

L'américain General Electric s'offre le vaudois VisioWave

Succédant à TF1, le plus gros conglomérat industriel du monde s'empare de la start-up lausannoise, en pleine croissance.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Les plans ont changé pour VisioWave. La start-up lausannoise basée à Ecublens n'entrera pas en Bourse, comme elle ambitionnait de le faire jusqu'ici. C'est que le mammoth du CAC40, TF1, cède sa place au dinosaure du NYSE, General Electric (GE). Le groupe audiovisuel français vend en effet sa participation majoritaire (80%) dans VisioWave, leader dans le domaine des systèmes de transmission vidéo numérique sur réseaux, au plus gros conglomérat industriel de la planète.

100 opérations de rachat par an en moyenne pour GE

Le rachat par GE n'est pas une surprise complète. Première capitalisation mondiale avec 340 milliards de dollars et un chiffre d'affaires de 152 milliards en 2004, le colosse fondé par l'inventeur de la lampe à incandescence, Thomas Edison, «le magicien de Menlo Park», a vu le rythme de ses fusions et acquisitions s'accélérer ces quatre dernières années, avec

100 opérations par an en moyenne.

Pourtant, en Suisse, c'est à une petite souris que GE s'est intéressé. VisioWave croît en effet à un rythme exponentiel, sur un marché évalué à plus de 10 milliards de dollars. L'ancien spin-off de l'EPFL créé en 1996 a en effet enregistré un chiffre d'affaires de plus de 30 millions de francs en 2004, soit une progression de 77% par rapport à la période 2003.

Période au cours de laquelle VisioWave avait déjà sabré le champagne en doublant ses ventes (lire «L'Agefi» du 7 février 2005). Son plus gros contrat, signé en septembre 2004, concerne le déploiement de nouveaux systèmes de surveillance pour le métro de la ville de New York.

Ce succès, VisioWave le doit à son avance technologique. Jay Pickert, responsable de la communication chez GE Infrastructure Security, ne peut s'empêcher de constater «qu'un nombre croissant de nos clients industriels recherchent des systèmes de vidéosurveillance haut de gamme, mais gérés sur des platefor-

mes numériques. Or, en la matière, VisioWave est passé maître.»

Siemens était également candidat au rachat

L'avantage compétitif de la société suisse réside en effet dans la numérisation et la compression d'images vidéo, fondées sur le concept mathématique des ondelettes («Wavelets») développé au sein du Laboratoire des traitements des signaux (LTS) du professeur Murat Kunt à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL).

Grâce à ce procédé, des signaux numériques en qualité TV se transmettent avec un taux de compression très élevé, assurant, par conséquent, une utilisation réduite de la bande passante.

Outre les systèmes de surveillance, qui drainent le gros des revenus, «plus de 85% des ventes», estime Murat Kunt, également président du comité scientifique de la microentreprise, celle-ci offre également des solutions dans les domaines aussi divers que les vidéoconférences, la diffusion en direct de flux en temps

réel vers plusieurs postes PC ou TV ou encore la vidéo à la demande.

Côté emploi, GE, qui garantit la poursuite des opérations en Suisse, assure qu'«aucun départ n'est prévu, du moins à court terme, à l'exception du CEO Sébastien Bougon, qui quittera prochainement le groupe et qui avait été choisi par TF1 en 2000 pour pendre les rênes de VisioWave», confirme Jay Pickert.

Bien que le montant de la transaction n'ait pas été révélé, tout porte à croire que celui-ci n'a pas été bon marché. «D'autres candidats se sont présentés et pas des moindres. Siemens, par exemple, qui a jugé le prix trop cher», confie Murat Kunt.

Le conglomérat hérite d'un mystère helvétique

Ce dernier, qui se dit «heureux de cette nouvelle donne», a tenu à souligner le rôle crucial qu'a joué TF1 durant ces cinq années d'association. «La chaîne française a porté le groupe en orbite. Elle lui a donné de l'oxygène pour accomplir au mieux sa mission. Mais, ayant épuisé toutes les

synergies possibles avec TF1, nous passons à la vitesse supérieure», se félicite le professeur.

VisioWave est déjà doté d'une clientèle prestigieuse sur la scène internationale. Parmi celle-ci, on peut citer notamment la RATP et le métro de la ville de Lille, Eurodisney (France), les aéroports de Toronto et d'Ottawa (Canada). La microsociété dispose également de bureaux dans de nombreux pays, dont les Etats-Unis, l'Allemagne ou encore Hong Kong. Toutefois, en rachetant la start-up helvétique, c'est d'un mystère non élucidé à ce jour qu'hérite également GE: la faiblesse patente du marché suisse. Sur ses terres, VisioWave n'a en effet accroché qu'un seul trophée à son tableau de chasse. Il s'agit du renouvellement de l'aéroport de Zurich-Kloten, accord signé au début de l'année. «Nous avons pourtant frappé à toutes les portes, mais celles-ci sont restées verrouillées. A croire qu'elles sont fermées à double tour», ironise Murat Kunt.

→ [l.mutemba@agefi.com]