

LA CÔTE

SEPTEMBRE 2020

NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

HBD

ENTREPRISES

INTERVIEWS
TROIS DIRIGEANTS
AU PROFIL VARIÉ

INNOVATION
CRÉER
SA START-UP,
CONSEILS
ET PORTRAITS

ÉCONOMIE

PRODUCTION

NOS VERGERS ET SES ARTISANS

Découvrez le dynamisme économique de la région de la Côte



Electrique ou à essence? Les deux.

Modèles Plug-in-Hybrid Mercedes-Benz.

«Par expérience, je connais le bonheur au volant qu'offrent l'essence et l'électricité.» – Roger Federer

Nos modèles Plug-in-Hybrid EQ Power offrent le meilleur de deux mondes. En ville, par exemple, vous roulez en silence et sans émissions grâce à l'électricité et sur les longs trajets, vous profitez de l'autonomie du moteur à combustion. Découvrez les modèles Plug-in-Hybrid Mercedes-Benz, de la Classe A à la Classe S. Nous vous conseillerons volontiers.



Convenir d'un rendez-vous

GRUPE **CHEVALLEY** VOTRE PARTENAIRE AUTOMOBILE
ATHÉNÉE COINTRIN ÉTOILE GENÈVE MARBRERIE CAROUGE A&S CHEVALLEY NYON

SOMMAIRE



04 L'arboriculture vaudoise est concentrée dans la région de la Côte. Elle génère de nombreux emplois. Archives Cédric Sandoz



21 Travailler depuis la maison nécessite certains aménagements, technologiques et ergonomiques. Archives Sigfredo Haro



26 Sensibiliser les jeunes à l'esprit d'entrepreneuriat. Graines d'Entrepreneurs



36 L'entreprise Grin perdure à Lavigny depuis bientôt cent ans. Cédric Sandoz

04 Economie

Des fruits à la fabrication de poudre noire, en passant par les habits pour petits enfants et le viager, l'économie locale est variée

17 Management

Médiation en entreprise, une bonne réponse à la gestion des conflits

26 Formation

Devenir entrepreneur ne s'apprend pas sur les bancs de l'école

30 Innovation

La start-up, ce modèle si tendance. Conseils de spécialistes et portraits de PME innovatives

36 Saga

L'entreprise Grin est passée des chevaux à ferrer aux chevaux sous le capot en 4 générations

38 Focus

Balade dans le secteur «Saint-Jean» de la commune de Lonay, coincé entre Morges et Prévèrenges



MICHEL JOTTERAND

Y'A PAS QUE LE VIRUS DANS LA VIE

La crise économique risque bien d'être le seul élément durable que va nous laisser la pandémie. Mais au cœur de ce marasme, de très nombreux petits patrons ou entrepreneurs innovants font face, avec panache et courage. Et ils ne sont pas loin de chez vous.

C'est notre rôle de les mettre en lumière en cette période troublée, de saluer leur inventivité, leur débrouillardise ou leur durabilité à travers les générations. Ce n'est évidemment qu'un petit échantillon représentatif du dynamisme de notre région. De nombreux autres acteurs de l'économie locales mériteraient de figurer dans ce numéro. Mais nous n'avons que 48 pages! Leur tour viendra, dans une prochaine édition d'Entreprises.

Permettez-moi également de remercier les annonceurs de ce numéro qui ont maintenu leur confiance dans les médias d'information. Car la presse, aussi, subit de plein fouet les conséquences de cette pandémie. Mais à l'image des entrepreneurs que vous pourrez découvrir au fil des pages de ce magazine, nous faisons front. Avec vous, grâce à vous.



LA CÔTE HEBDO ENTREPRISES

IMPRESSUM

► Société éditrice: Ets Cherix SA, Route de Saint-Cergue 293, CP 1256, 1260 Nyon 1
www.lacote.ch – info@lacote.ch – 022 994 41 41
► Éditeur: Stéphane Estival ► Directeur des rédactions: Jacques Matthey
► Rédacteur en chef: Michel Jotterand ► Rédaction: Anne Devaux et Fabienne Morand ► Couverture: Sigfredo Haro ► Conception graphique et réalisation: Rampazzo & Associés ► Directeur commercial impactmedias Vaud: Quentin Riva
► Impression: SwissPrinter AG ► Tirage: 80 500 exemplaires ► Magazine encarté dans «La Côte Hebdo» du 24 septembre 2020

Pourvoyeur d'emplois

La cueillette des pommes, comme celle des autres fruits, est manuelle et nécessite beaucoup de main-d'œuvre. Archives Cédric Sandoz



Céline Eugster et son frère Cédric Kilchherr gèrent Fruit défendu, dont le magasin en vente directe est à Commugny. Sigfredo Haro

Arboriculture

NOS DÉLICIEUX FRUITS

De Denges à Genève, au bord du Léman, les arbres fruitiers s'y plaisent. Une fois cueillies, la très grande majorité des récoltes passent par la grande distribution. Plongée dans cette salade de fruits.

«L'

— FABIENNE MORAND

avantage des fruits, par rapport à d'autres denrées agricoles, c'est qu'ils ne se conservent pas longtemps. Même la meilleure pomme ne dépassera pas une année. Ainsi, nous repartons chaque année avec des stocks à zéro», relève Christophe Borboën, arboriculteur à Denges et président de l'Union fruitière lémanique (UFL), qui regroupe les producteurs vaudois et genevois. De la Venoge à la Versoix et au-delà, les rives lémaniques sont propices à l'arboriculture. Protection du gel par la proximité du lac, disponibilité en eau, zones relativement plates – contrairement au Lavaux où la topographie en a fait un vaste vignoble –, sont parmi les éléments qui expliquent la concentration des vergers vaudois dans la région de La Côte. «L'expansion s'est produite après-guerre avec

le développement des porte-greffes. Certes, avant tous les domaines agricoles avaient un verger, mais de hautes-tiges dont le rendement n'était pas le même. Aujourd'hui, les arbres sont plus petits et au bout de 2-3 ans donnent déjà des fruits contrairement aux hautes-tiges où il faut attendre une dizaine d'années, voire plus», continue Christophe Borboën. De plus, l'investissement des producteurs en couverture anti-pluie, para-grêle et protections contre des ravageurs (telle la mouche suzukii) a permis de garantir une certaine stabilité dans les récoltes. La recherche, les techniques culturales et le choix des variétés offrent des récoltes de qualité.

PLUS DE CINQ FRUITS

A ce jour, la salade de fruits d'ici se compose essentiellement de pommes, suivies par des poires, des cerises et des pruneaux.

INFOS PRATIQUES
www.fruits-vaud-geneve.ch
www.jus-de-pomme.org
www.swissfruit.ch

767 ha

vaudois de la surface agricole utile (SAU) étaient, en 2018, de la culture fruitière, contre 1096 ha en 1998, selon STATS Vaud.

Protection douanière
 L'accès au marché suisse des fruits à pépins, des baies et fruits à noyaux est défini séparément. Il est négocié dans le cadre du GATT (OMC). Pixabay



NOS FRUITS PROTÉGÉS PAR DES CONTINGENTS D'IMPORTATION

«En Suisse, le marché des fruits est séparé en deux parties, à savoir les fruits indigènes et les fruits importés (environ 50% chacun)», lit-on sur le site de Swisscofel, l'Association Suisse du Commerce Fruits, Légumes et Pommes de terre. Cette part indigène, pour une grande partie, est protégée durant des périodes plus ou moins longues. Généralement, du 15 juillet au 14 juin de l'année suivante, celui qui veut importer des pommes de table hors contingent devra payer entre 140 et 153 francs/dt. Alors que durant la période libre ou dans le cadre du contingent, la taxe d'importation pour ces pommes ne sera que de 2 francs/dt. Cependant, des éléments externes – la météo, le rendement – induisent parfois des adaptations. «Cette année, avec le Covid-19, les gens étaient davantage à la maison, il y a eu moins de tourisme d'achat et on s'est retrouvé avec un manque de certaines variétés. Le contingent d'importation a été augmenté», explique Christophe Borboën, arboriculteur et président de l'Union fruitière lémanique.

