

# Depuis Vienne vers le monde entier

Ce qu'a lancé en 1919 la Erfindungs-Versuchs-Verwertungs-Anstalt, en abrégé EVVA, dans le 15ème district de Vienne, s'est développé pour devenir une entreprise au succès international. Environ 750 employés à Vienne et des succursales dans dix pays, ainsi que des partenaires et des clients sur tous les continents, rendent le monde un peu plus sûr, du moins à petite échelle.

**S**imon Leung, de Hong-Kong, ouvre avec son Smartphone la porte de son bureau, et grâce à AirKey, également ses employés. L'infirmier Yves Nzé à Libreville, au Gabon, ferme soigneusement l'accès à son service de radiologie avec sa robuste clé EPS. Eléni Papadopoulos, très motivée, ouvre la porte de son bureau à Thessalonique, en Grèce. Lorsque Lorin Schöttli ouvre la porte de la Casa Hubpünt en Argovie grâce à Xesar et à ICS, son temps de travail est également enregistré. Des milliers de kilomètres séparent ces personnes, mais elles ont toutes en commun d'utiliser quotidiennement un produit d'EVVA.

## **L'exportation comme moteur de croissance**

Aujourd'hui, les exportations tant par les succursales que par les distributeurs représentent déjà 50 % du chiffre d'affaires. Et si les choses se déroulent conformément aux objectifs stratégiques, cette part augmentera encore,

car EVVA peut réaliser sa croissance grâce aux exportations. L'Allemagne en représente la part du lion avec près de 50 % et encore beaucoup de potentiel.

## **Le succès international est remporté par deux modèles**

Pour assurer son succès international, EVVA mise sur deux variantes de partenariat international et de proximité de la clientèle. Les produits EVVA sont fabriqués et finalisés sur site dans les dix succursales européennes, tout en aidant les clients et les partenaires à planifier et à mettre en œuvre leurs solutions. Elles sont détenues à au moins 50 % par EVVA, participent aux décisions stratégiques et rendent compte à Vienne. Nos distributeurs, comme on les appelle, sont nos têtes de pont dans 48 pays. Ce sont des sociétés indépendantes qui opèrent pour leur propre compte sur le marché. Leur taille varie d'un «one-man show» jusqu'à des sociétés qui sont plus grandes qu'EVVA. Leur point commun, c'est qu'ils ont une relation contractuelle



« Pour pouvoir sécuriser nos emplois, EVVA doit croître régulièrement en tant qu'entreprise. Ce n'est pas possible dans un petit pays tel que l'Autriche. Par conséquent, l'internationalisation est la conséquence nécessaire pour garantir également pour l'avenir la localisation du site «Autriche». »



Stefan Ehrlich-Adám, PDG de EVVA Security Technology GmbH



Le cœur d'EVVA, la fabrication, est situé au centre de Vienne, la capitale de l'Autriche.

avec EVVA. Dans les contrats, des objectifs de vente sont convenus, ainsi que des conditions générales, telles que l'offre de formations. C'est ainsi qu'EVVA parvient à pénétrer en douceur sur des marchés difficiles d'accès en raison de leur situation géographique ou de leurs structures. Ulises Lorente, Directeur des exportations, déclare à ce propos : « Vous ne pouvez développer un marché qu'avec un partenaire local fiable et bien connecté. »

**La plus haute qualité au-delà des frontières,**

Pour que la qualité éprouvée d'EVVA soit également rapidement et facilement disponible pour les partenaires locaux, nous travaillons avec des produits

dits pré-assemblés. Par exemple, les produits semi-finis sont généralement livrés en particulier dans le secteur de la mécanique, produits que le distributeur complète ensuite sur site et adapte aux besoins respectifs. Cela garantit des délais de livraison brefs et réduit également les coûts, car nous n'avons pas besoin de livrer en permanence de petites quantités. Grâce au grand choix de profils de cylindres de serrure et aux nombreuses fonctions supplémentaires disponibles, les produits de sécurité EVVA peuvent en définitive répondre à pratiquement toutes les exigences spécifiques à un pays.

**Où nous mène le chemin ?**

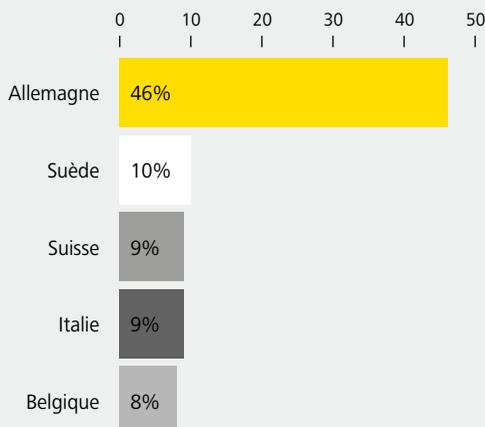
Même si la carte du monde ressemble à un mélange de couleurs avec des succursales et des distributeurs, la création de succursales et la coopération avec les distributeurs sont sélectionnées de manière stratégique. Car pour EVVA, les marchés ne sont rentables que si les produits existants sont utilisables sans ajustements fastidieux. Il y a donc un potentiel en Europe, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est / Australie.

