



PIERRE L'HOEST
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE EVS

22ÈME SAISON
PETITS DÉJEUNERS
FINANCIERS



Pour les questions
qui comptent.

LEcho
www.echo.be



Robert Half[®]

Voor belangrijke zaken
neemt u De Tijd.

DE TIJD
www.tijd.be



Les PME qui ont un rayonnement international ont un bel avenir

Pierre L'Hoest

Pierre L'Hoest et EVS

Administrateur délégué de la société EVS depuis sa création en 1994, Pierre L'Hoest a participé à la création de l'entreprise aux côtés de Laurent Minguet et Michel Counson. Il est diplômé de l'Académie d'Architecture de Liège où il s'est spécialisé dans le "Computer Processing" le "Modelling 3D". Depuis le début de l'aventure EVS, il a acquis une solide expérience dans la production de simulation vidéo. Il est actuellement CEO d'EVS.

Après une croissance régulière, le volume d'affaire d'EVS a connu un net coup de frein en 2009. L'entreprise a subi de plein fouet les effets de la crise. Mais au lieu de désengager et de faire le gros dos en attendant que ça passe, EVS a continué sa marche de l'avant et s'est permis d'engager une soixantaine de personnes en 18 mois, ce qui a fait exploser les frais fixes à 35 %. En 2010, cela a payé, le chiffre d'affaires a fait un bond en avant rattrapant petit à petit la croissance d'avant la crise. Les projets sont d'ailleurs nombreux, comme la construction d'un nouveau bâtiment capable d'accueillir 400 personnes. De quoi continuer à grandir et anticiper sur les cinq à dix prochaines années.





Réussir grâce à la convergence des technologies

“Il faut parfois savoir se planter pour réussir”, lance Pierre L’Hoest. Car l’histoire d’EVS n’a pas débuté comme une “success story”. “Nous avons d’abord planché sur une palette graphique pour la télé. On était loin de ce qui a fait notre renommée”. Mais les fondateurs d’EVS ont su se remettre en question. Dans les métiers de la production et de la réalisation de programmes télévisuels, ils ont profité de la digitalisation pour amener de nouvelles techniques de travail, basées sur le disque dur et le serveur “infaillible”, à des sommets de qualité encore jamais atteints. “J’ai toujours aimé la technologie et l’art au point de les associer et de transformer les habitudes. Lorsque vous regardez un match de télé, c’est le travail du réalisateur d’aller vous chercher dans votre salon pour vous emmener à l’intérieur du poste de télévision de manière à ce que vous n’ayez plus l’impression de regarder votre écran, mais d’être immergé dans l’ambiance du match. Cette magie est faite de détails, de subtilités de montages que l’on a pu mettre à la disposition des régies et des studios grâce à nos ralentis et à notre savoir-faire. Ce qui a fait le succès d’EVS, c’est de mélanger des technologies qui n’avaient pas vocation à se rencontrer, l’électronique (caméra, bancs de montages...) et l’informatique. C’est ainsi qu’on a pu proposer le ralenti le plus rapidement disponible à l’antenne”.



Les clés de la réussite

“Chez EVS, nous avons créé un produit d’exception qui n’a pas été imité. Plutôt que de passer par un réseau de distribution, nous avons ouvert des bureaux à l’étranger, pour être proches de nos clients, de leur culture. On dit souvent qu’on dort chez nos clients. C’est un peu vrai. La proximité et le dialogue avec nos clients font que l’on peut toujours leur offrir le service le plus performant pour répondre à leurs besoins. Et la solution la plus rentable n’est pas nécessairement le produit idéal, mais celle qui répond à 90 % de l’idéal”. Là aussi, EVS le montre puisque dans la plupart des cas, à travers sa politique d’upgrade, ils arrivent à imposer leurs propres technologies. “Et puis il y a la volonté de vouloir travailler pour EVS. Il faut avouer que se déplacer pour travailler sur une Coupe du Monde de Football ou sur les Jeux olympiques est assez excitant”.



Un encrage local...