Toutefois, on trouve des producteurs spécialisés dans certains fruits, par exemple: Matthias Faeh et ses kiwis à Allaman (lire encadré page 7), Christophe Borboën et ses framboises et fraises à Denges, la famille Kilchherr à Founex qui récolte abricots et pêches, les Pflirter à Saint-Prex et leurs myrtilles, Niels Rodin à Borex et ses agrumes ou encore Matthieu Müller et ses baies d'aronia de Montherod. Cette branche du primaire n'est pas figée. La part du bio a tendance à légèrement augmenter et suit la demande, mais «sans être exponentielle. D'ailleurs, si beaucoup de producteurs se reconvertissent en peu de temps, il y aurait un déséquilibre sur le marché et les fruits devraient probablement être déclassés en conventionnel», projette Vincent

Dornier, responsable Centre Régional chez Fenaco Léman Fruits à Perroy. «Globalement, la production de fruits sur La Côte a tendance à diminuer, ceci notamment en raison de la concurrence avec les producteurs suisses-allemands. Leur tarif horaire pour la main-d'œuvre est d'environ 1,5 franc de l'heure moins élevé qu'ici. Lorsque le prix sur le marché suisse baisse, ici nous sommes moins résilients», détaille Christophe Borboën.

DES MAINS AGILES

C'est durant la période d'éclaircissage, qui consiste à éliminer des fruits pour favoriser la croissance aux autres, les récoltes et un peu la taille que les cultures fruitières génèrent beaucoup d'emplois. «Sur

les grandes exploitations, pour les récoltes, on compte une personne à l'hectare», estime le président de l'UFL. Concernant le profil de ces petites mains, toutes nous confirment que si des locaux se montrent parfois intéressés, surtout lors du semi-confinement, presque tous ont abandonné très rapidement, parfois même avant de commencer. «Une fois qu'on leur a expliqué le travail et les journées, les gens décident que finalement ils sont bien à la maison», sourit Cédric Kilchherr. Du coup, les renforts viennent quasi tous de l'étranger et reviennent année après année, permettant à nos arboriculteurs de pouvoir compter sur de la main-d'œuvre, dont une bonne part féminine, formée, expérimentée et efficace.

540 ha

de pommiers, 50 ha de poiriers, 31 ha de pruniers, 17 ha de cerisiers, 17 ha de noyers, 4 ha d'abricotiers et 3 ha de pêchers, c'est ce que comptait le sol vaudois, en 2018, en arboriculture fruitière intensive, selon STATS Vaud.

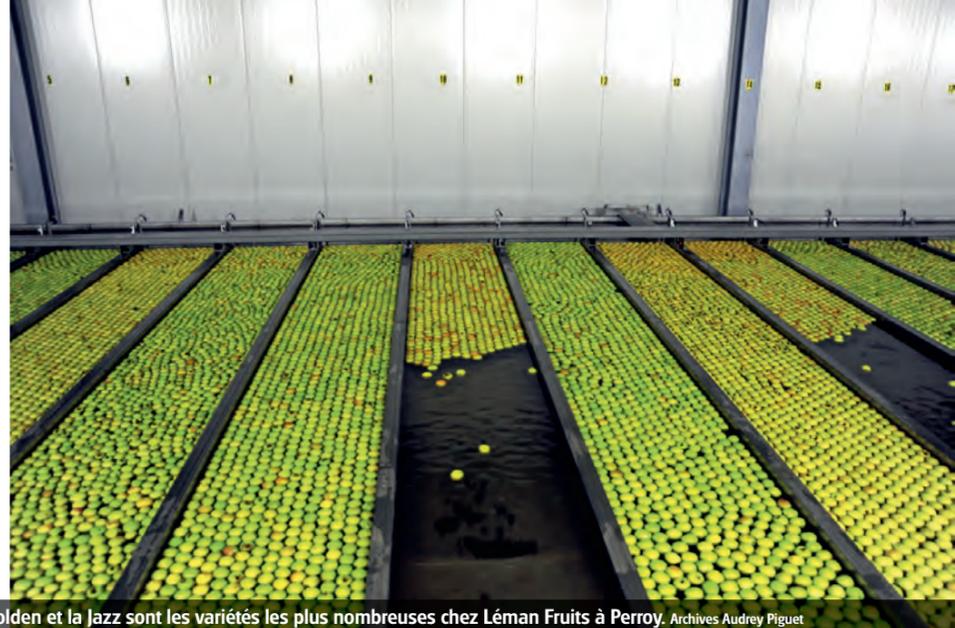
Protection

L'installation de filets anti-grêle permet d'assurer une plus grande régularité dans les récoltes. Archives Cédric Sandoz



12 000 tonnes

de pommes, 500 t de poires, 300 t de cerises, 400 t de pruneaux, 100 t de fraises, 25 t de framboises, 10 t de mûres, 15 t de raisinets et 5 t de myrtilles passent, par année, par Léman Fruits à Perroy.



La Gala, suivie par la Golden et la Jazz sont les variétés les plus nombreuses chez Léman Fruits à Perroy. Archives Audrey Piguet

●●● PASSAGE PAR UN CENTRE DE TRI

Une fois les fruits récoltés par ces mains expertes, il faut les écoulés. La vente directe représente moins de 10 % des ventes totales. Les fruits passent donc par des centres où ils sont triés, conditionnés, stockés, puis livrés dans les centrales de la grande distribution, ainsi que chez les primeurs régionaux. Léman Fruits, à Perroy, fait partie des plaques tournantes d'en-

vergure nationale. Fenaco y a investi près de 25 millions de francs en dix ans, dont cette année pour une nouvelle halle frigorifique sous atmosphère contrôlée et une ligne de calibrage électronique des cerises. Sur ce site, transitent chaque année 13 000 tonnes de fruits, principalement fournis par une cinquantaine de producteurs membres de la société coopérative fruitière lémanique.

Après le triage électronique, le conditionnement est entièrement réalisé à la main. Les commandes sont préparées directement dans l'emballage final. Léman Fruits emploie, en moyenne, 40 personnes avec un pic pouvant aller jusqu'à 60 travailleurs. La grande distribution représente environ deux tiers du chiffre d'affaires de Léman Fruits s'élevant à 25 millions de francs par an.

PUBLICITÉ



Votre gestionnaire de fortune au coeur de Nyon depuis plus de 25 ans.

Parce que vous êtes unique
VECTOR GESTION
La gestion de fortune, autrement

www.vectorgestion.ch

FRUITS EXOTIQUES LOCAUX

Si pommes et poires composent l'essentiel des fruits suisses, quelques couleurs considérées comme exotiques viennent agrémente le plat. C'est le cas des kiwis dont la plus grande production suisse est à Allaman. Le Domaine de la Pêcherie et de la Frésaire SA rassemble 16 hectares de production biologique de kiwis. La récolte moyenne de 22 tonnes par hectare fournit près de 80 % des fruits suisses. Contrairement aux autres arboriculteurs, Matthias Faeh (photo) qui gère ce domaine vit du kiwi à quasi 100 %. A côté, il compte seulement une petite parcelle de pruniers. «Nous produisons que pour le marché suisse et fournissons un très petit pourcentage de la consommation nationale de kiwis», relève Matthias Faeh qui prévoit d'augmenter la surface de sa plantation. Comme pour les autres fruits suisses, une petite partie est écolée via la vente directe et les marchés, mais l'essentiel passe par une structure qui fournit notamment la Migros et Terraviva, la plateforme du bio pour Coop. Ce fruit n'échappe pas non plus au calibrage et toutes tailles confondues se vend, en bio, en moyenne 3 francs/kilo pour les grandes surfaces.

Côté personnel, cette culture ne fait pas exception dans l'arboriculture et nécessite aussi de nombreuses mains. «Le nombre d'employés varie entre 2 et 30 lors des pics qui sont la récolte en novembre, mais aussi la taille et l'attachage. Si cette culture est simple en phytosanitaire, elle est très exigeante niveau climat. Il lui faut un sol avec un ph maximum de 7, beaucoup d'eau, un terrain drainant et pas de gel», détaille le spécialiste de ce fruit. Pour ces raisons, la zone alluviale de l'Aubonne est idéale pour le kiwi.

