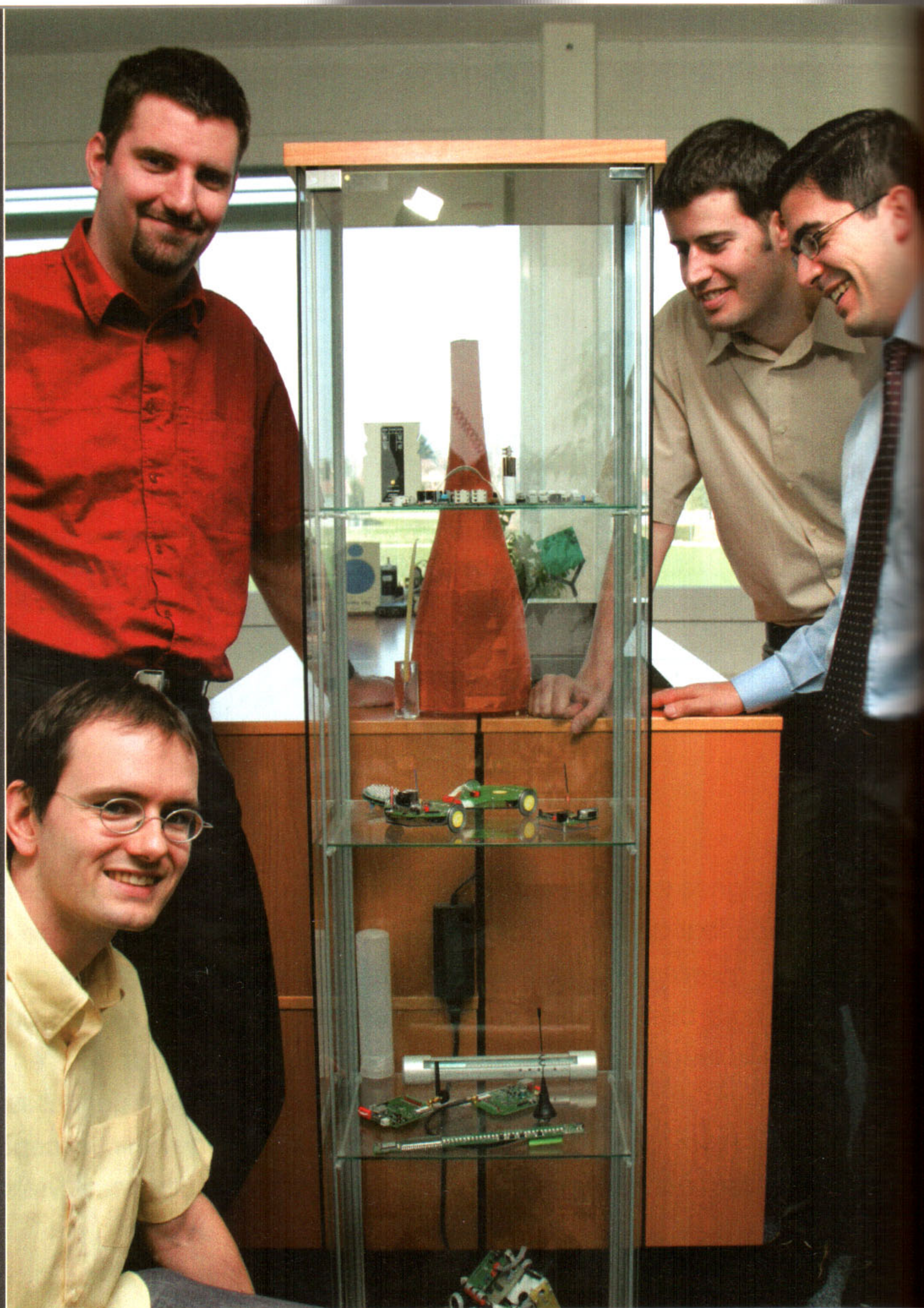


UN MÉTIER D'INGÉNIEUR, UNE VISION D'INDUSTRIEL



A gauche, de haut en bas : Antoine Gardiol et Xavier Greppin. A droite, de haut en bas : Gilles Froidevaux et Antoine Lorotte.
Photo : Ariane Arlotti

50

De l'idée high-tech au produit industriel en passant par l'étude de faisabilité et le prototype, Fivoco apporte des solutions sur mesure en ingénierie microtechnique. Son point fort? La maîtrise technologique dotée d'un pragmatisme à toute épreuve. Antoine Lorotte, directeur et fondateur, assure pourtant que la recette de la réussite n'existe pas...

