

# Rebondir dans la flotte?

La plus haute chute au monde se situe au Venezuela. Avec 979 mètres de dénivellation, son nom est Angel Falls. Si l'eau est le premier élément à avoir bercé l'être humain, aujourd'hui,

plus de 1,2 milliard de Terriens n'ont toujours pas accès à l'eau potable. Et pourtant, l'eau n'est pas seulement nécessaire à la vie de chaque jour, elle est souvent la vie.



PHOTOS DR

**Narcisse Nicklass**

[www.basta-info.net](http://www.basta-info.net)

Yves Perdrix, à la tête de Plastic Design Industry (PDI) est secoué par les vagues. Après un départ en fanfare, sa société doit revoir ses stratégies. Son cheval de bataille, le conditionnement de l'eau, boit quelque peu la tasse. Pourtant le nouvel emballage baptisé *Swiss Pack* créé par PDI est génial. Sa introduction sur le marché du conditionnement des liquides, n'est pas pour demain. Dom-mage. Le concept gardera sa valeur si les brevets sont maintenus.

## Optimisme exagéré

Fondée en juillet 2002, la jeune société a pêché par excès de zèle. Croire au produit et à l'innovation est souvent salutaire mais pas suffisant. Cet optimisme a failli être fatal à l'entreprise qui n'est pas sortie de la tempête et n'a pas affronté le marché. Une présentation au premier salon de l'eau - *Aqua-Bulle* en avril 2003, n'a pas été suffisante pour éveiller l'intérêt des producteurs. Pourtant Miss Europe 2003 était sur le stand. Le projet demeure entier, au stade de projet...

## Pour rebondir

Yves Perdrix, actionnaire de PDI tente une diversification dans le marché de l'eau. *Swiss Pack* a noué de nombreux contacts avec producteurs et distributeurs. La France a un potentiel énorme à développer. Avec la tendance actuelle de consommation,



**BEAUTÉS...** sur le stand Swiss Pack à Bulle, lors du salon de l'eau du printemps dernier.

tion de l'eau en bouteille, la progression du marché est réjouissante.

### Une diversification

Avant d'avoir pu réellement lancer son nouvel emballage, mixte entre une bouteille et un gobelet, PDI passe d'une vision d'industriel à celle de distributeur et de metteur en marché. Ce changement montre certes une grande faculté d'adaptation de la part des cadres et actionnaires de la SA mais est-ce une réelle opportunité? L'avenir le dira dans les 12 mois qui viennent. A ce stade, Yves Perdrix valorise les informations capitalisées dans le projet, la consommation des boissons à la maison, dans les loisirs et sur le lieu de travail. Cette évolution peut être une bonne stratégie, mais la société doit agir rapidement et ses cadres être prêts à évoluer en fonction des nouvelles données récoltées.

### Les atouts

Des producteurs français d'eaux minérales, des collectivités communes et départements, sont intéressés par un développement «image» de certains de leurs produits. Yves Perdrix propose un nouveau service: monter une plate-forme de distribution des eaux minérales qui soit une place de marché avec l'offre la plus grande possible et une présentation originale. Le test de ce concept se fera en Suisse, un marché réceptif aux nouveautés et la Romandie est une grande ville avec des quartiers qui sont autant de niches à prospecter.

### Contrats et promesses d'investissements

Yves Perdrix a déjà des contrats avec de grandes entreprises françaises et des promesses d'investissements sérieux d'élus régionaux. Il peaufine son business plan, consolide ses accords et contrats, développe ses hypo-

thèses de travail. A fin septembre, il a ouvert une base commerciale à Fribourg et se donne six mois pour finaliser les contrats.

### Variante

Grâce à la première expérience industrielle, actuellement en stand-by, Yves Perdrix a noué des contacts de première qualité. Comme Français œuvrant sur le marché suisse, il a redécouvert des potentialités à cette extension par-dessus une frontière administrative. Il a dégagé des axes de forces et veut tirer avantage de l'importance de la Suisse romande au cœur d'une région européenne, française.

Derrière la Franche-Comté qui regroupe 4 départements, Rhône-Alpes qui compte 8 départements et enfin l'Alsace avec ses 2 départements, il y a déjà un formidable potentiel de collaboration. Et Paris n'est qu'à 3 heures de TGV avec Lyria, une société dirigée par un Fribourgeois, Georges Oberson.

Finalement, grâce à l'échec industriel et au rebond commercial, un nouveau service se concrétise avec un retour sur investissement rapide: la Suisse romande imbriquée dans ces régions françaises est un atout. Lequel? Yves Perdrix le démontre aux investisseurs français. Expérience à suivre sur [www.pme-ch.ch](http://www.pme-ch.ch)

## Internet...



...avec MDL medialand sa

Donnez-nous  
votre message,  
nous vous donnerons  
le monde !