ZOOM



Cédric Sandoz

«Cette année, avec l'arrêt temporaire du tourisme d'achat, nos ventes ont été bien supérieures à la moyenne. L'importation est très marginale sur notre site, par contre certaines années nous sommes amenés à exporter les quantités excédentaires pour le marché suisse», souligne Vincent Dornier. «C'est une solution pour valoriser cette part excédentaire, mais les prix européens nous sont défavorables.»

TRANSFORMER LE SURPLUS

Il est rare qu'une surproduction de fruits suisses doit être congelée et vendue à l'industrie pour transformation. «De plus, le producteur suisse n'a pas intérêt à produire pour l'industrie parce qu'il serait perdant», explique Hubert Zufferey, responsable production chez Fruit-Union Suisse. Toutefois, la part des pommes de table qui ne répondent pas aux critères du marché (calibre, qualité, couleur) partent à l'industrie, généralement pour être transformées en concentré pour la fabrication de jus. «En 2020, en partie dû au fait que les lieux de restauration ont été fermés, les stocks de concentrés sont très élevés et cela aura un impact sur les prix. Il faudra être compétitif pour exporter ces concentrés», complète Hubert Zufferey. Et Maxime Perret, conseiller technique à l'UFL de préciser: «Ici il n'y a quasi pas de pertes car il y a encore beaucoup de petits pressoirs. Les arboriculteurs font souvent leur propre jus. A

l'inverse de la Suisse allemande qui a encore des fruits à cidre car ils travaillent avec de grandes cidreries telle Ramseier.»

VALORISER SA RÉCOLTE

Pour avoir un aperçu de l'offre locale en jus, shorley et cidre, il suffit de parcourir le palmarès du concours des jus de fruits et de cidres suisse organisé par le Centre Romand de Pasteurisation. Plusieurs cultivateurs de notre région s'y illustrent chaque année, tels Luc Bidaux à Grens, Jean-Daniel Heiniger à Eysins, Domaine Philippe et Laurence Jobin à Echichens ou encore Les Pères Fruit'art à Luins. Cédric Kilchherr et Céline Eugster du Fruit défendu à Founex font aussi partie

des lauréats. Il y a quelques années, ils commencent à revenir sur le domaine familial, repris début 2020, et à élaborer leurs produits avec une petite partie de leurs fruits. Environ 90 % de leurs pommes sont vendues aux grossistes. «De la génération de mon grand-père, tout le monde avait son jus de pomme et son eau-de-vie maison», rappelle Cédric Kilchherr. Cela s'est un peu perdu. Mais je suis convaincu du potentiel de croissance et j'aimerais que les gens, comme l'habitude qu'ils ont de boire du chasselas à l'apéro, la prennent avec du cidre.» Issu du milieu de la finance, pour lui il était primordial de développer les circuits courts et la transformation en complément à la grande distribution. ●●●

SAVIEZ-VOUS?

Pour l'anecdote, dans les années 1930, la Régie Fédérale des Alcools «subventionne des campagnes d'abattage, afin d'éviter que les fruits des arbres de haute-tige ne soient distillés», lit-on dans le livre «Ivresse & Ordre» sur cette entité fédérale. Aujourd'hui la Confédération subventionne la plantation de hautes-tiges.

L'autocueillette de fraises rencontre toujours un grand succès. Archives Cédric Sandoz



18% environ de la production suisse de pommes est assurée par les 150 producteurs des cantons de Vaud et Genève, selon l'UFL.



Léman Fruits à Perroy est le plus grand des trois sites de Fenaco dédiés aux fruits. Fenaco Léman Fruits

78%
des arbres fruitiers en culture intensive dans le canton de Vaud sont des pommiers, selon STATS Vaud.

À SAVOIR

LE PRIX D'UN KILO DE FRUITS

La météo, la disponibilité, la qualité et les coûts de production font varier le prix de vente des fruits. Pour ces raisons, un kilo de myrtilles ne coûtera jamais la même chose qu'un kilo de pommes. Pour la vente directe, des entités telles l'association Marché Paysan et Bio Suisse élaborent, chaque semaine, une liste de prix indicatifs. Moins accessible au grand public, une liste des prix indicatifs de vente, au départ du producteur, pour la grande distribution existe aussi pour les arboriculteurs.

ooo **L'IMPRÉVU AVEC LES MALADIES ET RAVAGEURS**

La réussite économique d'une culture fruitière dépend certes du marché, mais aussi de la météo, des maladies et ravageurs. A ce jour, l'évolution du climat ne permet pas encore «de constater de grandes incidences sur nos vergers, bien que le réchauffement ait déjà un impact sur le choix de certaines variétés. A l'avenir, peut-être que de nouvelles cultures vont émerger. Je sais que certains se posent la question de tester l'amandier», relate Maxime Perret. Cependant, se lancer dans une nouvelle production implique d'avoir un marché derrière. Du côté de ces ravageurs, la punaise diabolique, arrivée récemment, «se nourrit sur quasi tous les fruits. Concernant la mouche drosophila suzukii qui aime les fruits rouges, on commence à savoir la gérer», ajoute le conseiller technique. «Mais ce qui reste le problème numéro un dans la pomme et dont on en parle depuis environ 60 ans, c'est la tavelure.» Des variétés résistantes ont été développées, puis la maladie mute et le cercle recommence. Par contre, les poiriers augmentent car l'expérience permet aujourd'hui de mieux contrôler, essentiellement de manière biologique avec de l'argile, le psylle du poirier. Que ce soit sur le site de Prangins de l'Agroscope ou ailleurs en Suisse, la culture fruitière génère des emplois également dans la recherche et l'innovation. Depuis une dizaine d'années le groupe

Fenaco travaille également à réduire les intrants. A travers son programme «Vergers vivants», reposant sur des connaissances tirées de la recherche, le groupe participe aux frais des producteurs qui suivent l'une ou plusieurs des six mesures, que ce soit l'utilisation d'auxiliaires pour lutter contre les ravageurs, le désherbage mécanique ou l'utilisation de produits biologiques pour la protection des plantes. Les fruits d'ici sont non seulement bons pour la santé, mais font tourner, année après année, l'économie locale. Aux consommateurs, en prêtant attention à la provenance, de poursuivre à soutenir ces milliers d'emplois. o

1500 à 1800
heures de travail par hectare pour la fraise contre moins de 300h/ha pour les pommes.

FRUITS CHIFFRÉS

10 hectares de framboisiers sont cultivés entre Vaud et Genève.

13 tonnes et plus de poires sont cueillies dans le canton de Vaud et Genève, la moitié environ de ces fruits sont transformés en jus, eau-de-vie ou fruits séchés.

450 tonnes de fraises, environ, sont produites dans le bassin lémanique par une cinquantaine de producteurs. La fraise occupe la première place des baies et est principalement cultivée en Thurgovie.

32 hectares de fraises, 12,5 ha de framboises, 3 ha de myrtilles, 2,1 ha de mûres et 0,5 ha de cassis sont les surfaces, 2020, des petits fruits pour Vaud-Genève.

1 kilo environ de pruneaux, par an et par personne, sont consommés en Suisse, avec la variété principale le Fellenberg.

30 variétés et plus de fraises ont été cultivées, en 2019, en Suisse. Source: UFL et FUS.



Les sœurs Personeni avec, de gauche à droite, Laurence, Carole et Stéphanie. Cédric Sandoz

APF

UN AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR PERSONNALISÉ

A Etoy, l'entreprise familiale propose toute la palette nécessaire à la réalisation de sa cuisine, son intérieur ou sa menuiserie extérieure.

— **FABIENNE MORAND**

Le bois est un élément presque toujours présent dans les créations d'APF, comme en témoigne l'espace d'exposition à Etoy. Que ce soit en donnant un magnifique aspect brut à des portes d'armoire ou en réchauffant une paroi murale d'étagères et de rangements.

Au-delà des créations sortant de son atelier de menuiserie-ébénisterie, l'entreprise locale propose toute une gamme de services.

