



Interview^{de} Ivan Meissner



Entreprise genevoise, Qualimatest est la lauréate du Prix de l'Innovation 2015, de la Chambre de commerce, d'industrie et des services (CCIG) ainsi que du département de la sécurité et de l'économie (DSE) et de l'Office de Promotion des Industries et des Technologies (OPI).

Q Quelles ont été les grandes étapes de la création et du développement de Qualimatest?

R Il y a un peu plus de 25 ans, trois ingénieurs ont fondé Qualimatest dans la zone manufacturière de Plan-les-Ouates. Ils ont conçu le 1er équipement de contrôle qualité destiné à l'horlogerie en y intégrant de l'optique. Par ailleurs, ce dernier a été primé en 1995 par le Prix Crédit Suisse de l'innovation technologique (Technologiestandort Schweiz). En 1997, j'ai pris la direction de l'entreprise et réorienté la stratégie vers le contrôle qualité optique affecté à la production. Le cœur de notre activité consiste à créer des solutions de contrôles qualité optique automatique¹ ou semi-automatique² pour les secteurs: horloger, automobile, médicale, ferroviaire et aéronautique. Nous sommes au bénéfice des certifications ISO 9001 et ISO 13485 (Exigences des systèmes de management de la qualité pour l'industrie des dispositifs médicaux). Le groupe QMT, composé de Qualimatest et Saphir (l'entreprise française experte dans les contrôles

qualité acoustiques) emploie 42 collaborateurs sur les marchés français et suisse.

Q Concrètement, quelle est la part d'innovation au sein de votre entreprise et quel rôle y joue-t-elle ?

R Nous sommes une société d'ingénierie par définition, nous cherchons des solutions nouvelles privilégiant l'innovation par l'incrémentation plutôt que l'innovation de rupture. Nous développons des produits de niche où la création de valeur pour le client est primordiale.

— Avez-vous des exemples concrets?

R Nous avons développé une nouvelle technologie pour le contrôle esthétique (QMTSubFace) en partenariat avec MPS Micro Precision Systems AG et l'EPFL. QMTSubFace est le premier système permettant de conserver des critères humains dans le contrôle d'aspect, un atout particulièrement apprécié dans l'horlogerie..

Nous mettons aussi à disposition des solutions évolutives et à hautes technicités grâce à QMTStore, notre plateforme d'achat des logiciels et des fonctions associées.

Q Un axe majeur de votre stratégie est le développement en France, pouvez-vous nous expliquer les raisons de ce choix?

R Durant les années 2000, nous avons ouvert une succursale dans la région bernoise, nous y avons investi du temps et des moyens importants, cependant au bout de 10 ans nous n'avons pas rencontré le succès escompté. Nous avons conclu que pour Qualimatest, il est difficile de pénétrer le marché alémanique et par conséquent nous avons opté pour le marché français.

Q Quels ont été les obstacles majeurs que vous avez surmontés pour vous implanter en France?

R L'acquisition de Saphir répond à deux exigences : le développement en France et la possibilité de proposer une offre complémentaire. Dans un premier temps, nous avons dû nous adapter à la culture française, faire preuve de patience et participer à de nombreux événements. Après cette phase d'apprentissage, nous nous sommes penchés sur le prix, nous avons cherché des solutions pour être plus performants. Et finalement, nous avons dû ajuster notre façon d'accompagner les clients. Bien évidemment, les aspects légaux, sociaux et administratifs sont plus lourds qu'en Suisse. De plus, j'ai constaté que les règles changent rapidement et de manière rétroactive, il en résulte une certaine incertitude alors qu'en Suisse nous bénéficions d'un environnement stable. Ce système est à mon avis à conserver, car il fait notre force.

Q Quel bilan tirez-vous de cette aventure?

R Cela fait une année que nous sommes en France et nous avons d'ores et déjà multiplié par quatre notre chiffre d'affaires, dans cette région. Le «swiss made» jouit d'une très bonne image malgré le prix qui demeure élevé. Nous avons réussi à établir une relation de confiance avec nos clients. Ce succès prouve que nous avons une vraie valeur ajoutée.

Q Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs qui voudraient franchir le pas?

R J'aimerais préciser que le projet de l'acquisition en France fut réalisé avec une personne de confiance (un employé qui y travaillait depuis 15 ans). Le fondateur partait à la retraite ; il s'agissait d'une succession et nous avons saisi cette opportunité. À mon sens la clé du succès est de savoir bien s'entourer. De plus, nous avons opté pour deux structures séparées de manière à ne pas mettre en péril l'identité suisse en cas de difficultés. Et finalement — je suis orienté business —, à mon avis il faut se demander si le marché est porteur.

Q Aimerez-vous ajouter quelque chose sur ce Prix?

R Il me semble important que l'industrie genevoise soit mise en avant au même titre que la place financière genevoise, et nous sommes fiers de la représenter et d'avoir reçu ce Prix de la Chambre. Notre but est fondamentalement de supprimer les opérations manuelles en faveur des opérations automatiques. De notre point de vue, nous aidons les entreprises suisses à améliorer la qualité de leurs produits, à baisser les coûts des ressources humaines en diminuant des postes à faible valeur ajoutée et a contrario en favorisant la création de postes de travail à forte valeur ajoutée. Ainsi, elles sont concurrentielles et peuvent maintenir l'activité industrielle dans notre région.



QMTInspect-R



QMTProjector-300