Outre l'accompagnement Genilem, vous disposez d'un Conseil de parrains. Pourquoi s'entourer de la sorte?

Je crois beaucoup au principe du mentor. En septembre 2002, nous avons créé Fivoco. Tous les cinq issus de l'EPFL avec un diplôme de microtechnique, nous avons déjà une première expérience professionnelle acquise, pour un des membres, chez Motorola, et pour les autres au laboratoire de systèmes auto-

nomes du professeur Siegwart qui développait des robots guidés interactifs. A partir de là, nous avons tout à prouver. Pourquoi alors ne pas s'entourer de spécialistes qui jouent, avec leur expertise métier et gestion d'entreprise, les avocats du diable et les conseillers expérimentés? Non pas que nous souhaitions être maternés ou éviter les responsabilités. Mais c'était notre façon de mettre toutes les chances de notre côté.

Des études à votre entreprise, que retenez-vous en particulier?

Que la théorie ne suffit pas. On a beau avoir des diplômes et un CV époustouflants, on a beau compléter sa formation par des cours en management, ceci ne garantit pas le succès. Et attention au rêve américain. Ce qu'on vit concrètement ne reflète souvent pas ce qu'on raconte. Pour créer il y a bien évidemment des conditions minimales, mais jamais suffisantes; et puis il y a celles qu'on ne maîtrise pas, comme la chance.

Alors la création d'une entreprise échappe à toute logique...

Oui, et nous en sommes la preuve. Sans offre totalement définie, nous étions sûrs à l'époque d'une chose: travailler ensemble. Nous avons tout fait à l'envers... A mon sens, on ne reconnaît pas assez l'importance du facteur humain; souvent investisseurs, banquiers, clients se concentrent sur une technologie, un business plan pour estimer la qualité d'un projet. Mais qu'en est-il des hommes, ceux qui, avec leur intelligence et leurs compétences, sauront le mener à bien?

Quel est le liant d'une telle équipe?