Une refonte totale de sa cuisine est un rêve pour beaucoup, mais un tel projet nécessite la gestion de plusieurs corps de métier: menuisier, cuisiniste, électricien, carreleur, peintre... Un stress pour certain à l'idée de devoir demander des devis à gauche et à droite, puis de coordonner la venue de tous. L'entreprise familiale APF à Etoy, spécialisée dans la menuiserie et l'agencement intérieur-extérieur, propose un accompagnement à la carte. Elle compte aussi divers partenaires, permettant au client – privés, architectes ou gérances – de n'avoir qu'un seul interlocuteur. Si cette PME a récemment fêté ses 10 ans, sa base s'est formée il y a plus de 35 ans.

Au départ, il y a Jean-Jaques Personeni et Philippe Menetrey qui, depuis 1982, sont associés dans la menuiserie et représentent les cuisines alsaciennes Schmidt. Un jour, le duo a approché les filles du premier qui, très rapidement, se sont associées pour donner naissance à APF (acronyme d'Agence Porte Fenêtre). Carole et Stéphanie ont rapidement été rejointe par leur sœur Laurence. Aujourd'hui, elles dirigent chacune un secteur d'APF. Du côté de Philippe Menetrey, l'un de ses fils œuvre, comme employé, à la menuiserie. «L'avantage de travailler en famille, c'est que – et bien qu'ils nous fassent confiance – les deux associés de départ sont toujours là en appui. Le fait d'avoir chacune un secteur nous permet d'être à la fois patron, mais en ayant toujours une associée avec qui partager nos idées», répond Carole Personeni. Et du côté des désavantages? «Parfois nous utilisons un langage trop familier, sourit-elle. Je conseille d'essayer de vraiment séparer vie de famille et vie d'entreprise, même si les deux finissent toujours par se rejoindre.»

Ainsi, si Stéphanie dirige le secteur cuisine et développement, Carole s'occupe de la menuiserie et des finances, tandis

que Laurence gère la logistique. Les trois trentenaires ne comptent pas en rester là. Cet été, quelques lignes parues dans la Feuille des Avis Officiels ont annoncé la future ouverture d'un nouveau point de vente en direction de Genève. «C'est un projet qui s'est formalisé avec notre partenaire les cuisines Schmidt. Nous souhaitons toucher le secteur nyonnais, car aujourd'hui l'essentiel de nos clients sont morgiens», continue Laurence Personeni. Travailler avec des entreprises partenaires, garantissant un certain suivi au fil des ans, est important pour APF: «Nous collaborons aussi depuis plus de 20 ans avec Ego-Kiefer portes et fenêtres et sommes leur plus gros revendeur en Suisse romande. L'avantage de ces partenariats est la diversité et la qualité des produits. Combiné à notre savoir-faire en agencement-menuiserie, nous pouvons créer une cuisine pour tout le monde et tous les budgets.» o

INFOS PRATIQUES
APF Menuiserie, Route de Pallatex 7A, 1163 Etoy.
Tél: 021.821.02.90, www.apf.ch.
Ouvert, dont l'espace d'exposition, du lundi au vendredi, de 9h à 12h et de 13h30 à 18h. Le samedi: 9h-17h.

FICHE ENTREPRISE
► **Création:** 2009, création d'APF (Agence Porte Fenêtre) à Lavigny. Déménagement à Etoy l'année suivante.
► **Activités:** L'activité de menuiserie et agencement se décline en trois secteurs: cuisine, intérieur (portes, parquets, agencement) et en menuiserie extérieure (volets, fenêtres, vélu). APF s'est spécialisé dans le sur-mesure.
► **Collaborateurs:** 40 personnes. Cette entreprise formatrice engage chaque année un apprenti menuisier, organise des formations internes et soutient les collaborateurs désireux d'obtenir un brevet ou une maîtrise fédérale.
► **Chiffres:** 2000 m² de surface d'exposition et d'ateliers à Etoy. La liste des clients 2019 comptait 1100 entrées.



Produit phare de Pink Poulet, le sarouel dans collections exclusives de jersey. @marieelisephotographe

Pink Poulet

LA PETITE MARQUE QUI GRANDIT

Dans ses nouveaux locaux à Aubonne, Laetitia Roth, fondatrice de la marque de vêtements pour enfants Pink Poulet, met la dernière main à l'agencement de l'espace vente qui jouxte l'atelier de couture. L'histoire de Pink Poulet a commencé le soir à la maison, quand Laetitia Roth, jeune maman, profite de sa maternité pour changer de vie. Elle quitte le monde de la pub «avec des horaires de fous», se souvient-elle, pour s'occuper de ses deux très jeunes enfants nés à 18 mois d'écart. En 2014, cette graphiste, passionnée par tout ce qui est création manuelle, se met à la couture. Elle tire son inspiration de sa vie quotidienne, «en voyant mon fils, serré dans ses petits pantalons et pas libre de ses mouvements, cela me faisait mal au cœur».

En quelques mois, elle est débordée par les commandes et ce qui a commencé comme un hobby devient une petite entreprise qui connaît «une progression naturelle sans vague ni creux» selon les propres mots de la jeune femme. Aujourd'hui, elle est entourée d'une équipe qui réunit une styliste et des couturières dont une spécialiste des techniques de patronage.

Très sensible aux questions environnementales, elle pousse la démarche éthique, artisanale et locale au maximum. Les cotons et jerseys sont certifiés avec des labels écologiques. Son produit phare, le sarouel, «est cousu de manière évolutive pour être porté le plus longtemps possible, il grandit avec l'enfant», explique-t-elle. Infatigable et toujours à l'affût de nouveauté, en tant que graphiste, elle a une grande sensibilité au design du tissu. Elle multiplie les collaborations avec des artistes comme la sérigraphe Rebecca Klobucher aux Ateliers de la Côte à Etoy ou l'illustratrice française Anouck Ferri. «Depuis très longtemps je souhaitais créer des collections exclusives, c'est aussi un moyen de se démarquer».

Et pourquoi «Pink Poulet»? En riant, Laetitia Roth raconte qu'il s'agit de son premier pseudo pour surfer sur les réseaux sociaux lorsqu'elle était adolescente. Réseaux sociaux qu'elle utilise avec habileté pour promouvoir son activité, tout en privilégiant la relation humaine avec ses clientes à l'atelier. **ANNE DEVAUX**

INFOS PRATIQUES

Pink Poulet. Chemin de Clamogne 27, 1170 Aubonne www.pinkpoulet.ch

FICHE ENTREPRISE

► **Création:** 2015. Laetitia Roth fonde son entreprise individuelle installée chez elle à Aubonne et la boutique en ligne. En mai 2019, elle loue un espace aux Ateliers de la Côte de 24 m² qui est encore trop petit pour accueillir l'atelier de couture et une partie exposition des créations textiles. Pink Poulet y reste 9 mois, puis en mars 2020, Laetitia Roth trouve des locaux de 140 m², Chemin de Clamogne 27, à Aubonne, où elle est installée actuellement.

► **Activités:** Fabrication de vêtements et accessoires textiles pour bébés et enfants de la naissance à l'âge de cinq ans. La boutique en ligne www.pinkpoulet.ch représente 90% de l'activité. Les livraisons se font dans toute la Suisse. Les gens peuvent venir acheter sur place à l'atelier, voir les tissus et commander ou choisir parmi les articles en stock dans l'espace boutique. ► **Emplois:** 4 personnes: Laetitia Roth et trois couturières et stylistes. La phase de recrutement n'est pas terminée.

