

Annette Heimlicher, CEO de Contrinex SA

« Je vais donner une vraie personnalité à l'entreprise »

Entreprise leader mondial sur le marché des capteurs miniatures et inductifs, Contrinex maintient depuis plus de 40 ans une longueur d'avance sur ses concurrents. Du père, le génial inventeur, à sa fille, maîtresse de la gouvernance moderne, la famille Heimlicher affiche de saines ambitions internationales. Rencontre à Givisiez (FR) avec Annette Heimlicher, l'énergie personnifiée. **Par Emilie Pralong**

Madame Heimlicher, quelles sont les principales particularités de votre entreprise?

Annette Heimlicher: Fondée au début des années septante, Contrinex a mieux que d'autres su anticiper les innovations dans son secteur; c'est principalement dû à l'inventivité de mon père. Nous proposons une gamme unique de produits de haute performance, bien supérieure à celle de capteurs standard. En particulier, nous sommes fiers de nos nouveaux capteurs miniatures; désormais un label qui a aussi mis en valeur notre jubilé l'an dernier, puisque nous avons marqué nos quarante années d'existence. Nous comptons aujourd'hui 14 filiales de vente à travers le monde, pour un chiffre d'affaires consolidé d'environ 70 millions. Si 140 personnes occupent leur poste à Givisiez, 150 travaillent dans notre nouvelle usine de production en Hongrie, inaugurée l'an dernier. En Chine, où nous sommes désormais n° 2, nous salarions près d'une centaine de vendeurs à côté d'une centaine d'autres collaborateurs affectés dans notre usine de production. Nous disposons d'un 4^{ème} site de production au Brésil. Au total: 8000 produits finis et 29 patentes! L'une de nos particularités réside

émérgents, et surtout en Chine. Par exemple, une chaîne d'automatisation qui sert à la production de voitures nécessite jusqu'à 50 000 capteurs (ils détectent des phénomènes physiques, comme la présence d'objets, de gaz ou encore de chaleur); ce sont «les yeux de la machine». La conjoncture est devenue plus fluctuante, certaines zones géographiques présentent moins de stabilité, et le franc suisse n'arrange pas nos affaires. Et alors? C'est à nous de relever ces défis, d'être plus flexible, de mieux sentir les marchés au sens du «feeling», et à réorganiser notre mode de fonctionnement.

Les forces de votre entreprise, plutôt innovation ou perpétuation de la tradition?

La transition opérationnelle de la direction est faite. Avec mes nouvelles responsabilités, j'apporte à notre entreprise une vision plus axée service et marketing, vouée au fonctionnement de l'opérationnel, à l'organisation derrière la technique. Changer notre culture d'entreprise vers une organisation moderne et professionnelle est incontournable pour vivre avec notre temps. Nous devons être capable d'agir rapidement; 70 à 80 pour cent des demandes formulées par la clientèle sont simples et doivent être traitées dans la journée. Quant à la gestion financière, le développement d'une comptabilité analytique nous a aussi permis de franchir un nouveau cap.

Au niveau ressources humaines, avez-vous de la difficulté à trouver le personnel nécessaire?

Contrinex a acquis une forte notoriété dans son domaine avec les années; beaucoup postulent de manière spontanée. Une chance compte tenu du manque d'ingénieurs en Suisse! Toutefois, une nouvelle donnée s'insère dans le management des ressources humaines: un personnel exigeant. Un mot d'ordre: flexibilité! Temps de travail modulable, télétravail, part du salaire variable, il s'agit de composer avec ces critères dans un contexte où les écarts entre les rémunérations se resserrent et où

« En Suisse, les employés travaillent dur, ils sont productifs et fiables. »

dans notre capacité à communiquer avec nos clients dans leur langue et en respectant leur culture; les directeurs de nos filiales sont des autochtones. Moi-même, je me suis mise à apprendre le chinois pour être en mesure de converser avec nos partenaires.

Quelle est la situation de votre branche actuellement?

Il y a un immense potentiel de vente avec l'accroissement de la production automatisée dans les pays



Photo: Contrinex SA

Annette Heimlicher, 35 ans, a repris en 2012 la fonction de CEO de Contrinex SA. Sa gestion de l'entrée de Contrinex sur les marchés indien et brésilien lui a valu de remporter l'Osec Export Award 2010. Titulaire d'un Master en économie de la London School of Economics et d'une licence ès sciences économiques de l'Université de Genève, elle a occupé la fonction d'Associate Director auprès du World Economic Forum à Genève, avant de rejoindre Contrinex.

il faut innover pour récompenser la performance et fidéliser les meilleurs.

Votre entreprise s'engage-t-elle au niveau de la formation professionnelle?

Du côté de la formation, nous accueillons deux à trois apprentis sur une année. Grâce à un travail en réseau, ces jeunes peuvent effectuer leur apprentissage dans différentes entreprises. C'est du gagnant gagnant! Cette double filière de formation en Suisse (apprentissage – études) est très importante; il faut la préserver, c'est une réelle plus-value de ce pays.

Quelles sont les clés de votre succès?

Nos capteurs intelligents sont uniques et difficiles à copier. Quant à nos douilles métalliques, qui enrobent les capteurs et les rendent pratiquement indestructibles, elles ont acquis une solide renommée. En effet, les capteurs détectent le métal; ce produit n'était donc pas censé marcher, et pourtant...

Votre ouverture vers de nouveaux marchés?

Mon père est aussi doté d'une intuition phénoménale. Visionnaire, il a pressenti un fort développement de la Hongrie dès 1990, maintenant productrice de la plus grande partie de nos produits. Quant à la Chine, nous y sommes présents depuis l'an 2000 et y rencontrons un succès remarquable depuis trois ans. Sept filiales sont établies en Europe, qui reste le marché le plus grand, trois sur le continent américain ainsi que quatre en Asie. Nous allons également relancer notre filiale de Singapour, afin de toucher les marchés indonésiens, thaïlandais et vietnamiens.

Selon vous, quelles sont les forces et les faiblesses de la place industrielle suisse?

En Suisse, les employés travaillent dur; ils sont productifs et fiables. Les faiblesses résident dans la force de notre monnaie. Parallèlement, c'est devenu plus difficile de planifier à long terme. A nous de trouver la parade; les clefs sont dans nos mains.

Un projet prioritaire pour les années à venir?

Notre prochaine étape, c'est de passer d'une grande PME à une petite multinationale. Le monde est global, notre marché suit cette tendance. Et je tiens à donner une personnalité à notre entreprise, qui va avec notre siècle. Même si nous œuvrons dans le B to B, nous sommes attentifs aux médias sociaux; nos vidéos en forme de témoignages réduisent aussi la distance et ajoutent au volet humain. Dans l'idéal, se dessine une sorte de «Contrinex family», une entente globale sur les différents sites de production et de gestion. Mais je parle comme si nous étions en train de fêter le ... cinquantième! ■

Emilie Pralong est rédactrice chez Cadence Conseils à Lausanne et à Sion.