

“NOUS SOMMES EN CROISSANCE SUR UN MARCHÉ DÉCROISSANT”

CHRISTOPHE BEAUD

FONDATEUR ET PRÉSIDENT DE PEOPLEPHONE

Le spécialiste suisse de la téléphonie fixe, désormais présent en France, détaille une feuille de route fondée sur la qualité des équipes, et l'obsession du long terme.

Propos recueillis par Pierre-Antoine Merlin



Quelle est la raison de votre expansion européenne, et notamment en France ?

C'est un mouvement logique. Sur le plan géographique, la Suisse est un petit pays. Les projets de développement international passent donc, d'abord, par les États voisins. Pourquoi la France ? Au début du mandat d'Emmanuel Macron, des mesures ont été prises pour faciliter la création et l'implantation de sociétés, notamment en assouplissant les contraintes liées à l'organisation et au fonctionnement du marché du travail. Ce fut la principale raison d'une implantation sur le territoire français, voilà un an environ.

Vous croyez donc que la téléphonie fixe a un avenir ?

Oui. Les lois et règlements européens, comme le RGPD, protègent ce marché. En outre, d'une façon générale, on voit que la sécurité, celle des échanges dans le milieu professionnel, ne permet pas de tout accomplir si on ne passe que par le téléphone mobile.

« On assiste à un mouvement d'intégration des outils où le fixe trouve sa place »

D'ailleurs, de nombreux managers répugnent encore à donner leur numéro de portable. En revanche, on assiste à un mouvement d'intégration des outils où le fixe trouve sa place. Certes, ce marché tend vers la décroissance, mais le paradoxe est que, sur ce segment en déclin, nous voici en croissance.

Venons-en à la structuration de votre channel en France. Quelles en sont les grandes lignes de force ?

D'abord, nous avons pensé à nous installer à Strasbourg, à proximité de la frontière allemande et suisse. Mais, l'extrême centralisation de la France nous a fait choisir Paris, avec

Jean-François Hernando en tant que responsables des ventes. Dans l'Hexagone, nous disposons d'une cinquantaine d'installateurs. Mais d'ici à trois ou quatre ans, nous devrions en compter 500 environ. Avec ou sans marque blanche ? C'est un point qui est débattu. Rien n'est encore décidé.

Comment définir votre culture d'entreprise ?

Elle tient en deux mots : la qualité et la démarche pas à pas. Car il faut privilégier la qualité des produits et celle des équipes. Mais aussi résister à la tentation de lancer des offensives fondées sur la rapidité et l'effet de masse, comme le font certains. En tout cas, c'est comme cela que nous procédons. D'ailleurs, cette progression graduelle sur le marché correspond à notre attitude en interne. Nous engageons nos collaborateurs en prenant le temps. Nos processus de sélection sont aussi longs que notre management est *lean* [fluide, NDLR]. Nous sommes directs ! Au quotidien, notre façon de nous comporter est simple : on fait comme si on était... clients. On se met à leur place. Car si elle est vraiment mise en oeuvre, cette méthode pragmatique est efficace.

Quel est votre avantage concurrentiel ?

Il y aurait de multiples manières de le définir, mais sans doute la plus marquante est que, chez Peoplephone, tout est fait en interne, localement. C'est du *in-house*. Cela devient rare. Nous menons aussi beaucoup de programmes de recherche. Par exemple, nous travaillons sur un projet de vidéoconférence par hologramme. Avec la pandémie, on voyage moins. Il y a sûrement quelque chose à faire dans ce domaine. En fait, on réfléchit à beaucoup de sujets. Mais je crois qu'à l'arrivée, les vainqueurs de la VoIP seront ceux qui offrent à leurs clients des produits semi-finis en s'appuyant sur des équipements génériques enrichis de modules hard ou soft qu'ils auront eux-mêmes ajoutés. ■

BIO EXPRESS

Diplômé en économie de l'université de Saint-Gall (Suisse), titulaire d'un MBA de l'université de Chicago, Christophe Beaud amorce sa carrière en 1991 chez Kraft Jacobs Suchard comme analyste financier. En 2000, il est le cofondateur de surfEU.com, fournisseur d'accès paneuropéen qu'il vend à Tiscali, et devient actif dans le *private equity*. En 2005, à Zurich, il fonde Peoplephone devenu, au fil des ans, acteur européen de la voix sur IP, et dont Christophe Beaud est l'actionnaire majoritaire.