

Les grands objectifs de deux PME sur le continent indien

TRAITEMENT DE L'EAU.

AquaNetto et Imeth veulent produire sur place leurs technologies. Pour mieux s'attaquer au secteur immobilier.

ANDRÉE-MARIE DUSSAULT

Le marché du traitement de l'eau en Inde, de par son potentiel, a de quoi nourrir de grandes ambitions. Même celles de petites PME suisses comme la valaisanne AquaNetto et la zurichoise Imeth. Aussi, quand leurs directeurs ont sillonné le pays en compagnie d'une délégation économique helvétique en décembre 2010, ils se sont montrés particulièrement curieux sur les possibilités d'importer leurs technologies: des procédés de désinfection de l'eau pour la première et l'analyse ainsi que le traitement des eaux usées pour la seconde.

Convaincus qu'ils peuvent promouvoir ensemble leurs systèmes, «commerciallement, l'idée a du sens», le président d'AquaNetto, Guido Kohler et celui d'Imeth, Andreas Kasper, retournent Inde en octobre dernier. En débarquant à Mumbai, à l'hôtel Taj Mahal, leurs impressions se confirment. L'étendue des besoins est vaste: du

perfectionnement d'installations modernes aux nécessités de base. Si l'établissement cinq étoiles dispose de standards de qualité comparables à ceux de la Suisse, malgré quelques détails sur les réservoirs posés sur le toit, les vieilles maisons ne comptent aucune structure pour la gestion des eaux usées. Celles-ci sont déversées directement dans le plan d'eau le plus proche. Là où certains vont puiser les quantités utiles à des tâches domestiques.

«L'Inde a les mêmes problèmes aujourd'hui que nous avions dans les années 1950-60, remarque Andreas Kasper. Et il faut les résoudre.» Le physicien de formation est par ailleurs convaincu de la volonté des Indiens de bonifier leur manière de gérer les eaux usées. Pour le démontrer, le directeur du marketing et des ventes d'AquaNetto, Reto Fritsche, rappelle que «le gouvernement central investit actuellement beaucoup d'argent dans le secteur de l'eau potable». Pour l'instant, le tandem a décidé de concentrer ses efforts sur les entreprises de l'immobilier. Il a ainsi rencontré plusieurs probables clients identifiés par le Swiss Business Hub. Des clients de «grande qualité», précise Reto Fritsche. Par exemple, un promoteur leur a présenté les plans des maisons qu'il fait construire dans la banlieue de

Delhi. Un autre, qualifié d'important dans le secteur, leur a soumis un projet de quartier résidentiel, à l'instar de ceux qui poussent comme des champignons aux abords des métropoles. Celui-ci offrira 600 appartements et générera près de 500 millions de litres d'eau usée par année. Matière à réflexion pour les deux entrepreneurs suisses. D'autant que leurs technologies ont le profil idéal pour ce genre de projet.

Imeth conçoit des systèmes compacts, qui nécessiteraient une surface de 50 à 75 mètres carrés pour le quartier résidentiel contre des espaces jusqu'à 5 fois supérieur pour une installation classique, explique Andreas Kasper. «Et, de plus, celle-ci serait moins efficace que la nôtre.»

Quant aux solutions d'Aquanetto, qui recourent aux rayons ultraviolets, elles se veulent d'un «usage très simple, comme leur maintenance», assure Reto Fritsche. «Par exemple, changer une lampe UV prend à peine deux minutes. Il s'agit de dévisser un écrou sans outil et le tour est joué. « Désormais, leur objectif consiste à amener leur savoir-faire en Inde et à l'«indianiser». «Nos produits auront les mêmes qualités qu'en Suisse, précise le patron d'Imeth. Mais ils coûteront naturellement moins chère et nous serons ainsi

compétitifs.» Pour y parvenir, les deux entrepreneurs ne projettent pas seulement de fabriquer leurs installations sur place, mais aussi d'y trouver les matériaux, tels des pompes, des tubes et des réservoirs. «Pour cela, nous devons trouver les bons partenaires, capables d'assurer également la maintenance. Ce qui représente encore un défi de taille, explique Andreas Kasper. Et nous aurons aussi besoin de bons gestionnaires sur le terrain, car nous ne pourrions pas contrôler les opérations en Inde depuis la Suisse. Une solution repose sur l'acquisition de parts dans des entreprises.»

Ces partenaires seront identifiés selon les régions où Aquanetto et Imeth opéreront. «Pour l'instant, nous sommes essentiellement centrés sur Delhi et ses banlieues. Mais je crois que Mumbai et Pune sont des places où la demande pour nos produits sera de plus en plus importante», juge Reto Fritsche.

L'autre challenge sera de lancer les premières installations. Pour s'assurer le succès, le directeur du marketing et des ventes d'Aquanetto prévoit que, dans un premier temps, l'assemblage des systèmes sera vraisemblablement réalisé en Suisse. «Et dans le futur, peut-être travaillerons-nous pour le milieu hôtelier.»■