



L'équipe de Swissdis-Team lors de l'année anniversaire (de gauche à droite): derrière Heinz Sollberger, Barbara Hasler, Angelina Attinger, Patrik Sollberger, Marc Schaarschmidt – devant: Heidi Schorr, Evelyne Schaad, Hugo Schaad, Claudia Schüpbach

Swissdis fête 15 ans de compétence en «design-in», de proximité client et de fiabilité

«Je n'ai jamais regretté ma décision»

Fondée en 1999, la société Swissdis AG se veut un fournisseur fiable et flexible de composants passifs et actifs. Son cœur de compétence s'articule autour du «design-in» et des services y afférents. Avec ces prestations, le distributeur occupe une position importante sur le marché suisse. Evelyne Schaad, fondatrice et directrice générale, répond aux questions.

» Daniel Böhler, texte, Norbert Heim, images

Il y a 15 ans, vous fondez la société Swissdis AG. Quel a été l'élément déclencheur?

Evelyne Schaad: C'était le désir d'être indépendante. J'ai pris cette décision suite à la vente par mon ancien employeur de son entreprise à une chaîne de distribution étrangère. Je me suis alors mise à mon compte.

A quoi la gamme de produits ressemblait-elle à l'époque, de quoi a-t-elle l'air aujourd'hui?

Schaad: Nous avons commencé par les résistances en puce et les condensateurs de type pastille, en céramique et au tantale.

Aujourd'hui, notre gamme de produits regroupe des résistances, condensateurs, bobines, quartz, LED, afficheurs, photocoupleurs ainsi que des composants optique IR.

Quelle est la répartition de votre chiffre d'affaires entre le simple commerce et les solutions de conseil?

Schaad: Près de 45 pour cent des composants nécessitent un conseil intensif et une démarche de design-in par le département de développement. Les autres composants sont rangés dans la catégorie standard. Il est essentiel d'avoir en stock des tailles de boîtier

et valeurs adaptées au marché suisse.

Quelle est votre USP, Unique Selling Proposition?

Schaad: D'une part, notre compétence en matière de conseil qui repose sur une large expérience et un grand savoir-faire ainsi que d'excellentes relations avec nos fournisseurs asiatiques; d'autre part, notre entrepôt bien rangé qui nous permet de toujours livrer nos clients dans les délais et à prix équitable.

En regardant en arrière, que feriez-vous autrement?

Schaad: Dans l'ensemble, je

referais tout de la même manière. Les débuts en 1999 ont eu lieu dans une période idéale du point de vue du marché, et nous avons rapidement pris pied grâce à la fondation de l'entrepôt et aux activités commerciales requises. Et c'est précisément cet entrepôt qui nous a permis de bien, voire mieux dormir en temps difficile, sans vouloir dire sauvés.

Pour moi, il y a trois catégories de distributeurs: les grands, les petits et les distributeurs en ligne/sur catalogue. En tant que petit distributeur, quelle catégorie vous préoccupe le plus?

Schaad: Sans hésiter les distributeurs en ligne/sur catalogue. La raison: de nos



Les rôles de Swissdis AG sont tenues par (de gauche à droite): Hugo Schaad, Evelyne Schaad, Marc Schaarschmidt et Heinz Sollberger

Les distributeurs en ligne/sur catalogue me préoccupent davantage

jours, les ingénieurs se procurent souvent les composants pour leurs prototypes auprès de ces distributeurs en ligne. Par conséquent, les fabricants qui sont favorisés sont prédestinés. Plus tard, lors d'une production en série, il sera difficile de trouver un autre fabricant comme seconde source, même lorsque le prix et le délai d'approvisionnement sont plus intéressants et qu'il y a des avantages techniques. C'est pourquoi nous tenons à rester activement en contact avec les départements de développement. S'agissant des composants de design-in, nous vendons également des pièces individuelles ou des rouleaux entamés, comme le font les distributeurs en ligne.

Les grands mangent les petits, que pouvez-vous dire à ce sujet?

Schaad: Nous ne sommes pas de cet avis. Les «grands» sont souvent occupés par des organisations et restructurations internes. Nous nous concentrons sur nos clients et nos fournisseurs, nous sommes dynamiques et flexibles. De plus, nos procédures décisionnelles sont courtes et nous pouvons

adapter à court terme nos processus aux changements et aux attentes des clients.

Que pensez-vous d'un réseau, d'un groupement d'intérêt ou d'achat intitulé «Petits distributeurs suisses»?

Schaad: Une idée brillante, nous en serions partisans.

Quel rôle le terme actuel d'IdO (Internet des objets) joue-t-il et quelles sont les attentes que vous y associez?

Schaad: Toujours des néologismes; à vrai dire, je n'y associe aucune attente pour le moment. Lorsque nos clients nous contacteront à ce sujet et auront besoin des technologies ou composants en question, nous serons prêts. Pour l'instant, nous ne voyons aucun intérêt direct dans cet Internet des objets. Mais nous ne le perdons pas de vue.

Où vos clients se situent-ils, dans quelles branches, dans quels pays?

Schaad: A titre de PME suisse, nous continuons de nous concentrer sur le marché suisse. Quoique nous sommes disposés à distribuer nos produits dans le monde. Nous fournissons d'ores et déjà divers EMS

dans l'espace asiatique et les pays d'Europe orientale qui sont toutefois gérés sous la bannière suisse

Si vous pouviez faire un vœu, que souhaiteriez-vous?

Schaad: Que ma bonne santé me permette encore longtemps de rester active pour mes clients et mes collaborateurs. Tout le reste peut s'arranger et ce qui sera sera.



Evelyne Schaad: «Je souhaite rester active le plus longtemps possible pour mes clients»

Les grands sont souvent occupés par leurs processus internes

Infoservice
Swissdis AG
Grasweg 7, 4911 Schwarzhäusern
Phone 062 919 44 00, Fax 062 919 44 01
info@swissdis.ch, www.swissdis.ch