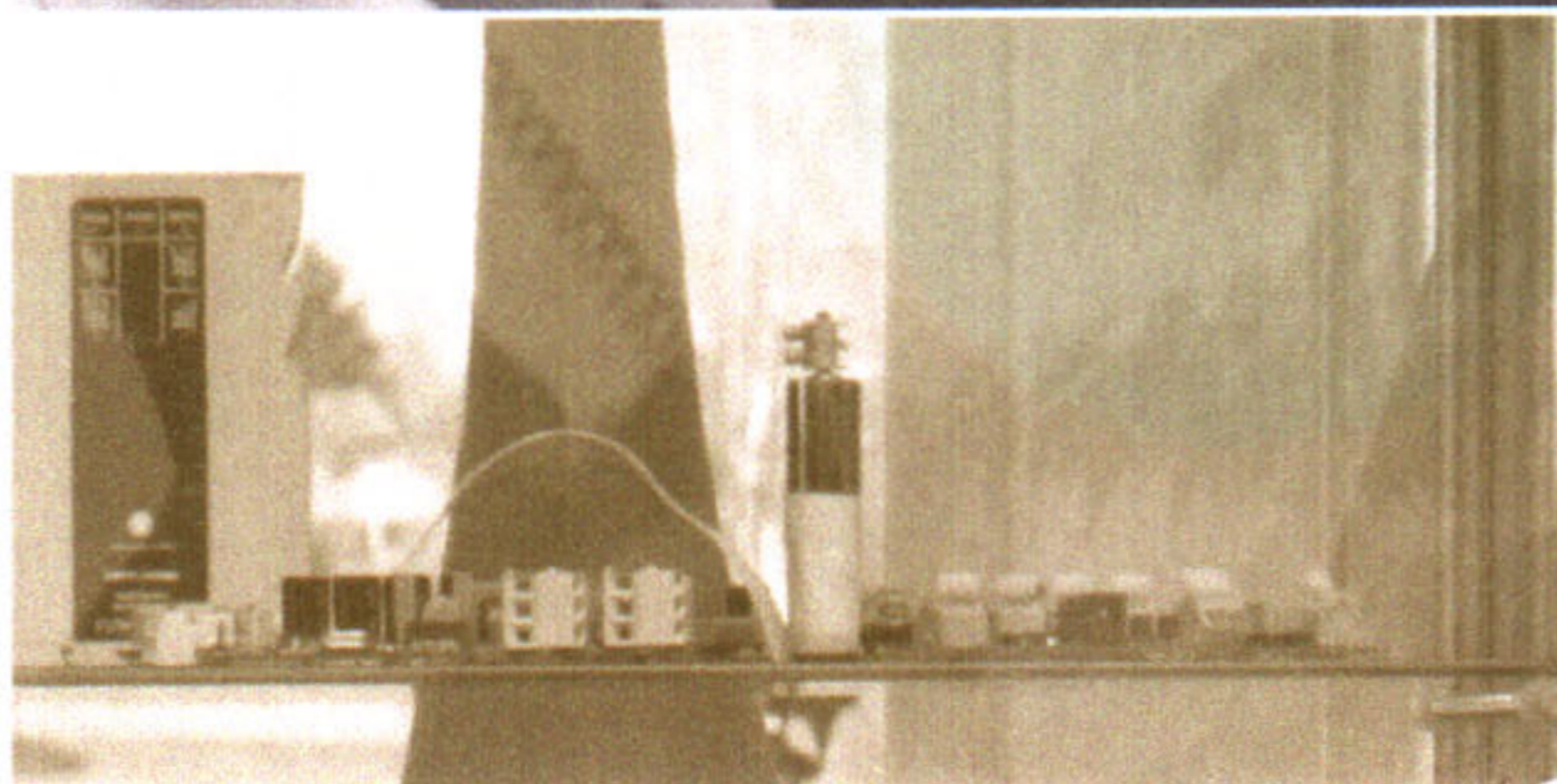
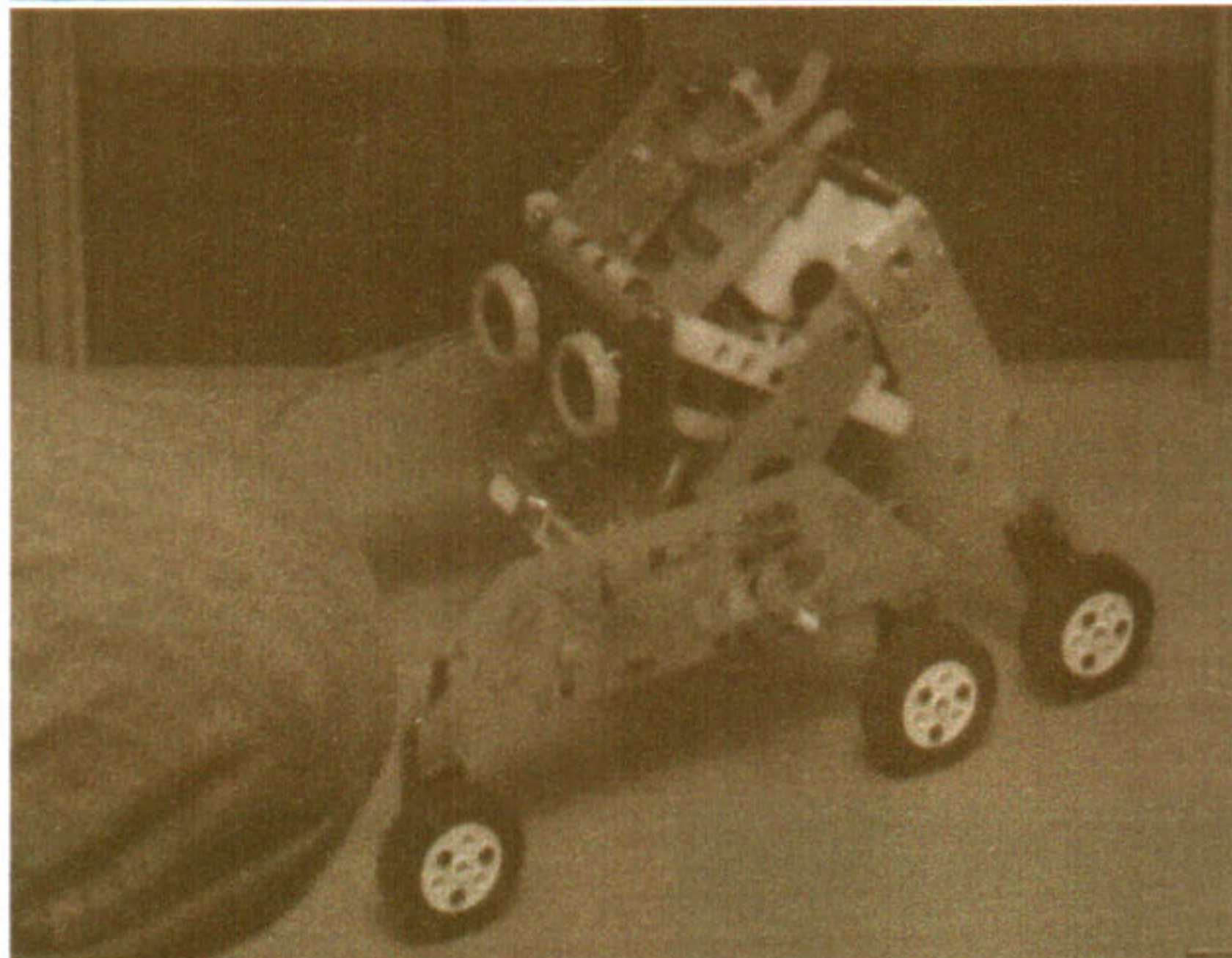
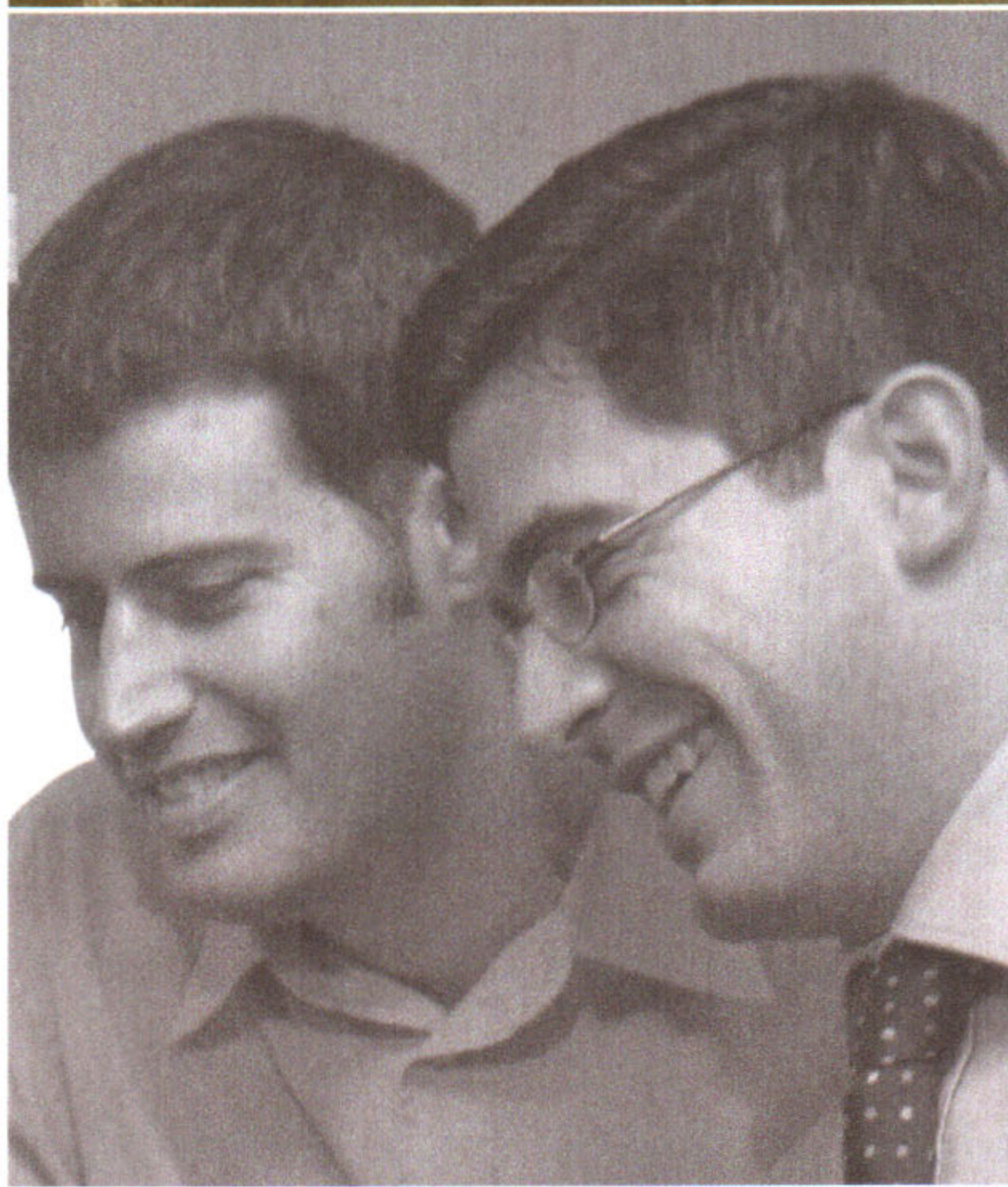
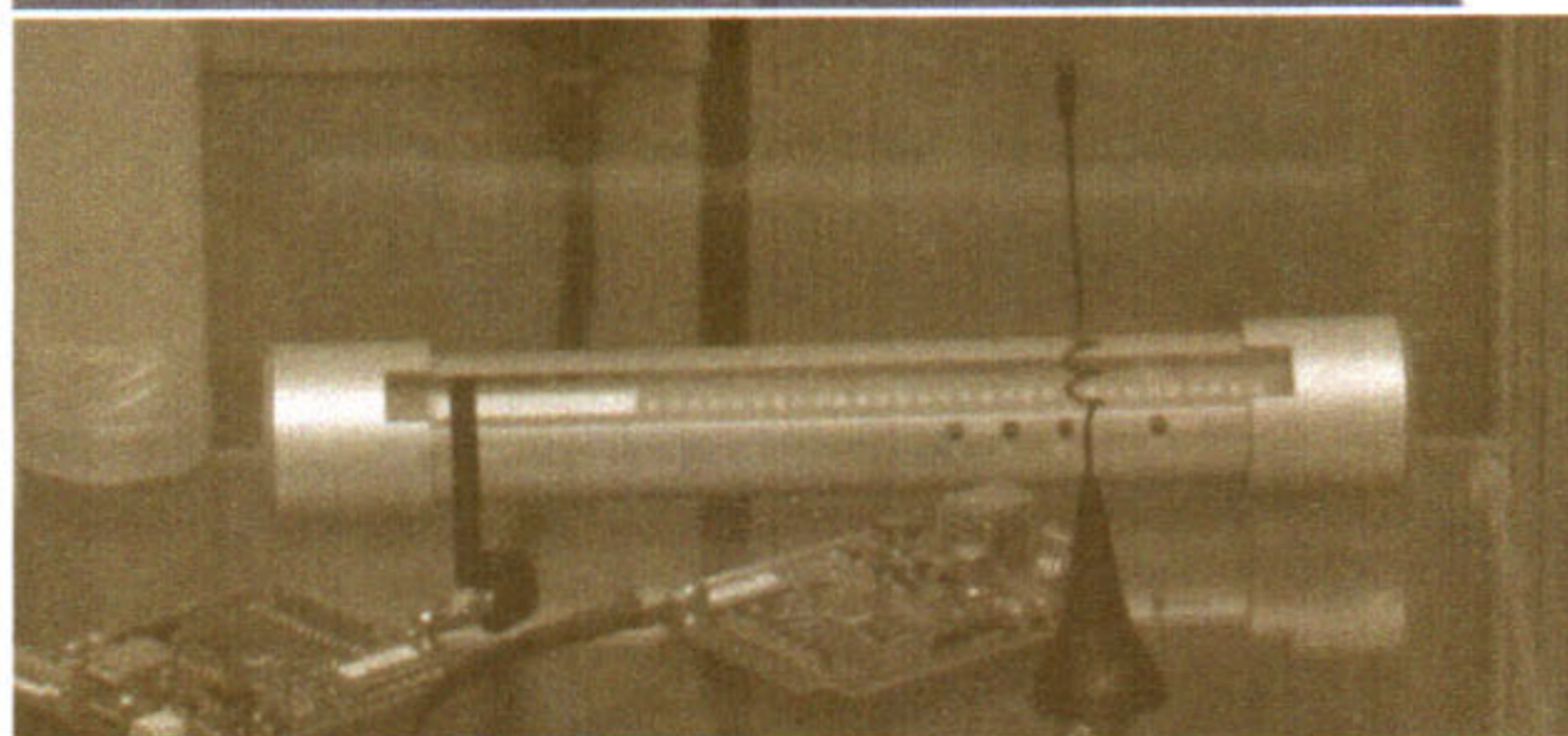
La complémentarité, la confiance et la franchise. Chacun respecte le travail de l'autre tout en assumant une double fonction: ingénieur et responsable des achats pour Gilles Froidevaux, responsable des finances pour Antoine Gardiol, responsable des études pour Xavier Greppin et moi qui assume le côté commercial. Enfin, l'écoute...