Yoann Humbert, à gauche, et Bastien Morax, à droite, présentent quelques jouets en bois fabriqués dans leur atelier de menuiserie. Cédric Sandoz



MH Bois

DES MEUBLES, DES BATEAUX ET DES JOUETS

Enfants, ils étaient tous les deux à l'école de Genolier mais pas dans la même classe. Adolescents, ils se sont croisés dans les sociétés locales. Adultes, ils ont suivi des parcours parallèles. Bastien Morax, menuisier, et Yoann Humbert, constructeur naval, ont commencé chacun en indépendant, à Duillier. L'esprit d'entraide les rapproche au point de décider de s'associer. En 2014, ils fondent MH Bois à Duillier. L'année dernière, ils ont commencé une nouvelle aventure avec la fabrication de jouets en bois, «c'est tout neuf, on lance cette activité, des jouets 100% made in Suisse», précise Yoann Humbert. Fruit d'un partenariat très familial entre la menuiserie MH Bois et l'agence Dreyfus Communication fondée par l'épouse de Bastien Morax, pour le moment, la fabrication des jouets en bois reste très marginale. Lorsqu'ils se projettent à l'horizon 2030, les deux jeunes artisans voient plutôt l'essor de la partie navale, «nous allons développer le chantier naval, car cela bouge beaucoup de ce côté-là entre les chantiers qui ferment, et les charpentiers navals qui partent à la retraite». Mais ils restent aussi concentrés sur le cœur de leur production actuelle, qui est l'agencement intérieur. Le très gros de leur carnet de commandes émane de particuliers. «Les clients viennent nous voir avec un projet, parfois même juste une idée. Nous sommes spécialisés dans l'amélioration et la rénovation de l'habitat, l'aménagement des espaces. Nos chantiers peuvent aller d'une porte à raboter à l'agencement complet d'une grosse demeure», souligne Bastien Morax. Très à l'écoute de leur clientèle et des problématiques environnementales, ils misent sur le local. Tous leurs bois viennent de Suisse et en majorité de Suisse alémanique. Ils ne réalisent pas de pièces en bois exotiques. Ils ont conscience que leur entreprise ne connaîtra peut-être jamais les marges que pouvait réaliser la génération des années 1970-1980. En tant que jeunes entrepreneurs, ils analysent aussi les changements et les besoins de leur génération. «Nous ne sommes pas mieux ni moins bien que la génération précédente, mais nous sommes différents. Aujourd'hui les employés souhaitent travailler à temps partiel pour équilibrer vie privée et professionnelle, ils recherchent plus le bien-être que le salaire.» Et les deux patrons sont bien sur la même longueur d'onde: se battre pour le travail et pour le bien-être de chacun au travail. «D'ailleurs, nous sommes payés de retour par les clients qui nous félicitent pour la qualité de nos chantiers sur les plans technique, esthétique et humain.» **ANNE DEVAUX**

INFOS PRATIQUES

MH Bois sàrl. Route de Trélex 2, 1266 Duillier
Tél.: 022 361 8130 – <http://mhbois.ch>

FICHE ENTREPRISE

► **Création:** 2014, les deux menuisiers indépendants s'associent pour créer la société MH Bois, dans les locaux actuels à Duillier. 2019, création en partenariat avec Dreyfus Communication du site de vente en ligne www.jouetsdelacote.ch

► **Activités:** menuiserie, ébénisterie, rénovation, création de mobilier et d'agencement sur mesure, entretien et agencement de bateaux, fabrication de jouets en bois.

► **Emplois:** 6 employés dont 3 à temps partiel et un apprenti.

► **Chiffres:** des chantiers qui vont de 100 à 150 000 francs, 300 m² d'atelier, 20 machines-outils stationnaires pour travailler le bois, 90% de la clientèle par le bouche à oreille.

1600

commandes depuis janvier 2020, 21 000 followers sur les réseaux sociaux qui servent à promouvoir la marque. Les prix des vêtements et accessoires vont de 15 à 60 francs.

PUBLICITÉ



VOTRE BUREAU. VOTRE ÉQUIPE. VOTRE RÉUSSITE!

- bureaux prêts à l'emploi
- salles de réunion
- coworking
- domiciliations

A-One Business Center - Rolle
www.ichibani.com

Vous organisez un événement ?

Annoncez-le gratuitement sur sortir.lacote.ch



La qualité recherchée dans la poudre noire aubonnoise réside notamment dans des grains uniformes. Archives Cédric Sandoz



Poudrerie d'Aubonne SA

UN SAVOIR-FAIRE INCHANGÉ DEPUIS 1853

Combien d'entreprises peuvent se targuer de produire exactement la même recette, sur le même site, avec les mêmes outils, et ce depuis plus de 150 ans? Elles sont certainement peu nombreuses, mais c'est le cas de la Poudrerie d'Aubonne qui fabrique de la poudre noire depuis 1853. L'un des plus vieux explosifs, peu puissant, mais très dangereux car un rien l'enflamme. Sa recette n'a pas changé d'un iota et en fait son succès que les amateurs de tirs à l'arme ancienne s'arrachent. «En 2018, lors d'une compétition mondiale en Hongrie, sur 480 tireurs, 430 utilisaient notre poudre», cite en exemple François Morier, responsable de production à Aubonne. *Tout le monde a les mêmes ingrédients, à savoir le salpêtre (ou nitrate de potassium), le soufre et le charbon de bois maison et la même recette, mais nous sommes les seuls à les moulinés simultanément, à avoir notre propre charbon – réalisé avec du bois de vaine noire et de bourdaine – et bien sûr, l'eau de l'Aubonne.* Jusqu'en 2004, peu de moulins fonctionnaient également à l'électricité et, par manque d'eau, les installations étaient parfois à l'arrêt. Désormais, ils peuvent être alternés entre l'eau et l'électricité.

Bien entendu, cette activité n'est pas sans risque et certains se souviennent de l'accident de 2003. Ainsi, de nombreuses mesures de précaution sont en place et ont été renforcées depuis. Par exemple, sur ce site classé «bien culturel d'importance nationale», les bâtiments sont éloignés les uns des autres. Certains sont construits de manière à ce que le souffle d'une éventuelle explosion sorte par le toit et la face avant. Depuis 2003 et l'explosion du granulateur, plus aucun engin ne peut être mis en route avec un employé à côté. «Louvrier charge la machine à l'arrêt, puis se rend dans un local blindé où il actionne les commandes. Le risque est toujours là, mais fortement diminué», ajoute le spécialiste du site. Travailler à la poudrerie d'Aubonne exige d'accepter de vivre avec certains risques, mais aussi de suivre des consignes et processus à la lettre. Cependant, la fabrication de la poudre n'occupe pas tous les jours les employés puisqu'ils doivent aussi entretenir le domaine d'une surface totale de 8 hectares. **FABIENNE MORAND**

INFOS PRATIQUES
www.blackpowder.ch

Du charbon maison
Le bois est chauffé entre 300 et 500 degrés et durant 4 à 10 heures pour donner du charbon.
Archives Cédric Sandoz



FICHE ENTREPRISE

► **Création:** 1853. La Poudrerie d'Aubonne est fondée par le général Dufour et n'a, quasi, pas changé depuis. En 1997, la Confédération n'en veut plus et elle est privatisée. Depuis 2018, la poudrerie appartient à la Société suisse d'explosifs (SSE).
► **Activités:** Depuis sa création, la poudrerie fabrique de la poudre noire, aujourd'hui principalement vendue à travers le monde pour les compétiteurs à l'arme ancienne. Un très petit pourcentage est vendu pour les feux d'artifice (comme agent propulsif pour ceux qui doivent aller très haut) et pour l'extraction de gros blocs de roche. Le reste va pour des marchés de niche, telle l'aéronautique ou l'automobile. La seule application militaire, de quelques kilos par année, est pour montrer les effets de la poudre noire lors de cours.

► **Collaborateurs:** 6 personnes œuvrent quotidiennement à Aubonne. La société qui les emploie, la SSE, compte, selon son site internet, 120 collaborateurs. Le siège est à Brig (VS).
► **Chiffres:** 5 installations tournent avec l'eau de l'Aubonne. Le site produit annuellement environ 35 tonnes de poudre noire. 100 francs, environ, le prix d'un kilo de poudre noire en armurerie. 25% le rendement moyen du bois d'aulne et de bourdaine qui devient charbon.



