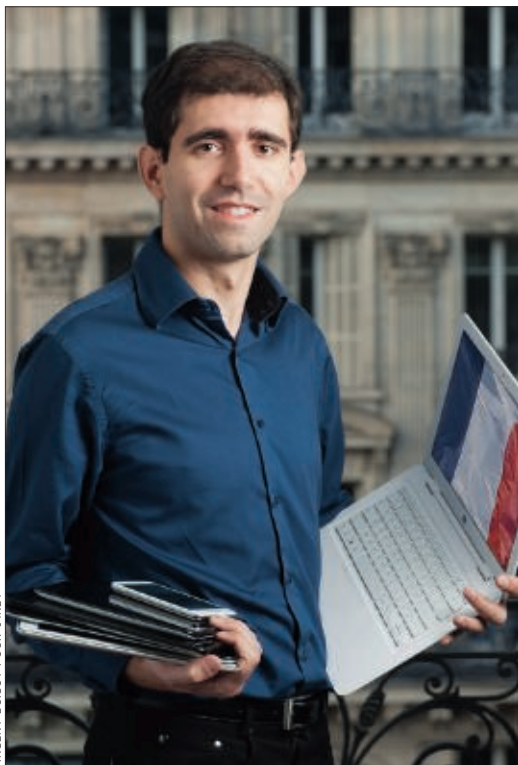


Ce fou de techno croit au low-cost français

En dix ans, ce petit poucet a fait du chemin dans le secteur de la high-tech grand public. Son créneau : des produits sans fioritures à prix serrés.

Nicolas Ruiz a le look un peu austère des inventeurs distraits, trop occupés à suivre leur inspiration pour se soucier de la mode. C'est que le président et fondateur d'Evi préfère construire des prototypes de PC et de tablettes plutôt que de courir les boutiques. Ce bosseur acharné, habitué à travailler sur n'importe quel coin de bureau, commence à faire connaître au grand public sa marque de produits high-tech à bas prix (smartphones, tablettes, ordinateurs portables...) lancée en 2007. Depuis quelques années, le chiffre d'affaires de sa société (1 million d'euros sur l'exercice 2013) double tous les ans. Il faut dire que ce jeune trentenaire, "pas fait pour la vie de salarié" selon ses propres termes, a très tôt fait preuve d'un certain sens des affaires. "J'ai toujours évité d'attaquer frontalement mes concurrents en fabriquant le même type de produits au même prix. Je cherche plutôt à me positionner sur des niches inexploitées", explique-t-il en souriant.

Siri avant l'heure. En 2002 (près de dix ans avant la sortie de Siri), ce passionné de développement avait déjà fait le pari d'investir toutes ses économies dans la conception de Seline, une suite bureautique qu'il était possible d'interroger à la voix, et qui fut distribuée à plus de 100 000 exemplaires. Il a de nouveau frappé fort en 2009 lorsqu'il a sorti le Pad, une tablette conçue pendant une période d'hospitalisation et commercialisée 500 euros. "Elle a tout de suite plu aux pros



VINCENT BOISOT POUR UNET

comme aux particuliers. Il faut dire qu'à l'époque l'iPad n'existait pas et que les tablettes coûtaient beaucoup plus cher", précise-t-il. Depuis, Nicolas Ruiz n'a cessé d'enchaîner les nouveautés à des tarifs compétitifs (une tablette Dual Core à moins de 200 euros en septembre 2012, une tablette Quad Core en dessous de 150 euros en avril 2013...). Son dernier coup se nomme YziBook, un ordinateur portable à 199 euros. "C'est deux fois moins cher que ce que l'on trouve sur le marché car il fonctionne sous Android. Mais vous verrez, dans un an, tout le monde fera la même chose que nous", annonce-t-il goguenard.

Si ses produits retiennent l'attention des technophiles, c'est parce que Nicolas Ruiz a réussi le défi de proposer des tarifs attractifs sans rogner sur la qualité. "Nous pratiquons des prix planchers, d'accord, mais pas question de déve-

lopper des tablettes pleines de bugs pour les fourguer à 40 euros ! Notre taux de panne ne dépasse pas les 3 % - contre 25 % chez certains - et cela n'est pas prêt de changer !" Il offre même à ses clients l'accès à un service après-vente multicanal, situé en France (forum, mail, téléphone non surtaxé). Parce qu'il refuse de transiger sur la qualité, le président d'Evi a d'ailleurs préféré décliner les demandes de certains distributeurs qui auraient aimé le faire travailler pour eux.

Marges serrées. "Pour rester compétitifs, nous avons joué sur d'autres tableaux, en commençant par réfléchir à rationaliser la conception de nos appareils. En effet, plus l'objet s'avère simple à assembler, moins il coûte cher à fabriquer", résume-t-il. L'entreprise parvient également à comprimer ses coûts grâce à quatre chaînes de production localisées en Asie. "L'autre secret : ne pas se montrer trop gourmand. Nous disposons d'un budget marketing ultraréduit et ne prélevons pas de grosses marges. Je n'aime pas prendre mes clients pour des imbéciles", lance-t-il avec conviction.

Pour les années à venir, ce Bergeracois d'origine, aujourd'hui installé à Nancy, s'est fixé deux objectifs : multiplier son chiffre d'affaires par dix d'ici à 2016... et continuer de créer des produits vraiment utiles. "Comme celui sur lequel je travaille actuellement et qui pourrait, grâce à un système de capteurs, permettre à des malades d'effectuer des autodiagnostic quotidiens", explique-t-il. Avec un tel programme, pas sûr qu'il parvienne à tenir son blog à jour ni qu'il trouve suffisamment de temps pour écumer les circuits automobiles. Nicolas Ruiz est en effet passionné de courses de voitures. Qui a dit que les geeks ne savaient pas s'amuser "in real life" ? ■

ANNE CAGAN

La force des produits de Nicolas Ruiz ? Une conception ultra-rationalisée.