

VISION SYSTEMS VA RÉÉQUILIBRER SES BUSINESS UNITS

Devenu un spécialiste du marché de l'aérien depuis quelques années, Vision Systems souhaite monter en puissance à l'avenir dans le ferroviaire et dans l'automobile. Un nouvel équilibre que devrait favoriser le développement des trois filiales installées à l'étranger.

Vieille entreprise lyonnaise née dans les années 20 sous le nom de RBE, l'actuelle Vision Systems (250 salariés à Brignais) s'est dans un premier temps spécialisée dans les accessoires pour l'automobile. Robert Berliet, son fondateur, destinait alors ses produits (feux, rétroviseurs...) à l'usine de son frère Marius Berliet. Son successeur, Robert Tagand, engage une stratégie de diversification dans l'aéronautique et dans le ferroviaire, mais c'est l'actuel dirigeant de l'entreprise, Carl Putman, qui en fait progressivement un spécialiste de l'aérien et de la protection solaire. Car

aujourd'hui, la protection solaire est devenue le cœur de métier de Vision Systems. Des produits les plus simples, comme un store manuel destiné à équiper un avion ou un bus, en passant par des produits comme des stores motorisés avec divers types de tissus, jusqu'au produit infiniment plus complexe développé depuis 4 ans, qui repose sur un dispositif à l'intérieur du vitrage capable de s'opacifier par pilotage électronique. Mais avant d'en arriver là, Carl Putman a changé l'entreprise en profondeur. Membre du comité de direction de Renault Trucks à l'époque, il reprend RBE en 2005. « L'entreprise était arrivée à un stade où elle devait se moderniser et aller vers l'international », explique-t-il. Pour mener à bien cette mutation, il décide de changer le nom de l'entreprise, qui devient Vision Systems. « Je voulais montrer aux salariés que l'on n'allait plus travailler sur le très court terme mais avec une vision, poursuit-il. Je voulais aussi chercher de la diversité dans nos produits, qui avaient la vision pour dénominateur commun : rétro-vision, caméra, protection solaire... Enfin, je voulais nous donner une image



Siège de Vision Systems à Brignais

plus internationale, car le nom RBE ne parlait pas à nos interlocuteurs dans les salons auxquels nous participions. » La stratégie se met progressivement en place et 12 ans plus tard, Carl Putman peut dresser un premier bilan positif. Vision Systems réalise un chiffre d'affaires de 35 M€ (80 % hors France, 80 %, 35 % hors Europe) et l'aérien pèse pour 50 % dans son activité. « Lorsque j'ai repris, l'aérien représentait seulement 20 % », précise-t-il. Cette montée en puissance dans le poids global de l'entreprise devrait cependant

s'arrêter. Les business units Safety Tec, orientée vers les produits de sécurité, et Smart Light, centrée sur les systèmes opacifiants pour tous les segments hors aéronautique, ont en effet vocation à progresser plus rapidement. « A l'horizon 2020, chaque business unit pèsera un tiers de notre activité globale. A cette échéance, notre business plan table sur 65 M€, dont une moitié de la croissance réalisée dans les filiales », conclut-il.

■ Jacques Donnay

CARL PUTMAN : « L'ASIE EST UN TERRITOIRE TRÈS PROMETTEUR »

Que pèse l'international dans votre activité ?

Nous réalisons 80 % de notre chiffre d'affaires hors de France, mais seulement 35 % hors d'Europe. Cet équilibre est cependant appelé à évoluer, car nous avons créé trois filiales au grand international ces



Carl Putman, président de Vision Systems

dernières années et elles vont fatalement doper notre activité sur les marchés où elles sont implantées. Notre vision stratégique est clairement internationale.

Où sont implantées ces filiales ?

La première est installée aux États-Unis. Elle a vu le jour il y a 3 ans et elle emploie actuellement 8 personnes. La deuxième a ouvert à Singapour il y a un an et mobilise 3 personnes. Enfin, nous avons implanté une filiale à Dubaï il y a 6 mois.

Tous ces territoires ont-ils le même potentiel de développement ?

Pour nous l'Asie est incontestablement un territoire très prometteur. Nous venons notamment de signer un contrat pour équiper les nouveaux trains à grande vitesse Shinkansen, qui seront mis en service pour les Jeux Olympiques de Tokyo en 2020. Il y aura 200 rames, toutes les voitures classe affaires et première classe seront équipées de notre solution opacifiante. L'Asie est un continent plus porteur que l'Amérique du Nord, car les gens vont plus vite, sont plus ouverts à l'innovation et sont moins conservateurs. Ceci étant dit, nous ne sous-estimons surtout pas les États-Unis, car 90 % des avions d'affaires se font équiper aux États-Unis. Enfin, le Moyen-Orient est intéressant, parce qu'il faut gérer la problématique de la chaleur, mais aussi parce que les gens recherchent la préservation de leur vie privée. La protection solaire innovante prend donc toute sa place chez eux.