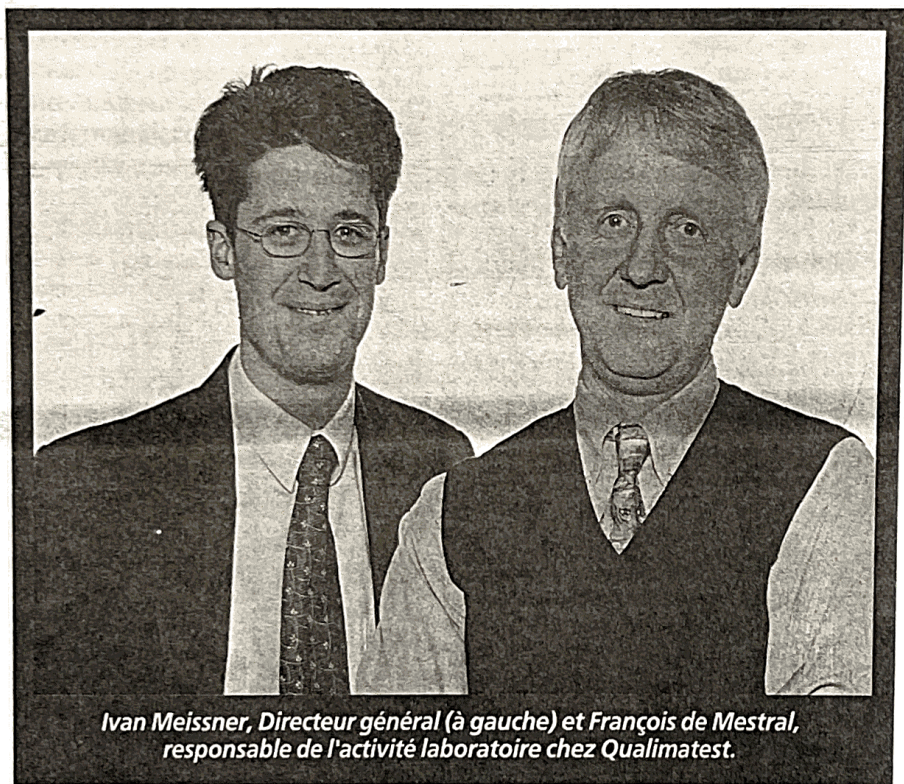


L'ami américain ouvre le

L'alliance récente avec le groupe National Instruments et son réseau de partenaires Alliance permet à la jeune société genevoise Qualimatest de s'imposer sur le marché de la vision industrielle en Suisse.



Ivan Meissner, Directeur général (à gauche) et François de Mestral, responsable de l'activité laboratoire chez Qualimatest.

Devenue le fer de lance de Qualimatest, cette activité, qui génère une réelle croissance, désigne l'utilisation de l'image pour le contrôle industriel et la recherche. Il s'agit, par exemple, de la conception et de la mise en place d'un système de caméras sur une chaîne d'assemblage: elles mesurent l'écart entre deux circuits et génèrent des alarmes si les mesures sont hors limites. Autrement dit, les caméras se substituent à l'être humain avec plus de rapidité et une reproductibilité beaucoup plus grande. La clientèle se compose pour l'essentiel de grandes entreprises nécessitant un contrôle visuel important, à l'instar de l'horlogerie, des fabricants de machines automatisées, etc.

«Notre stratégie de développement passe par l'implantation de Qualimatest sur l'ensemble du territoire helvétique, avec l'ouverture d'ici peu d'une succursale en Suisse alémanique. Nous voulons ensuite nous positionner sur les marchés français et allemand. En France, nous avons déjà une certaine activité et nous disposons d'un réseau de distributeurs.

Quant à notre objectif en termes de «leadership», il consiste à devenir, en Suisse, le numéro un dans le domaine de la vision industrielle. Pour y parvenir, nous avons engagé cinq nouveaux collaborateurs, des scientifiques, mais aussi des ingénieurs avec des profils de vendeurs, dont l'un s'occupe exclusivement du marché alémanique. Comme nous voulons aussi rester l'unique partenaire suisse du groupe américain, dans le domaine de la vision, nous devons augmenter nos parts de marché et notre

Créée en 1989 à Genève, Qualimatest est spécialisée dans l'analyse et l'expertise mécanique et chimique des matériaux. Plus récemment, elle a étendu son activité à la vision industrielle. Encore principalement active en Suisse romande, la société travaille surtout pour une clientèle industrielle et pour des entreprises locales ou internationales.

Depuis environ deux ans, son développement a pris un tel essor dans le

domaine de la vision que ses dirigeants ont été contraints de réviser leur stratégie et d'apprendre à gérer la croissance. C'est dans ce contexte que Qualimatest a passé un accord avec le groupe américain National Instruments coté au Nasdaq, qui réalise chaque année 200 millions de dollars de chiffre d'affaires et enregistre une croissance régulière de 20%, depuis dix ans. Qualimatest a donc décidé de se donner les moyens d'être «leader» dans la vision industrielle.

marché européen

Deux questions à Ivan Meissner

PME Quel est le profil financier de Qualimatest?