Sabrina Reynier, fondatrice d'Immo-Vie-Agée à Rolle. @immovieagee

Immo-Vie-Agée

UNE SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE PRÉCURSEURE

En créant sa société Immo-Vie-Agée en 2013, à Rolle, Sabrina Reynier bouscule les habitudes helvétiques de l'accès à la propriété. «Le viager est un marché de niche dans lequel Immo-Vie-Agée est quasiment la seule société ultra spécialisée en Suisse romande», reconnaît-elle. Précurseuse dans ce segment, la juriste constate que la clientèle potentielle manque d'information, «beaucoup de gens ne connaissent pas cette façon de vendre et d'investir». Sans aucun cynisme économique, elle parie sur l'avenir, le vieillissement de la population et le montant modeste des retraites des personnes qui auront besoin d'améliorer leurs revenus et de rester bien logées, tout en libérant des opportunités d'investissements immobiliers. Schématiquement, la personne propriétaire vendeur cède son bien à un ou plusieurs acheteurs, et continue d'y habiter jusqu'à sa mort. Le paiement se fait par le versement d'un capital appelé le bouquet suivi d'une rente mensuelle jusqu'au décès du vendeur. «Le viager est une opportunité de placement ouvert à tous les budgets qui va du bien d'exception au petit appartement. Il permet, par exemple, de constituer un patrimoine immobilier pour les enfants. Mais j'ai aussi vendu un bien en viager à deux investisseurs qui ne se connaissent pas entre eux à hauteur de 50% chacun et qui le revendront lorsqu'il sera libéré au décès de la personne», explique Sabrina Reynier. Elle reconnaît que les ventes en viager sont plus longues et complexes à conclure que les transactions immobilières classiques, d'un point de vue juridique mais également humain. «C'est d'abord une rencontre, les personnes qui vendent en viager sont rarement pressées. Je n'aime pas forcer les gens, je laisse la confiance s'installer». L'aléa intrinsèque concernant la durée du viager, la sécurité juridique du contrat sur le long terme, la fiscalité liée à cette transaction particulière, exigent une analyse approfondie pour les deux parties, acheteurs et vendeurs. La force de la société tient dans son réseau de spécialistes, avocats, notaires et banquiers qui jalonnent le parcours. «Les clients viennent de plus en plus nombreux, essentiellement grâce au bouche à oreille et la particularité Immo-Vie-Agée attire également l'attention», se réjouit la Rolloise.

La commission de l'agence s'élève à 3% de la valeur vénale du bien vendu. Le Covid-19 n'a pas freiné les demandes des investisseurs, «je ne vois pas ce qui pourrait déstabiliser le viager. Les gens ont besoin de vendre et de rester chez eux», affirme, confiante, Sabrina Reynier. **ANNE DEVAUX**

INFOS PRATIQUES
www.immo-vie-agee.ch

FICHE ENTREPRISE

► **Création:** 2013. Création de La Sàrl Immo-Vie-Agée par Sabrina Reynier, à Rolle.
► **Activité:** Spécialisée essentiellement dans la vente immobilière en viager, la société propose également des transactions immobilières classiques, ce qui peut arriver lorsque le viager ne se conduit pas. Immo-Vie-Agée travaille dans toute la Suisse romande avec une forte présence vaudoise.
► **Collaborateurs:** Sabrina Reynier et son frère Bruce Reynier.
► **Chiffres:** En 7 ans d'existence, Immo-Vie-Agée a réalisé 80 ventes en viager. Il faut compter entre 6 mois et 2 ans pour conclure une vente en viager. 80% de ses ventes se passent dans le canton de Vaud.

PROFIL

29 février 1972 Naissance à Montreux de parents espagnols émigrés dans les années 1960.
1987-1990 Apprentissage de mécanicien.
1990-1993 CFC d'école de commerce à Yverdon avec une formation d'analyste programmeur en parallèle de son apprentissage.
1993-1995 Comptable et responsable support informatique dans une fiduciaire.
1996 à 2005 Responsable informatique dans différentes entreprises en Suisse romande.

2001 Mariage.
2004 et 2007 Naissances de ses 2 filles.
2005-2006 E-MBA Business School Lausanne.
2006 Création de DPC Solutions à Morges.
2008 Création de Swisstorage à Morges.
2011-2018 Municipal à Chigny, sa commune où il réside encore.



Victor Recarey, gourmand épcurien, jongle entre solutions digitales et produits du terroir. Cédric Sandoz

VICTOR RECAREY

HUMILITÉ ET AMBITION

Passé la trentaine, Victor Recarey, employé dans une multinationale, décide d'écouter la petite voix qui lui souffle qu'il est fait pour l'entrepreneuriat. Il plaque un poste en or et repart de zéro.

— PROPOS RECUEILLIS PAR ANNE DEVAUX
 Malheureux dans son job, le Chigniac se remet sur les bancs de l'école à l'âge de 33 ans, passe un Executive-MBA à la Business School de Lausanne et transforme son travail de diplômé en une vraie société. Avec son ancien collègue de travail et ami Patrick Reyes, il crée DPC Solutions (anciennement Digital Pen Corporation) à Morges, fin 2006. Leur premier produit est un stylo digital qui n'a cessé d'évoluer. DPC développe et vend des outils et des solutions technologiques totalement intuitives au point d'en oublier la technologie. La société cible les situations du quotidien. Leurs produits sont à mettre entre toutes les mains, sur un chantier, dans le secteur médical, dans l'industrie ou un bureau.

Victor Recarey, DPC Solutions qu'est-ce que c'est? Une petite PME avec des clients très importants. Elle est autofinancée ce qui nous donne beaucoup de liberté. Patrick Reyes s'occupe du développement et moi je suis le commercial du duo, je vais cher-

cher les affaires. DPC emploie 14 personnes dont 9 développeurs à 100 %. Elle est présente en Suisse où elle fait 60 % de son business, en Europe à hauteur de 35 % et les 5 % ailleurs dans le monde.

DPC Solutions avait 18 mois lorsque la crise économique de 2008 a frappé. Vous aviez tout à perdre, qu'avez-vous appris de cette expérience? Quand j'ai créé la société, j'ai quitté une cage dorée professionnelle avec un gros salaire pour me retrouver à zéro. Avec mon épouse, on gardait les coupons de réductions des supermarchés pour passer ce cap difficile. J'ai retenu deux choses fondamentales: il faut savoir rester humble tout en gardant ses ambitions et cultiver la flexibilité. C'est ce qui me sert aujourd'hui pour faire face à la crise actuelle. Nous avons décidé de pousser l'expérience du télétravail pour se libérer des coûts fixes qui peuvent être inutiles comme le bail de nos bureaux morgiens. J'ai relocalisé la société dans l'espace coworking de Morges où nous nous retrouvons ponctuellement et nous pouvons recevoir des clients. Flexible!

Quelles sont vos qualités de patron? La passion qui sert de moteur individuel et collectif. Je suis un boss très têtu mais je me remets très vite en question. Faire confiance, je me considère plus comme un bon leader qu'autoritaire. Je ne suis pas routinier, j'estime qu'il n'y a jamais rien d'acquis. Je pousse mes employés à tester leurs compétences. DPC est un beau laboratoire pour cela. Je n'incarne pas la société. Quand je pars en vacances, je coupe tout pendant plusieurs semaines. C'est important de lâcher les rênes en toute confiance.

Le monde du high-tech est très masculin, que faites-vous en faveur de la parité homme-femme? Je me bats pour la parité à compétence égale et j'aimerais bien que les femmes soient plus nombreuses dans le domaine des nouvelles technologies où le machisme règne encore pas mal. Mais, je vais même encore plus loin, car le sujet de la discrimination me touche personnellement. Je suis un «secundos», naturalisé lorsque j'étais jeune adulte. Quand je recrute une personne, j'engage une compétence, de la matière grise et pas une enveloppe. Je n'ai aucun préjugé, ni social, ni de genre, ni de couleur ou de religion. A la maison, je suis le seul mâle entre ma femme et mes filles.

