



La dépendance aux assurances

PHONAK COMMUNICATIONS.

Evert Dijkstra (directeur général de la filiale de Sonova) redoute les politiques de rigueur en Europe.



EVERT DIJKSTRA. Les systèmes miniaturisés de communication sans fil ne cesseront de prendre de l'importance.

Lausanne. Nous avons aussi pour voisins les nombreux et excellents fabricants de composants miniaturisés, qui ont prospéré en fournissant les horlogers de la région.

Qu'est-ce qui vous différencie des autres activités du groupe Sonova?

Nous sommes uniquement spécialisés dans les systèmes de communication miniature. Mais, évidemment, des synergies existent. Nous utilisons, par exemple, des technologies de miniaturisation similaires. De même, pour la commercialisation, nous profitons des mêmes canaux de distributions.

Pourquoi ne pas avoir changé de nom en 2007 avec le reste du groupe?

Sonova n'est que le nom d'une holding financière qui possède les marques comme Phonak, Unison ou bien Advanced Bionics. Dans notre cas, nous commercialisons tous nos produits sous le nom Phonak et il est donc logique d'appeler l'entreprise Phonak Communications. Les différents incidents médiatiques qui ont im-

pliqué le nom «Phonak» (ndlr: scandale de dopage dans l'équipe cycliste en 2006; départ mouvementé du président Andy Rihs en 2011) n'ont pas eu d'impact sur la marque.

En vingt ans, votre société est devenue leader mondial dans son domaine.

Comment envisagez-vous les vingt prochaines années?

Les systèmes miniaturisés de communication sans fil ne cesseront de prendre de l'importance. Ce sont des produits à haute valeur ajoutée, donc je suis très confiant. D'autant que nous sommes au sein d'un groupe qui va lui-même très bien., malgré que le taux de change soit difficile en ce moment: 98% de notre production sont destinés à l'exportation, donc le franc fort joue en notre défaveur actuellement. Un autre phénomène est notre dépendance envers les systèmes d'assurances maladies. Certains Etats, en Europe ou aux Etats-Unis, durcissent leurs règles de remboursement et cela pose des difficultés pour la diffusion de nos systèmes destinés aux enfants malentendants, alors que dans le futur, ces équipements seront toujours plus demandés. Heureusement, cette tendance n'est pas une règle générale. Certains pays, comme le Brésil ou la Chine, connaissent une situation contraire. Bref, je pense que nous avons toutes les raisons d'être confiant de notre avenir positif.

INTERVIEW:

NOËL LABELLE

A quoi attribuez-vous ce développement rapide?

Essentiellement à deux facteurs: un investissement continu dans la recherche et le développement, et le dévouement de nos collaborateurs. De plus, nous avons beaucoup de chance d'être implantés à Morat. Depuis ce site, nous avons accès à un vaste vivier d'ingénieurs talentueux, notamment grâce à la proximité des universités techniques de Neuchâtel et