Certes, mais l'enjeu n'est-il pas d'abord de se différencier?

S'imposer oui, ce n'est pas négociable! Au début, de par notre localisation au Parc scientifique d'Ecublens, nos clients nous associaient à un laboratoire de l'EPFL, alors que nous avons toujours été un bureau d'ingénieurs indépendant spécialisé dans l'électronique embarquée et le traitement d'image. Ainsi, pour casser cette image, il a fallu façonner la crédibilité d'une entreprise qui garantisse le respect du budget et des délais, la confidentialité et la qualité.

Justement, comment avez-vous procédé?

En donnant une vision industrielle à des solutions d'ingénierie: en fait, en élaborant des produits industriels. Ainsi, après avoir développé pour la police vaudoise un logiciel de reconnaissance de plaque



minéralogique, nous avons travaillé sur des serveurs Ethernet de faible encombrement (demi carte de crédit), des cartes de contrôles moteurs via le bus Ethernet pour du pilotage à distance (par ex. pour microscopes ou chaînes de production). Avec, en parallèle, une puissante démarche commerciale (industriels, bureaux de design, distributeurs...). Aujourd'hui, notre réseau comprend un panel de 800 sociétés et 22 distributeurs, des Etats-Unis à la Corée en passant par l'Amérique du Sud.

De la prestation de service au produit, quel est le plus difficile?

Etre patient, accepter que les choses n'aillent pas aussi vite qu'on le voudrait. Une start-up est fragile et sa réputation ne se fait pas en deux mois. C'est pourquoi nous avons toujours tablé sur les synergies entre spécialistes. Par exemple, celle créée avec la société Dietlin, designer de présentoir pour l'horlogerie, qui nous a permis de développer une vitrine sans vitre pour la marque horlogère Hublot. Ou encore le consortium de robotique industrielle dont nous faisons partie avec trois sociétés. Les compétences complémentaires en simulation, robotique mobile, mécanique et électronique nous permettent ainsi de viser des projets d'envergure internationale. Reste enfin le plus délicat: se constituer un réseau de sous-traitants fiables, qui comprend les exigences de qualité et de délai de nos clients.

Et l'avenir?

Equilibrer l'activité en passant de 70% services et 30% produits à 50% chacun. Et cultiver cette liberté d'ingénierie qui nous permet de toucher la biotech, l'industrie, l'horlogerie, la robotique, la téléphonie... Intellectuellement, c'est une drogue, je vous assure!

*Propos recueillis par Sandrine Mottier
Genilem - structure d'aide aux entreprises
innovantes de Suisse romande*