Ivan Meissner: Fort d'un capital de 820 000 francs, Qualimatest compte 25 actionnaires; certains détiennent des actions au porteur de 500 francs de nominal comme LEM, et d'autres des nominatives de 100 francs de nominal, parmi lesquels figurent les fondateurs, les collaborateurs et des proches de la société qui contrôlent la majorité des voix. Employant dix personnes, en majorité des ingénieurs, la société réalise un chiffre d'affaires d'environ 1,8 million de francs et vise, en 2002, 3,6 millions.

PME Comment allez-vous financer votre croissance?

Ivan Meissner: Jusqu'à maintenant, nous avons financé notre croissance uniquement avec nos fonds propres. Aujourd'hui, nous sommes obligés de faire appel à des financements extérieurs pour assurer tous nos développements. Nous allons vraisemblablement travailler avec des banques et avec des sociétés ou des fonds de capital-risque/développement. A terme, nous pourrions faire appel au marché des capitaux par le biais d'une introduction en Bourse.

groupe américain suit de très près l'évolution de Qualimatest, qui lui permet d'accroître ses positions dans des produits annexes, tels ceux de la vision. Persuadé de leur croissance eu égard à la très forte demande du marché, il mise dorénavant sur ce nouvel axe stratégique, qui représente aussi la force de notre société», poursuit-il. Revers de la médaille, le partenariat avec National Instruments passe aussi par la fourniture exclusive de certains composants. Cela pénalise parfois Qualimatest auprès de certains fabricants de machines, contraints par leurs propres clients finaux d'utiliser des composants de groupes concurrents.

«Cet inconvénient s'amenuise avec le temps, car le langage graphique de programmation «LabVIEW», créé et conçu par le groupe américain, est de plus en plus demandé; d'ailleurs, il a déjà vendu

chiffre d'affaires dans cette activité, d'autant que nous vendons ses composants, logiciels et produits», explique le jeune (30 ans) directeur général, Ivan Meissner.

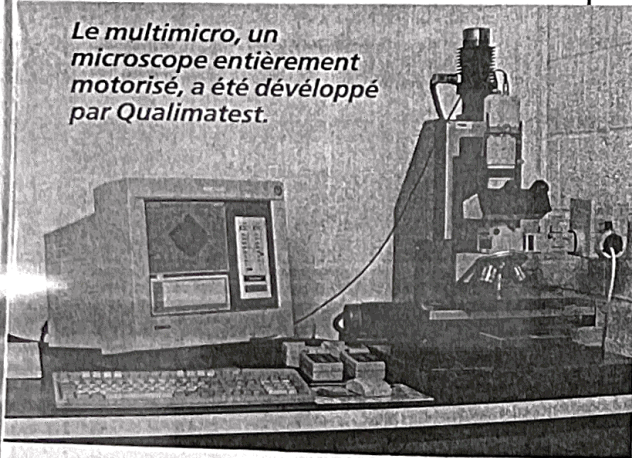
Pour continuer à susciter l'intérêt de National Instruments, et plus encore à profiter de ses structures et des synergies existantes, Qualimatest est donc condamnée à faire preuve de dynamisme. D'autant plus que l'accord passé permet encore de bénéficier de l'ensemble du réseau des partenaires, qu'il s'agisse d'Alliance ou de Selected Integrators, ainsi que des supports de communication et de marketing, tel un stand de 200 m² lors d'expositions inter-

nationales. Mais les exigences du groupe américain peuvent aussi évoluer. Aussi,

Deux hommes pour un projet

Comme beaucoup de success stories, Qualimatest est née de la rencontre entre deux hommes: le professeur Luc Haenny, qui enseignait les sciences des matériaux à l'Ecole d'ingénieurs de Genève (aujourd'hui décédé), et son élève, Olivier Audemars, le président en exercice de la société et par ailleurs collaborateur de la célèbre Manufacture d'horlogerie du Brassus. A l'époque, le professeur avait mené avec son élève un projet sur les matériaux, dans le cadre du Fonds national de la recherche scientifique. Le diplôme de ce dernier en poche, ils ont poursuivi leurs recherches et se sont rapidement rendu compte des besoins de l'industrie et surtout du manque de laboratoires spécialisés dans les sciences des matériaux. C'est ainsi qu'ils ont fondé Qualimatest pour «qualité, matériaux, tests», spécialisée dans la caractérisation des matériaux. La jeune société était parmi les premiers locataires du Centre de Technologies Nouvelles (CTN), ancienne propriété de l'entreprise genevoise LEM qui, par l'intermédiaire de son président d'alors, Jean-Pierre Etter, était entrée dans le capital de la «start-up».

Le multimicro, un microscope entièrement motorisé, a été développé par Qualimatest.



l'entreprise genevoise doit sans cesse augmenter ses ventes et ses performances, accroître sa clientèle et s'imposer à terme sur d'autres marchés.

«Occupant déjà 95% de son marché initial avec ses produits de base, le

plus de 75 000 licences à travers le monde. Ce produit représente une énorme plus-value pour Qualimatest», remarque Ivan Meissner.

Didier Planche