

Un croisé de l'export lance son site

Le Fribourgeois Gérard Ducarroz a passé sa vie à soutenir les entreprises. Il lance maintenant un site payant d'information pour les exportateurs.

Narcisse Nielass

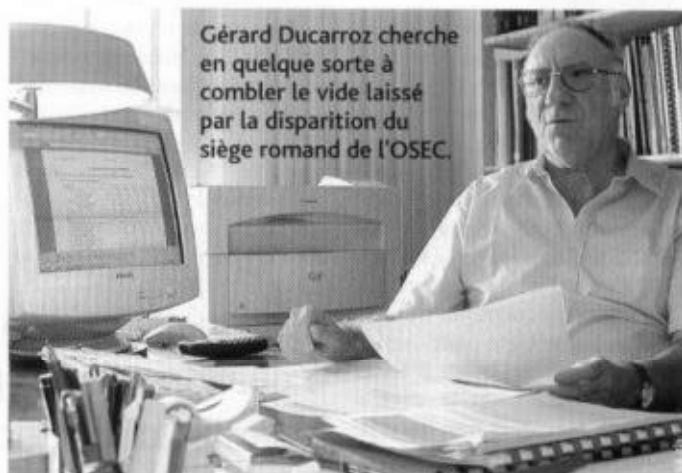
Directeur de la Chambre de commerce de Fribourg de 1970 à 1989, Gérard Ducarroz a d'abord passé sa jeunesse en Belgique, où son père était affréteur fluvial. Tombé très tôt dans le chaudron des relations internationales, enfoncer des portes pour les entreprises suisses a toujours été son combat. Ses intérêts, sa formation, son parcours professionnel, tout est marqué du signe business international. Anciens ou actuels, ses collaborateurs citent son énergie hors du commun, ses idées novatrices, sa force de persuasion. Bien qu'un peu brouillon, comme l'est souvent ce genre de personnage.

Gérard Ducarroz a créé l'Import-Export Club pour offrir aux sociétés fribourgeoises une assistance et une base de données utiles au développement de leurs exportations. Ce club existe toujours et compte 150 membres en Suisse romande. Après Fribourg, où on le trouvait quelque peu incontrôlable, il sera à l'OSEC au début des années 1990, à Lausanne, où il créera un service d'assistance et de fourniture d'informations aux entreprises romandes.

L'Office Suisse d'Expansion Commerciale s'est ensuite appelé Business Network Switzerland, avec centralisation à Zurich depuis l'an dernier. Gérard Ducarroz prend sa retraite et réactive une société appelée DIM (rien à voir avec les collants). Vocation: fournir des informations aux entreprises exportatrices de biens et de services. Gérard Ducarroz cherche en quelque sorte à combler le vide laissé par le siège romand disparu de l'ancienne OSEC.

Le concept est basé sur Web. Un site répondra dans quelques semaines à: www.150markets.ch. «Pour l'instant, je ne veux pas en parler. Je veux que tout soit au point. Je ferai ensuite une campagne de promotion en Suisse, en France et en Belgique. J'ai engagé plusieurs personnes sur le projet. L'équivalent de trois postes et demi à plein temps.»

Avec quel financement? «Mes modestes moyens. Certains fournisseurs me font du crédit. Je me dépense sans compter. Des amis me soutiennent. Ma famille est mise à contribution.» Les banques? «Vous voulez rire? Pour entrer en matière, elles voulaient la liste des premiers clients. Mais quand j'aurai une liste de clients, je



Gérard Ducarroz cherche en quelque sorte à combler le vide laissé par la disparition du siège romand de l'OSEC.

n'aurai plus besoin de banque.» Un établissement belge a quand même ouvert une ligne de crédit.

Sans trahir de grands secrets, en quoi consistera le nouveau service? L'utilisateur tapera www.150markets.ch, puis les pays dans lesquels il veut exporter. Il s'inscrira et paiera en ligne pour printer chez lui une banque de données qui lui fournira 30 pages par pays contenant les informations utiles pour le commerce international. «Tous les pays seront présentés selon le même schéma. Ainsi, une entreprise pourra faire une analyse comparative.»

Et comment rentabiliser ce genre de prestation? «L'entreprise achète un certain nombre de dossiers, par zones écono-

miques. Elle peut aussi commander la version CD ou DVD. Elle sera informée des mises à jour.» Une partie du travail sera effectuée par des Chambres économiques ou des organismes d'Etat. «Encore une fois, ce sont les Belges qui m'aident le plus, suivis des Français. En Suisse, no comment!»

Dans sa maison de Neyruz, Gérard Ducarroz a transformé un étage entier en centre de traitement de données, ou de télématique. Le voilà survolté: «Je serai opérationnel à la fin de l'année. Un test aura lieu en octobre déjà. J'espère que les entreprises suisses ne seront pas les dernières à s'intéresser. De toute façon, je ne peux pas faire plus pour ce pays.» ■