**Les niveaux de partenariat EVVA**

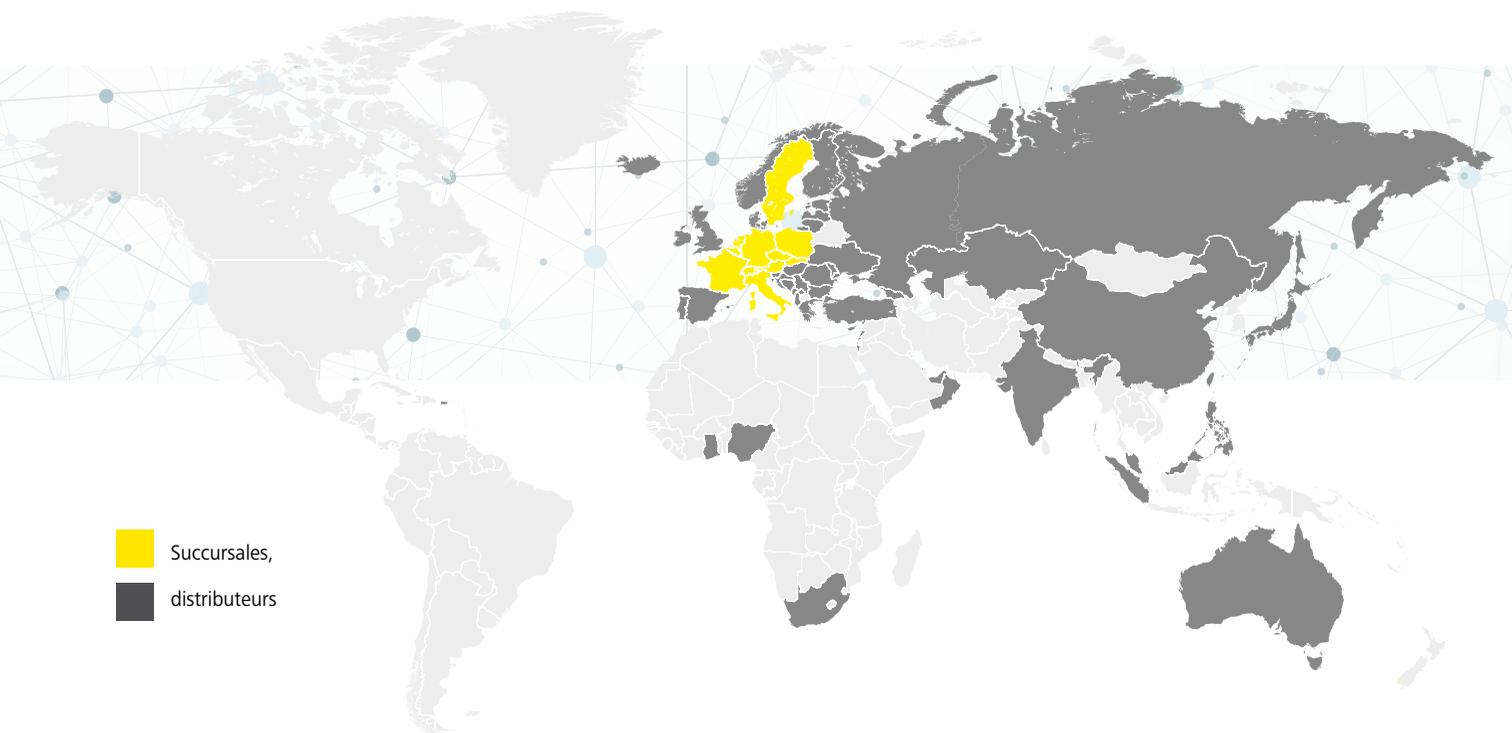
Pour EVVA, la coopération avec des partenaires est essentielle aux niveaux national et international. En électronique, le programme de partenariat a déjà été déployé dans le monde entier. En mécanique, il est encore en cours de

**Classement des principaux marchés d'exportation par chiffre d'affaires**

Les 5 principaux marchés d'exportation d'EVVA sont l'Allemagne, la Suède, la Suisse, l'Italie et la Belgique.



## Le monde d'EVVA



planification et il est actuellement testé en Suisse. Globalement, les partenaires disposent de trois niveaux de coopération, ainsi que du niveau de distribution pour les entreprises à l'étranger. EVVA différencie entre :

**Reseller (revendeur) :** Ici, le partenaire commande simplement et bénéficie de différentes remises en fonction du volume.

**Partner (partenaire) :** En plus des commandes régulières, les partenaires participent également aux cours de formation EVVA qui ont fait leurs preuves, pour en apprendre davantage sur les produits, leurs options de solution et les avantages pour leurs clients. Des formations à la vente complètent l'offre.

**Certified partner (partenaire certifié) :** La remise la plus élevée est accordée à ce niveau-là ; mais il y a aussi des nom-

breuses exigences à satisfaire, telles que l'achèvement de certaines formations, conserver un certain niveau de stocks, convenir d'objectifs de vente, garantir des délais de livraison convenus, ainsi que l'utilisation prioritaire des produits EVVA dans les projets.

### Salons internationaux

Afin d'établir et de maintenir des contacts internationaux, EVVA attache une grande importance à sa présence lors de manifestations internationales. Il s'agit notamment d'Intersec Dubai, Security Essen ou SECTECH à Stockholm. Le cœur de toutes les attentions lors de ces salons n'est pas le client final, mais plutôt la prise de contacts avec des partenaires potentiels qui pourraient éventuellement devenir des distributeurs par la suite. ◆

## Pas à faire pour s'engager dans le monde

EVVA s'est engagée dans l'internationalisation dans les années 1970 et est devenue une société européenne.

L'internationalisation a été rendue possible avant toutes choses par le rachat de sociétés existantes et leur intégration dans EVVA. Ainsi, le savoir-faire local, ainsi que la compétence des employés locaux ont pu être davantage utilisés.

Actuellement, dix succursales en Europe font partie d'EVVA.

Les produits et solutions sont distribués dans 59 pays du monde entier.