

STENHEIM, L'EXCELLENCE AUDIO « SWISS MADE »



Jean-Pascal Panchard
CEO de Stenheim Suisse SA, Vétroz



Les aides financières octroyées par CCF SA ont été capitales pour le lancement de STENHEIM. Aujourd'hui, elles favorisent le développement de l'entreprise.

La société STENHEIM, implantée à Vétroz, fabrique des haut-parleurs dotés d'une technologie «High End», destinés aux audiophiles en quête d'un son d'exception. Fait rarissime, au-delà de leur rendu sonore inégalé, naturel et vivant, ces enceintes sont également pourvues d'un design moderne et épuré qui en font un objet décoratif à part entière.

Aujourd'hui, STENHEIM propose à ses clients sept modèles de haut-parleurs répartis en deux gammes baptisées respectivement «Alumine» et «REFERENCE»: des objets de luxe exclusivement produits en Valais avec le soutien d'entreprises spécialisées, à l'exception de quelques composants électroniques fabriqués sur mesure hors-canton.

M. Panchard, comment est née la marque STENHEIM ?

Elle a vu le jour en 2010 sous l'impulsion de cinq jeunes ingénieurs férus de son et de musique, qui ont un jour décidé de créer des haut-parleurs à la pointe de la technologie. A cette époque, moi-même ingénieur du son passionné, j'avais créé un club d'audiophiles auquel STENHEIM avait été invité à présenter ses produits. J'avais été réellement impressionné. Ainsi, lorsqu'en 2013 les cinq mêmes ingénieurs ont approché l'entreprise audio pour laquelle je travaillais en lui proposant un rachat qui n'a finalement pas abouti, l'idée a fait son chemin dans mon esprit... J'ai finalement sauté le pas et repris la marque à mon compte.

Quel type de personne achète des enceintes dotées d'une si haute qualité alors qu'aujourd'hui on écoute de la musique sur notre ordinateur, notre smartphone ou à l'aide d'une enceinte bluetooth ?

Il est vrai que nous ne suivons pas la tendance «grand public». Nos enceintes sont destinées aux audiophiles et mélomanes avertis à la recherche d'un son spectaculaire. Et il en existe encore, même si nous visons clairement un marché de niche. J'admets toutefois que nous n'avons que de très rares acquéreurs en Suisse. La majorité de notre clientèle se trouve en Asie, principalement en Chine, en Corée, à Singapour et à Taïwan.

Comment avez-vous réussi à démarcher et à séduire le marché asiatique ?

Essentiellement en participant à des salons spécialisés. Il y a de nombreuses personnes fortunées dans ces pays, en quête d'excellence. Exigeants donc, les Asiatiques sont de ce fait très attirés par la qualité suisse, gage de fiabilité et de crédibilité. Désormais toutefois, nous cherchons activement à nous implanter aussi sur les marchés nord-américain et européen.

Parlez-nous de votre rencontre avec CCF SA. Comment s'est-elle déroulée ?

J'ai sollicité CCF SA en 2013, alors que j'examinais les possibilités d'aides financières à la création d'entreprise. Leur soutien est venu progressivement, au départ surtout motivé par le fait que nous donnons une masse conséquente de travail à quelques entreprises locales.

Quelles sont les aides qui vous sont apportées ?

Une première aide, sous la forme d'un prêt, est intervenue en 2014, renouvelée en 2015. En 2018, CCF SA nous a alloué une somme importante afin que nous puissions emménager dans nos locaux actuels, le but étant de doper notre production. En 2018 toujours, nous avons également bénéficié d'un montant important en lien avec une grande campagne marketing aux USA et en Asie. CCF SA finance également à hauteur de 50% certaines de nos participations à des expositions spécialisées à travers le monde.

Ces aides ont-elles été et sont-elles toujours déterminantes pour STENHEIM ?

Absolument. Développer de tels produits et marchés requiert du temps et d'énormes ressources. Environ une année de développement est nécessaire pour concevoir une nouvelle enceinte et plusieurs mois ensuite pour en effectuer la livraison. Indispensables, les expositions auxquelles je me rends cinq à six fois par an génèrent également des coûts importants. Compte-tenu de tout cela, oui, les aides financières apportées par CCF SA ont été et restent déterminantes.

Comment qualifieriez-vous vos relations avec CCF SA ?

Nous nous rencontrons chaque année et désormais CCF SA s'enquiert spontanément de nos projets. Aujourd'hui, je ressens avec plaisir qu'une transition s'opère. Nos contacts évoluent d'une relation d'aide vers un partenariat.

STENHEIM EN CINQ CHIFFRES

2013

DATE DE FONDATION

5

NOMBRE D'EMPLOYÉS

100

PAIRES D'ENCEINTES VENDUES EN 2018

95%

POURCENTAGE D'EXPORTATION

15

PAYS DE PRÉSENCE