

SUCCESS STORY

RONNY BEWENG ET JENS BUCH

EN TOUTE SÉCURITÉ

Ronny Beweng et Jens Buch, qui se connaissent et sont amis depuis le lycée, ont créé ensemble Survi, une entreprise qui allie l'expérience en services de sécurité du premier et les compétences en informatique du second. Leur concept de vidéosurveillance a remporté, en 2012, le concours Success Story organisé par RTL. Depuis, ils ont fait beaucoup de chemin et ont considérablement diversifié leur offre.

Texte : Catherine Moisy

Photos : Emmanuel Claude / Focalize

On vous parle encore régulièrement de votre passage dans l'émission Success Story de RTL...

Jens Buch : « Oui, c'est vrai. Comme quoi, ceux qui nous avaient dit que passer dans l'émission équivalait à un important investissement publicitaire avaient raison ! Si on ajoute à cela le fait que nous avons remporté le concours, et donc la somme de 15.000 euros attribuée au gagnant, on peut dire que la participation à ce concours fut un bon coup de pouce dans notre parcours entrepreneurial.

“ Nous appliquons la même philosophie à tous nos produits : que ce soit le plus facile possible pour les utilisateurs. ”

Ronny Beweng : « En fait, le produit avec lequel nous nous sommes présentés à l'époque, un système de surveillance pour particuliers ultra-simple à installer, n'est plus du tout notre cœur de métier. L'idée était très bonne mais, dès 2014, nous avons été concurrencés par de grosses entreprises internationales qui pratiquaient des prix imbattables. Alors que nous pensions être compétitifs avec une offre tout compris à 20 euros par mois, leurs propositions tournaient autour de 10 fois moins.

J.B. : « L'avantage d'avoir participé à l'émission de RTL est qu'elle nous a donné une grande visibilité et, alors que nous pen-

sions que notre produit s'adressait au grand public, ce sont en fait des entreprises qui nous ont repérés et demandé de concevoir leur système de surveillance.

Avant d'entrer plus dans le détail de vos activités actuelles, revenons sur votre parcours. Quelles études avez-vous faites, et quelle est la spécialité de chacun de vous ?

R.B. : « Pour ma part, j'ai suivi les cours de l'École de Commerce et de Gestion (ECG Luxembourg), puis j'ai intégré l'entreprise familiale Beweng, qui est active depuis 30 ans sur le marché de la serrurerie et de la sécurité, dont j'ai repris la direction il y a trois ans.

J.B. : « J'ai fait mes études à Londres ; un bachelor en *international management*, suivi d'un master *mi-management mi-computer sciences*. J'ai toujours adoré l'informatique. Dans le passé, je dépensais une grosse partie de mon argent de poche pour m'équiper en matériel.

Du coup, je suis plutôt le technicien de l'entreprise et celui qui dépense l'argent pour recruter de bons programmeurs, alors que Ronny, qui connaît très bien le marché, est le commercial de l'équipe. C'est lui qui fait rentrer l'argent !

R.B. : « Le *business plan*, nous l'avons imaginé tous les deux, en faisant énormément de réunions par Skype, car, à ce moment-là, Jens était basé à Munich.

J.B. : « La mise au point du premier prototype (*une caméra capable de 'dialoguer' avec un serveur et d'enregistrer ses images dans le cloud, nldr*) nous a pris neuf mois. Je suis rentré au Luxembourg quand nous avons gagné le prix Success Story de RTL.

Qu'est-ce qui vous a donné envie de devenir entrepreneurs ?

J.B. : « En fait, Ronny était déjà entrepreneur, puisqu'il était impliqué dans l'entreprise de sa famille. Quant à moi, j'ai toujours voulu être indépendant. Déjà à l'âge de 17 ans, je gagnais mon argent de poche en vendant des objets sur Internet. À l'issue de mes études, j'ai voulu avoir une expérience dans une grande entreprise. Je suis rentré dans une banque, mais ce n'était vraiment pas pour moi.

Est-ce qu'il vous arrive de regretter ce choix ?

J.B. : « Il y a des jours où c'est vraiment dur, et alors on peut douter, mais cela ne dure jamais plus d'une heure. Quand on fait l'expérience de l'entrepreneuriat et que l'on y prend goût, on ne peut plus faire autre chose ensuite. Par contre, il est vrai qu'il ne faut pas compter ses heures.

R.B. : « Nous sommes obligés d'aller de l'avant, car maintenant, toute une équipe dépend de nous. Nous ne sommes pas les seuls à avoir pris des risques dans cette aventure. Nos salariés viennent tous de l'étranger (*Turquie, Bosnie, Grèce, nldr*) et ils ont quitté leur pays avec femme et enfant(s) pour venir travailler avec nous. C'est très courageux. Cela prouve que nous avons su les convaincre, mais cela nous oblige à ne pas les décevoir.

Comment faites-vous vos recrutements ?

