DAILY SCIENCE
DÉCOUVREZ LA SCIENCE, LA RECHERCHE ET L'INNOVATION "MADE IN BELGIUM"

LES TÉLÉPHONES HIGH-TECH LIÉGEOIS SÉDUISENT UN GÉANT BRITANNIQUE

Publié le 8 février 2017

Quoi de plus « banal » qu'un téléphone? Ceux proposés par une entreprise high-tech de la région liégeoise n'entrent clairement pas dans cette catégorie. « Le projet d'IP Trade, dès 2005, a été de mettre au point et de distribuer un téléphone spécifiquement destiné aux « traders », dans les salles de marchés », explique, Didier Mattivi, un des cofondateurs de la société basée à Grâce-Hollogne, et qui en est également son dirigeant.

« Il s'agit d'un système de téléphonie qui passe par internet, comme Skype, par exemple, mais qui permet de gérer 30 appels simultanément. Dans les salles de marchés, cette multicommunication est incontournable ».

Application de niche

Ce n'est pas là le seul atout de la téléphonie IP spécifique développée en Wallonie. « Elle utilise un « tuyau » différent pour la transmission des communications », explique le patron d'IP Trade. « Mais surtout, cela lui permet de s'intégrer totalement dans le reste de l'environnement de télécommunication d'une entreprise. Avec cet environnement de communication unifié, intégré à toute la télécom de l'institution, et qui apporte les outils utiles aux traders, notre technologie permet d'être en contact direct avec toutes les ressources utiles au sein d'un même système informatique ».

Par ailleurs, cela permet aussi de créer un réseau entre traders, une sorte de « réseau social » spécialisé.

Cette application de niche en matière de téléphonie passant par internet vient de séduire le géant « British Telecom » (BT). De quoi ouvrir de nouvelles perspectives commerciales pour IP Trade. Son chiffre d'affaires l'an dernier tournait autour de 11,5 millions d'euros, pour « seulement », 6,4 millions en 2015. Avec son rachat par BT (dont le chiffre d'affaires est de près de 30 milliards de livres), l'entreprise liégeoise se sent pousser des ailes et voit de nouveaux marchés potentiels poindre à l'horizon. Des marchés qui ne lui auraient pas été accessibles sans cet adossement à un « géant » des télécoms. « Notre savoir-faire manquait à British Telecom », précise Didier Mattivi. « Ce rapprochement va être bénéfique pour tous. »

Une R&D wallonne, dès le départ

« Toute la recherche et le développement concernant nos produits, qui en sont actuellement à leur quatrième génération, ont été menés en Wallonie », rappelle Didier Mattivi. « Cet effort de développement continu a été possible grâce à notre environnement immédiat. Nous avons pu compter sur l'expertise de chercheurs de l'Université de Liège, mais également d'ingénieurs et de spécialistes issus de plusieurs hautes écoles. Je pense par exemple à la Haute Ecole InPrES ou encore Gramme, dont pas mal de nos collaborateurs sont issus. Nous avons aussi bénéficié de divers coups de pouce régionaux pour le développement de nos activités. Notamment Wallonia Space Logistics, l'incubateur wallon des sciences de l'ingénieur, ou encore l'Awex, l'Agence Wallonne à l'EXportation ».

Bien entendu, la R&D a surtout été réalisée en interne. » Sur la trentaine d'employés de l'entreprise de Grâce-Hollogne, 25 sont actifs dans la R&D. Et cette R&D va rester chez nous. », assure-t-il.

Des débouchés variés

« Le design des produits est fait chez nous. Les moules des pièces sont réalisés en Chine. Les composants électroniques viennent pour moitié d'une entreprise de Courtrai et pour moitié de Taiwan. L'assemblage final est fait à Liège.

Les perspectives d'avenir sont séduisantes. « Nous sommes à un moment où les systèmes vont devoir être renouvelés », indique Didier Mattivi. Il sait aussi que ses produits de niches ont de beaux débouchés devant eux, dans d'autres domaines où la « multicommunication » est une nécessité. Les centrales de commandes et de contrôle, notamment. Comme chez Luminus (énergie), par exemple, ou encore Network Rail, une compagnie ferroviaire écossaise qui fait aussi confiance aux produits liégeois pour assurer le bon déroulement de ses activités.