En dehors du travail, vous pensez au travail? Je suis un épcurien, passionné de cuisine et de produits du terroir. D'ailleurs, je viens de monter une nouvelle structure, Premiumfoods.ch, avec mon ami Reto Schmid, avec une boutique en ligne! Le goût d'entreprendre coule dans mes veines. ◊

Sarah Favre, directrice-administratrice de Dexterm SA

UN ESPRIT DE FAMILLE

Se retrouver à diriger une entreprise, du jour au lendemain, n'est pas toujours aisé. La Saint-Preyarde Sarah Favre a dû relever le défi, à 26 ans, et s'y plaît.



L'entreprise de Sarah Favre traite dans la maison de manière ciblée pour protéger la nature. Cédric Sandoz

— PROPOS RECUEILLIS PAR FABRIENNE MORAND
 Depuis ses 19 ans, Sarah Favre travaille chez Dexterm SA, à Tolochenaz. Cette entreprise est spécialisée dans la lutte contre les nuisibles, avec pour clients principaux, les régies immobilières et les particuliers. Elle ne traite pas la nature, mais s'occupe des insectes, volatiles et rongeurs qui génèrent des nuisances aux habitations. En 1992, son père rachète l'entreprise et la transforme en SA. Aujourd'hui, ils sont huit collaborateurs. Le dernier arrivé est un détecteur canin spécialisé dans la punaise de lit. En été, lors des beaux jours, les deux secrétaires répondent régulièrement à plus de 100 appels dans la journée.

Sarah Favre, comment passe-t-on du poste de secrétaire à celui de directrice-administratrice? Difficilement. J'avais 26 ans quand mon papa est décédé après une courte maladie. J'avais évoqué mon intérêt à reprendre un jour l'entreprise, mais rien

n'avait été discuté. Je n'étais donc pas prête, même si dans la gestion opérationnelle j'étais au clair puisque je supervisais déjà presque tout. Cependant, la gestion des ressources humaines n'a pas été évidente. Mon papa gérait cela à l'ancienne et quand il fallait, il poussait une gueulante comme on dit. Ce n'est pas dans mon tempérament, ni mon envie et si je l'avais fait, je serai passée pour une hystérique. Sans expérience dans la direction, je me suis appuyée sur les conseils d'une personne et en 2016, j'ai repris les rênes et restructuré l'entreprise.

Se faire aider lors de la rencontre d'un obstacle est-ce important? Quand cela ne va pas, il faut changer. A un moment, nous avons de la peine à trouver des collaborateurs qui adhèrent à nos valeurs. Pour moi c'est très important d'avoir du personnel qui se sente bien et qui reste. Le tournus, au-delà du coût que c'est de reformer, c'est très épuisant. Ainsi, en

PROFIL

1987 Naissance à Morges. Sarah Favre ensuite grandit dans la région en déménageant fréquemment, mais en suivant sa scolarité secondaire à Morges.
2009 Obtient sa maturité professionnelle commerciale. Elle rejoint Dexterm pour sa première année d'expérience et ne quitte plus l'entreprise.
2008-2013 Responsable du secrétariat chez Dexterm SA.
2014 Devenue directrice à la suite du décès de son papa. Elle se fait accompagner, puis reprend les rênes, seule, en 2016.
2017-2018 A suivi les cours pour l'obtention du brevet de spécialiste en gestion de PME.

2019, j'ai engagé une responsable ressources humaines externe pour qu'elle nous trouve les perles rares. Aujourd'hui l'équipe est stable. Avant cela, une tierce personne avait déjà engagé ma meilleure amie qui occupe aujourd'hui le poste de directrice adjointe et par la suite, sa maman nous a rejoints en tant qu'assistante administrative. Nous avons un fonctionnement familial.

Comment est-ce que l'entreprise a évolué depuis votre reprise? Nous avons presque tout revu, changé le logo et modernisé nos outils. Sur le terrain nous ne traitons plus comme à l'époque où on pulvérisait au maximum et avec des produits nocifs. Aujourd'hui nous traitons de manière ciblée en favorisant au maximum les produits naturels. Dans cette même optique d'aide à l'environnement, nous effectuons des dons, notamment pour la sauvegarde des hérissons.

Quel genre de dirigeante pensez-vous être? Il faut être un patchwork de différents styles. J'essaie de déléguer davantage et de diriger de manière participative. Depuis le Covid-19, qui nous a prouvé que les outils dans lesquels nous avons investi nous ont permis le télétravail, celui-ci est toujours de vigueur si souhaité et cela a apporté davantage de souplesse.

Quels conseils donneriez-vous à une personne qui se retrouve dans la même situation que vous au décès de votre papa? De ne pas hésiter à confronter les opinions et conseils qu'on nous donne. Mais aussi qu'il n'y a pas une bonne réponse, unique, à donner à un problème. ◊

Patrick Boner, fondateur-directeur de More For Less

SE SOUCIER DU POUVOIR D'ACHAT DES SENIORS ET RETRAITÉS

Le Nyonnais d'adoption Patrick Boner travaille dans le milieu de la finance et de la gestion de portefeuilles institutionnels depuis sa sortie d'école. Ce qui l'anime: la réalisation de projets.

— PROPOS RECUEILLIS PAR FABIANNE MORAND
Le monde de la finance, Patrick Boner le côtoie professionnellement depuis le milieu des années 1980, plus particulièrement en lien avec les caisses de retraite. Au fil des ans, il constate que la situation devient de plus en plus difficile pour les retraités, notamment depuis que la crise financière de 2008 a affaibli les trois piliers. Petit à petit, l'idée d'aider le consommateur – les retraités – a germé. C'est ainsi qu'en 2016 il fonde More For Less (M4L) qui se traduit en une plateforme qui réunit divers partenaires offrant des rabais dans de nombreux domaines aux retraités et seniors (58+).

Patrick Boner, comment passe-t-on de l'idée à la création d'une entreprise qui occupe aujourd'hui, à taux variables, sept personnes? Dans ma vie, j'ai eu quelques idées que je trouvais bonnes, mais qui ne se sont pas concrétisées. Quand j'ai eu celle d'aider les retraités en allégeant leurs dépenses, je me suis dit: «*Cette fois j'y vais!*». C'était il y a quatre ans et l'année dernière, M4L est sortie de son anonymat. More For Less a été conçue, non pas uniquement pour les retraités d'aujourd'hui, mais également et surtout ceux de demain. Nous construisons les bases gentiment, de la manière la plus solide possible afin d'être au top pour les baby-boomers qui vont arriver à la retraite dans 4-5 ans.

Quelle est la situation actuelle de votre nouvelle entreprise? Aujourd'hui nous comp-

tons plus de cent partenaires et vendons l'abonnement aux retraités, aux seniors, soit les 58 ans et plus, et aux caisses de retraite, dont certaines l'offrent à leurs bénéficiaires. Nos deux axes principaux sont de soutenir d'une part le pouvoir d'achat des retraités et d'autre part l'économie suisse. Je tiens à préciser que More For Less est une plateforme totalement indépendante dont les capitaux sont détenus uniquement par des privés.

A côté de More For Less vous avez d'autres activités professionnelles, toutes liées à votre profession qui est la gestion de fortunes institutionnelles. Vous êtes notamment à la tête de Copacapital qui fonctionne comme laboratoire d'idées et de stratégies d'investissements à contrôle de risque. Comment jongle-t-on entre ces différentes entités? Mes activités de gestion de fonds institutionnels chez Pvb, ainsi que celles menées au sein de Copacapital sont très complexes et finalement on y pense tout le temps. M4L c'est presque du repos pour moi. C'est concret et une fois la plateforme et les partenariats conclus, ça roulerait presque tout seul. Il ne m'est donc pas trop difficile de jongler entre ces différentes activités. En tant qu'entrepreneur, avoir des idées et les réaliser est ce qui me motive.

Pourquoi avoir un jour décidé de quitter le poste d'employé pour devenir entrepreneur? C'est mon côté «*légèrement rebelle*» (il sourit). En fait, être un «*soldat*» dans de

PROFIL

1963 Naissance à Genève. S'installe dans la région nyonnaise en 1987 à son retour de New York, région qu'il n'a plus quittée depuis.

1984 Obtient son CFC d'employé de commerce. Entame alors une série d'expériences dans la finance en Allemagne, en Angleterre et aux Etats-Unis durant 3 ans.

