

# Après une réorganisation réussie, Elesta France vogue vers une croissance à deux chiffres

Autor(en): **Escher, Alfred / Meuli, Bernard A.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **74 (1994)**

Heft 4

PDF erstellt am: **08.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886691>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Après une réorganisation réussie, Elesta France vogue vers une croissance à deux chiffres

Entretien entre Alfred Escher, Président d'Elesta AG Elektronik, Bad Ragaz et Gérant d'Elesta Electronique Sàrl, Fontenay-sous-Bois et Bernard A. Meuli

**E**lesta fait partie du groupe saint-gallois Grossenbacher connu Outre-Jura pour ses installations électriques et, dans le monde, pour ses automatismes industriels.

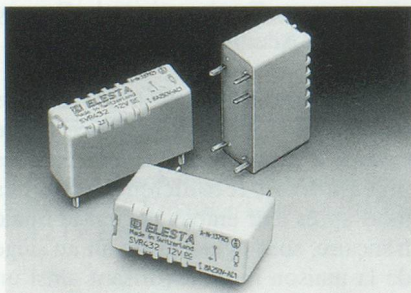
Spécialisé au 19<sup>e</sup> siècle dans la réparation et la maintenance des systèmes de pesage, Grossenbacher a suivi ensuite le développement de l'électricité et pèse maintenant 1,1 milliard FRF pour 2 100 personnes.

A côté d'une vingtaine de filiales d'installations, les activités d'automatismes industriels ont été regroupées dans Grossenbacher Elektronik AG. La recherche de synergies dans ce domaine l'a conduit à se rapprocher d'Elesta. En 1986, cette dernière est entrée dans le groupe Grossenbacher Holding.

Elesta avait démarré en 1952 à Bad Ragaz sur le marché des tubes à cathode froide. Le développement rapide de cette activité nouvelle lui a permis de s'étendre à l'électronique, en particulier les relais et les automatismes industriels. Avec deux filiales en Allemagne, une en Italie, une en France et 50 distributeurs dans 20 pays, Elesta Elektronik AG a réalisé 200 millions FRF de chiffre d'affaires en 1993 ; elle emploie aujourd'hui 250 personnes.

La longue récession du marché de la machine-outil a conduit Grossenbacher à restructurer profondément son activité industrie à la fin de l'année 1993. Dans le cadre de la rationalisation entre filiales, Elesta a transféré vers la société mère les matériels de commande numérique, réduit les immobilisations et s'est réorganisée en trois unités orientées marché :

- régulation et contrôle des installations de chauffage, climatisation et ventilation ;
- relais universels, miniatures, spécifiques ;
- capteurs photo-électriques standards et applications spécifiques.



Relais fabriqués en Suisse.

Malgré une réduction du personnel de 30 % en neuf mois, le chiffre d'affaires 1993 a été maintenu en 1994 et une augmentation de 13 % est prévue pour 1995.

Elesta Electronique Sàrl a été créée en 1960 et commercialise en France l'ensemble des produits du groupe Grossenbacher. Comme la société mère et sous la direction du président d'Elesta AG, également gérant d'Elesta France, ses activités ont été réorganisées.

Son chiffre d'affaires pour l'année 1994 se situera autour de 38 millions FRF avec 18 personnes (au lieu de 38 mio FRF en 1993 avec 27 personnes).

Disposant de 1 100 m<sup>2</sup> de locaux neufs, de l'assurance conférée par son retour à la rentabilité et de gammes de nouveaux produits, elle prépare pour 1995 une croissance à deux chiffres. Le niveau des prix pratiqués en France est relativement faible pour le bas de gamme et il faut ajouter l'effet de la dépréciation du franc français face au franc suisse pour environ 1 à 5 % selon les produits. Cependant, la clientèle d'Elesta étant plutôt constituée d'ensembliers prêts à payer un peu plus cher pour avoir la certitude de fiabilité et de délai, l'origine suisse est appréciée.

D'autre part, deux des qualités reconnues à la société sont sa capacité à produire des matériels spécifiques conçus en coopération avec les clients et son soutien après-vente.

La réorganisation a également porté ses fruits en matière de régléments des factures clients et ceci dans des délais ne faisant pas supporter de frais financiers aux fournisseurs. Après renégociations avec la clientèle, les conditions ont été ramenées généralement à 30 jours, sans grande perte. Les paiements au comptant, avec escompte éventuel, ne sont pas encore entrés dans les mœurs en France. ■