

Altran, confident high-tech

STRATÉGIE

Le groupe français réorganise ses activités en Suisse, où il veut entrer dans le top 5 du secteur de conseil aux entreprises. Parmi ses clients figurent les plus grands noms de la technologie.

FRANÇOIS PILET

Le groupe Altran est une véritable *success story* à la sauce française. Créée en 1982 par les hommes d'affaires Alexis Knazief et Hubert Martigny, cette société de conseil en haute technologie emploie aujourd'hui 17 000 personnes en Europe, en Asie, aux Etats-Unis et au Brésil, et réalise un chiffre d'affaires de 2,4 milliards de francs.

Mais elle traîne aussi ses caseroles, comme ce scandale de fausses factures, dans lequel avaient trempé plusieurs membres de la direction, dont Hubert Martigny, en 2004. Un épi-

sode que la direction actuelle du groupe préférerait oublier. Pas de chance, puisque l'encombrant cofondateur et actionnaire faisait encore parler de lui en mars dernier à propos d'une plus-value immobilière aussi mirifique que suspecte réalisée par l'entremise de l'ex-beau-frère de Nicolas Sarkozy.

Comète boursière

Mais au-delà de ces frasques franco-françaises, le groupe cherche en fait à corriger une autre image: celle d'une comète boursière qui n'a plus jamais retrouvé son éclat depuis le dégonflement de la bulle internet. Le 6 mars 2000, l'action Altran terminait une fantastique ascension en culminant à plus de 100 euros à la Bourse de Paris. Aujourd'hui, le titre est à vendre pour moins de 4 euros.

Jusqu'ici, l'entreprise était éparpillée en une ribambelle de filiales indépendantes, «ce qui correspondait bien à la stratégie d'assèchement de la concurrence menée par les fonda-



TRIO De gauche à droite: Philippe Darfeuille, directeur pour Genève, Nicolas Mayer, directeur pour Lausanne et Fribourg, et Yves Rommel, CEO Suisse Autriche et Allemagne. LAUSANNE, LE 28 NOVEMBRE 2007

teurs», selon l'expression du directeur genevois Philippe Darfeuille. Poussé par une concurrence toujours plus vive, victime d'un positionnement peu clair et dispersé, le groupe a initié en 2005 une stratégie de concentration, qui l'amène à réduire de 200 à 80 le nombre d'enseignes.

C'est cette logique qui touche aujourd'hui la Suisse, où ses six filiales sont désormais regroupées au sein d'Altran AG. Ces sociétés, parmi lesquelles figurent InfoLearn, NetArchitects, Consultran et Innovatica, n'of-

frirent plus qu'un seul et même visage, «ce qui permettra de s'adresser de manière plus lisible aux très grands comptes – comme Nestlé ou certaines banques – à la recherche de partenariats golbaux», explique Yves Rommel, directeur pour l'Allemagne, la Suisse et l'Autriche.

D'Orange au DFF

Le portefeuille de clients d'Altran est très diversifié: Orange lui confie par exemple une partie de sa gestion de projets et ses ingénieurs conçoivent des logiciels embarqués

dans les produits de Logitech. Solar Impulse, Nestlé, Le Département fédéral des finances ou des horlogers comme Jaeger Lecoultré font également appel à ses services pour le développement de technologies spécifiques.

Par cette réorganisation, le groupe espère entrer dans le top 5 du conseil aux entreprises en Suisse d'ici à 2012. Même si ses objectifs à plus court terme n'ont pas encore été fixés «par Paris», Yves Rommel serait «heureux» avec une croissance de 10% l'an prochain. ■