

Vision Systems. Innovations en rafale

● **TECHNOLOGIE.** Avec la mise en orbite de deux innovations majeures en 2016 puis en 2017, l'équipementier qui sert des marques telles que Siemens, Bombardier, Heuliez ou Iveco devrait connaître des courbes de chiffre d'affaires exponentielles dans les prochaines années.

Un agrandissement de 1.000m² en 2015, la création d'une troisième Business Unit (BU) : Vision System s'organise pour absorber une croissance soutenue dans les prochaines années. Et pour cause. L'équipementier automobile de rang 1 adresse différents segments de marché : poids lourds, cars, bus, véhicules utilitaires, hélicoptères, aviation... fournissant Siemens, SNCF, Bombardier, Poma, Merford, Alstom, Renault Trucks Défense. Ou, dernièrement, l'un des premiers à s'être équipé de la dernière innovation de Visions System baptisée "Nuance". « "Nuance" repose sur la technologie SPD (Suspended Particulate Device), séduit le marché ferroviaire car elle permet au passager comme au conducteur d'assombrir instantanément ou graduellement la vitre tout en bloquant la chaleur » précise le dirigeant. Cette technologie présentée lors des Automotive Techdays début novembre à Lyon, est le résultat de sept ans de développement. Et qui

aboutit, cette année à la phase de commercialisation. « Nous venons de conclure un contrat avec l'américain Honda Jet, pour lui fournir les hublots et les vitres de cockpit de ses appareils. Soit une dizaine d'années de travail en perspective » indique David Le Berre, directeur de Safety Tec, une des trois BU avec SmartLight et Automotive. L'équipementier français a installé sa première usine Outre-Atlantique à Melbourne, en Floride. Et vient en parallèle de décrocher un autre contrat avec l'entreprise ferroviaire suisse Stadler pour servir le marché canadien de ce dernier.

Protection des process
Pour l'heure, cette technologie qui repose sur 7 ans de développement, n'a pas d'équivalent, le système polarisant existe dans l'aviation -sur les Boeing 777- mais avec une moindre réactivité. Dès lors, Vision Systems protège autant que possible ses secrets de fabrication. « Nous avons déposé des brevets mais il s'agit surtout de protéger nos pro-



Vision Systems s'apprête à mettre sur le marché un autre produit de rupture qui remplacera le rétroviseur traditionnel par des caméras numériques et des écrans intérieurs.

cess, indique David Le Berre. Pour les États-Unis par exemple, nous avons choisi de produire nous-mêmes. Si demain nous devons produire en très grande série nous passerions par un verrier sous licence. Pour de petites ou moyennes séries l'externalisation représente plus de risque que de bénéfices ». Ce sera assez vite le cas à Dubaï où Vision Systems va installer des bureaux, mais aussi en Asie, où le marché est mûr. Depuis deux ans, l'entreprise de Brignais a choisi d'installer

ses propres commerciaux à Singapour. « Nous allons faire appel à des verriers pour produire sur place mais on ne livrera pas notre technologie comme ça ».

Rétroviseur révolutionnaire
L'entreprise de Brignais, créée par Robert Berliet en 1928 et reprise par l'actuel P-dg Carl Putman en 2005 s'apprête également à mettre sur le marché un autre produit de rupture qui remplacera le rétroviseur traditionnel par des caméras numériques et des écrans inté-

rieurs. Ce dispositif est le fruit de 5 années de développement, auquel ont été dédiés 8 % du CA pour sa mise au point. Le " Smart Vision " promet une rétrovision plus performante, avec des fonctionnalités d'aides à la conduite avec par exemple des alertes pour signaler des piétons sur la voie et des véhicules en approche trop rapide.

« Nous attendons l'homologation de l'UTAC mi-2017 pour lancer les premiers essais avec nos clients : Iveco, Heuliez, Scania, Solaris, Volvo...

Nous disposons d'une cinquantaine de prototypes » expose David Le Berre dont la business unit pèse 14 M€ et 90 salariés.

Croissance exponentielle

L'entreprise espère atteindre un million d'euros de chiffre d'affaires avec ce nouveau produit en 2018, et table ensuite sur une croissance exponentielle. « Nous observons qu'il faut quelques minutes pour s'adapter à cette nouvelle vision de la route mais ensuite la valeur ajoutée est réelle » assure l'ingénieur qui prédit un « bouleversement des habitudes pour nos clients. Ils cherchent à tout prix à réduire leur consommation de carburant. Or, en l'absence de rétroviseurs et donc de prise d'air, l'économie est de 1 à 2 litre/100 km. Une économie conséquente ».

Et de préciser que cette innovation nécessite un faible budget de maintenance, « finis les retro arrachés à réparer ! » Quant à la sécurité, elle est garantie par un « dispositif d'alerte quand le système détecte une panne ». Un bijou technologique que les concurrents, Continental ou Ficos, regardent de près.

Audrey Henrion

VISION SYSTEMS

(Brignais)
P-dg : Carl Putman
250 salariés
CA 2015 : 31,5M€
Tel : 04 72 31 98 10