R.B. : « Ce qui marche le mieux, c'est LinkedIn. Nous y repérons les profils qui nous intéressent. Ensuite, nous menons les entretiens par Skype, et nos nouvelles recrues prennent un aller simple pour le Luxembourg. ▶

Répartition du chiffre d'affaires 2018 :

- Développement de configurateurs pour contrôle d'accès : **38,9%** (Luxembourg, Allemagne, Autriche)
- Contrôle d'accès (serrures électroniques) : **29,6%**
- Vidéo à base d'images fixes prises à intervalles réguliers : **20,2%**
- Vidéosurveillance : **9,6%**
- Pointage : **1,7%**



« Avec la digitalisation
de l'accès aux bâtiments,
nous sommes complètement
dans une logique de smart city. »



Ronny Beweng et Jens Buch aiment la liberté donnée par l'entrepreneuriat et ils apprécient par-dessus tout pouvoir suivre l'évolution d'une solution nouvelle, depuis le stade de l'idée jusqu'à la mise sur le marché.

Nous faisons tout pour que leur travail soit intéressant en les impliquant dans les projets et en leur montrant directement chez les clients l'impact de leur travail quotidien. Et puis, les perspectives sont nombreuses, car nous avons beaucoup de nouvelles idées pour nous développer.

Quels sont les différents produits que vous développez ?

R. B. : « Quand nous vendions des systèmes de vidéosurveillance avec enregistrement d'images, un de mes clients, ingénieur dans une société de construction, voulait pouvoir suivre l'évolution de son chantier sur Internet. Jens a donc développé une solution permettant de prendre des photos à intervalles réguliers. Nous avons proposé de faire des films à partir du montage en accéléré de ces images. Sur les chantiers, nos caméras sont protégées dans des boîtiers étanches et elles sont supervisées à distance pour que nous puissions détecter et réparer les moindres problèmes en temps réel. Nous estimons que nous avons le meilleur produit du marché, qui assure des images de qualité tout au long de la durée d'un chantier, qui peut aller jusqu'à cinq ans. C'est un produit qui marche très bien et sur lequel nous avons de bonnes marges. Depuis le lancement de cette offre, nous avons suivi, ou suivons encore, une cinquantaine de chantiers, dont ceux des nouveaux sièges d'Enovos à Esch-sur-Alzette, et de Creos à Roost.

J. B. : « Les revenus générés par cette activité nous permettent de développer d'autres produits. Il y a quatre ans, nous avons décidé de développer une offre de contrôle d'accès.

Notre processus est toujours le même : la digitalisation de systèmes de sécurité et leur migration dans le *cloud* pour pouvoir les piloter à distance. Par exemple, nous avons équipé l'Université du Luxembourg d'un système qui contrôle 1.000 points d'accès. Notre solution fonctionne avec des certificats LuxTrust et porte le label 'made in Luxembourg'. Les clés traditionnelles y sont remplacées par des badges, ou même par des smartphones. Les autorisations d'accès sont centralisées et pilotées par le responsable sécurité. Nous développons également des solutions logicielles pour digitaliser des installations existantes. Cela représente la part la plus importante de notre activité en termes de chiffre d'affaires.

Ne craignez-vous pas de vous disperser ?

R. B. : « À chaque fois que nous avons une nouvelle idée, nous nous posons cette question, mais en fait, nos différents produits tournent tous autour de notre *core business*, qui est la sécurité, avec la même philosophie pour tous les produits : que ce soit le plus facile possible pour les utilisateurs. À l'avenir, nous aimerions d'ailleurs rassembler toutes nos solutions sur une même plateforme *user friendly* à destination des petites entreprises, notamment.

Quels développements futurs prévoyez-vous ?

J. B. : « Notre prochain projet est quasi finalisé. Il s'agit d'une solution de pointage pour les TPE et PME. Les systèmes existants sont souvent trop chers et trop complexes pour

cette cible. Or, nous maîtrisons déjà l'utilisation des badges ou des smartphones pour le contrôle d'accès. Avec les mêmes outils, nous pouvons ajouter le pointage et proposer une interface de pilotage unique, facile à utiliser et configurable de n'importe où, grâce aux possibilités offertes par le *cloud*.

Vos différents métiers sont impactés par la réglementation sur la protection des données. Quelles contraintes cela engendret-il pour vous ?

R. B. : « Ces aspects sont effectivement très importants. La loi a changé il y a cinq ans. Avant, pour pouvoir filmer quelqu'un, il fallait demander son autorisation. Maintenant, une simple notification suffit. Par contre, il faut pouvoir supprimer facilement les données si on nous le demande. Nous avons donc intégré cette possibilité dans nos solutions. Ce sont nos clients qui sont propriétaires des données et des images que nos systèmes produisent et enregistrent. C'est donc à eux qu'incombe la conformité avec le RGPD.

Jens, en 2013, vous avez suivi le programme « BusinessMentoring » proposé par la Chambre de Commerce. Qu'est-ce que cela vous a apporté ?

J. B. : « Je pense que le *business mentoring* est parfait quand on se pose des questions sur l'évolution à donner à son entreprise. La clé de la réussite de cette démarche est de donner beaucoup d'*input* soi-même. Le mentor n'est pas là pour vous fournir des solutions toutes prêtes, mais pour donner son propre regard sur les solutions que vous avez imaginées. Il peut vous aider en vous disant : 'Si tu prends cette direction, tu dois penser à telle et telle chose.' C'est un échange de vues qui fait progresser, avancer. » ●

Pour plus d'informations :
info@survi.com