Une des particularités d’EVS, c’est son implantation principale à Liège qui n’a jamais été un frein au succès de l’entreprise. Pour ce qui est du hardware, avec mille unités par an, EVS est loin d’un processus industriel. L’assemblage des machines est confié à Mecalec SMD, une PME située à Seraing, dont EVS détient 49 % des parts. “Pour l’assemblage du hardware, il n’a pas été nécessaire de délocaliser pour réaliser des économies. Au contraire, fabriquer dans la région liégeoise apporte une synergie positive entre la R&D et la production, ce qui permet de développer un produit de qualité”. Pour ce qui est de l’informatique, la localisation liégeoise n’est pas un obstacle non plus. “Au niveau du software, il est parfois difficile de trouver les bonnes compétences, et ce, même dans les grandes capitales. C’est pourquoi nous avons racheté une petite structure d’une quinzaine de personnes à Toulouse où grouille un vivier d’ingénieurs, notamment spécialisés dans les disques durs. Pour capter les gens qui viennent de Gand, où on étudie les Codecs, nous avons ouvert un bureau à Berchem-Sainte-Agathe. Les gens que nous recrutons sont motivés pour travailler chez EVS. Notre localisation n’a jamais été un obstacle”.



... pour un rayonnement international

L'ouverture rapide sur le marché international a été une des principales causes du succès. "Si par le passé, seuls les très grands groupes pouvaient s'imposer sur le marché, ce n'est plus vrai aujourd'hui. Depuis quelques années, de petites structures de 10 à 20 personnes peuvent ainsi se démarquer et gagner des parts de marché. Je pense que les PME à vocation internationale sont promises à un bel avenir". EVS exporte ses produits dans le monde entier avec 60 % de CA en Europe et en Asie Mineure, 25 % en Amérique, principalement aux USA et au Canada, mais aussi dans le sud du continent et 15 % en Asie et dans le Pacifique. "Nous travaillons beaucoup à augmenter notre présence dans les pays émergents comme la Russie, le Brésil et l'Argentine. En Chine, il faut être très prudents, nous avons fait un excellent chiffre d'affaires, poussé par les JO de Pékin, mais il est en train de se tasser. Là-bas, il faut composer avec des gens qui ont une autre vision du travail et une culture tout à fait différente de la nôtre".

Innovation

EVS est contraint d'innover en permanence les "business models" sont en constante évolution. "Lors d'un match de football majeur, il y a 15 à 20 caméras autour du terrain, jusqu'à une quarantaine pour une finale de coupe du monde. C'est en concevant des serveurs d'une fiabilité sans faille, des produits sur mesure et en offrant une palette de services appropriés que nous avons pu dominer ce marché. Pour les cars de régie qui travaillent en HD, grâce à notre transition technologique, nous captions 90 à 95 % du marché".





Le salon de demain est déjà là... ou presque

Dans votre salon, le câblo-opérateur n'est plus le seul qui amène des images sur la télévision. Les consoles Wii, PlayStation..., les lecteurs BlueRay offrent une connexion IP qui leur permet de se connecter à l'ordinateur et à internet, au travers du WiFi, afin d'afficher plus de contenu sur votre écran TV. Aux États-Unis, par exemple, 50 % du volume du trafic est dévolu à la vidéo qui prend place sur internet. "Ce n'est pas un hasard si EVS est né en Belgique. Nous sommes dans un pays dense qui s'est très vite doté d'un réseau câblé. Grâce aux industriels et notamment à l'ALE, on a développé un très grand savoir-faire au niveau des technologies digitales grâce auxquelles nous sommes à même d'offrir des services interactifs aux téléspectateurs. Le bouton rouge de RTL-TVI permet d'enregistrer des émissions sur le décodeur, voire de disposer de programmes en les téléchargeant avant leur diffusion sur antenne. Cette fonction est utilisée par environ 40.000 personnes et ne diminue en rien les audiences. NBC avait fait le même constat lors des Jeux olympiques. Ils avaient multiplié par 5 leur audience sur Internet tout en augmentant de 10 à 15 % leur audience télé normale". Le fait de disposer d'une image sur PC va attirer plus de monde devant l'écran de TV. Il n'y a pas d'effet de concurrence, mais au contraire, un effet d'entraînement.

Pour les questions
qui comptent. | **LEcho**
www.lesho.be



Robert Half[®]

Voor belangrijke zaken
neemt u De Tijd. | **DE TIJD**
www.detijd.be

www.financial-breakfasts.be