1991 Obtient le diplôme fédéral d'analyste financier et de gestionnaire de portefeuilles (AZEK).

1995-2007 Directeur et membre du Conseil d'administration chez IAM SA, à Genève. Auparavant il a travaillé chez UBS et Crédit Suisse,

puis dans le département institutionnel de Pictet, à Genève. Depuis 2013, il collabore avec Pvb (Pernet von Ballmoos) en qualité de gestionnaire de fonds et de mandats pour des caisses de retraite.

2008 Fonde et dirige toujours Copacapital SA, à Nyon, qui élabore des stratégies d'investissement et fonctionne comme laboratoire d'idées.

2016 Fondateur-directeur de More For Less, plateforme dédiée au monde des seniors et des retraités.

grandes entreprises n'est pas fait pour moi. J'aime l'idée de pouvoir imaginer quelque chose et le développer de A à Z.

Quelle est votre vision d'un dirigeant? Il est essentiel de beaucoup discuter avec son équipe et d'appliquer deux règles incontournables selon moi: soit on fait les choses bien ou alors on ne les fait pas. Et si on s'engage dans une voie, alors on s'organise pour que le travail soit réalisé à temps. En tant que fondateur-directeur, je trouve normal que j'amène 70%, ou plus, des idées et que la décision finale me revienne. ◉



Cécile Sanioz



Photographie.eu - stock.adobe.com

Conflit

LA MÉDIATION, UN OUTIL TRÈS HUMAIN

La procédure amiable offre une solution rigoureuse de résolution souple des conflits en entreprise.

— ANNE DEVAUX
Les histoires de souffrance au travail potentiellement sources de conflits sont souvent englouties dans le quotidien et franchissent la frontière très poreuse entre vie professionnelle et privée, dans un sens comme dans l'autre. Toutes les situations ne valent pas une procédure judiciaire, mais ne doivent pas pour autant être ignorées. Employeurs comme employés partagent l'obligation légale d'origine législative et jurisprudentielle d'œuvrer pour un bon climat de travail. Néanmoins les conflits ouverts ou larvés sont fréquents. Leurs causes possibles sont catégorisées en grande partie sous la bannière des risques psychosociaux (RPS).

Toutes les entreprises ont l'obligation de prendre les mesures nécessaires pour prévenir et traiter les RPS. La médiation garantit la confidentialité des séances ainsi que l'indépendance et la neutralité du médiateur.

EN PRÉVENTION DES CONFLITS

La Rolloise Debora Akinci est responsable en ressources humaines et communication dans un bureau d'architecture. Elle est également médiatrice, vice-présidente Vaud pour la Chambre suisse de médiation commerciale. Elle constate que le nombre de personnes qui se forment à la médiation ne cesse d'augmenter. Cela correspond également à la hausse ◉◉◉

350
francs, taux horaire
en moyenne de médiation.



Bienveillance et rigueur
La médiatrice Debora Akinci prône l'importance de la sensibilisation à la prévention des conflits par la médiation. DR

1
séance de médiation peut suffire à résoudre un conflit entre deux personnes.

31
personnes de confiance en entreprise agréées par l'ASPCE, actives dans le canton de Vaud.

des situations conflictuelles. «Un problème de communication entre collègues, une organisation de travail mal définie, même pour des personnes de bonne volonté et plus généralement, tout changement est potentiellement source de conflits parce que cela génère de la peur et des tensions et donc de la résistance», constate-t-elle. La médiation est une démarche très efficace aussi dans la prévention des conflits, notamment en pratiquant l'écoute active, la communication non violente et le «feed-back». C'est ce que la Saint-Preyarde Barbara Regamey, avocate et médiatrice, appelle «la mission prophylactique» du médiateur qu'elle compare également à «un garagiste qui veille à l'entretien régulier des relations humaines». Quand le conflit se déclare, la médiation entre dans une phase active, «elle garantit le cadre d'un processus de résolution amiable, mais pas le résultat», prend soin de préciser la médiatrice.

ÉVITER LE PROCÈS

Les entreprises ont intérêt à inciter vivement les parties à accepter une médiation, car il s'agit souvent du dernier outil avant la voie judiciaire, beaucoup moins onéreuse et plus rapide. «Dans les cas de harcèlement ou mobbing, les plaintes qui aboutissent sont extrêmement rares, mais lorsque cela arrive, les conséquences financières sont conséquentes pour l'entreprise», souligne Barbara Regamey. Le principe de la médiation repose sur la démarche volontaire des parties. La pression exercée sur les personnes pour accepter la procédure amiable ne pose pas, selon Debora Akinci,

un problème insurmontable. Car «se rendre à un entretien avec le médiateur garant du respect du déroulement des séances n'oblige en rien à être d'accord avec l'autre partie», précise-t-elle. Patricia Bailly, juriste de formation, médiatrice à Rolle, se souvient d'un cas où «ce sont les avocats des parties qui m'ont contactée. Ils ont proposé une médiation à leurs clients au lieu d'aller aux prud'hommes». Cependant, selon elle, lorsque le conflit est avancé et que les positions se cristallisent, il est plus difficile qu'une procédure à l'amiable aboutisse, d'où l'intérêt d'entamer une procédure de médiation dès le début d'un conflit. Lorsque deux collaborateurs sont dans un rapport hiérarchique, il est souvent plus difficile pour la personne subordonnée de demander à entamer une procédure de médiation par crainte pour son poste.

L'ACCORD DES DÉSACCORDS

«Dans une première phase, nous laissons parler les gens sans juger, cela permet de dédramatiser la situation et de chercher une



PROMOTION DE LA MÉDIATION PAR LA CVC

Diego Segantini, juriste au Service de prévention et gestion des conflits de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVC), constate que la médiation est une pratique encore méconnue par un certain nombre d'entreprises. La CVC communique donc sur le sujet pour mieux le faire connaître. Plus concrètement, depuis 2015 déjà, son service fait le lien entre les sociétés et les personnes de confiance (PDC) ou médiateurs. «Nous recevons régulièrement des demandes de médiateurs et personnes de confiance qui souhaiteraient entrer sur notre liste. Pour faire partie de notre réseau, nous exigeons en prérequis que la personne soit titulaire d'un diplôme reconnu par la FSM (Fédération suisse des associations de médiation)», explique Diego Segantini. En effet, il rappelle que le titre de médiateur n'est pas protégé, chacun peut se proclamer comme tel et offrir ses services. Par ailleurs, «l'obligation légale de désigner une personne de confiance en entreprise ne va pas jusqu'à l'obligation de nommer une personne formée à la médiation», précise le juriste. Les titres reconnus par la FSM sont un gage de qualité, d'efficacité et de confiance. La CVC ne dispose pas encore de statistiques pour mesurer l'évolution de la pratique dans le monde professionnel. Aujourd'hui, on constate un nombre important de prestataires externes aux entreprises, «à notre échelle, nous ne pouvons pas avoir une vision globale du marché de la médiation en entreprise. Il ne faut pas oublier qu'il existe aussi des solutions mises en place à l'interne, le plus souvent au sein des grandes structures, pour gérer les conflits», conclut Diego Segantini.

Management

LA MÉDIATION, UN OUTIL TRÈS HUMAIN

solution. Cependant dans les cas d'infraction à la loi, mobbing ou harcèlement, la voie consensuelle se prête moins bien», observe Debora Akinci. Elle a déjà vu des cas où procès et médiation cohabitent en quelque sorte «quand le juge encourage lui-même les parties à choisir cette alternative». Debora Akinci constate que «des personnes, par ailleurs très intelligentes et rationnelles, peuvent perdre les pédales lorsqu'elles sont en conflit». Si le déroulement et les conditions des séances sont très cadrés, il ne faut pas confondre les médiateurs avec des juges ou des avocats. Ils ne traitent pas les faits en les qualifiant juridiquement. L'objectif est de permettre de renouer le dialogue ou de dénouer des liens professionnels. Le ressenti et les besoins exprimés par les parties en présence sont au cœur du travail de médiation, d'ailleurs, il est très fréquent que deux médiateurs travaillent de concert, l'un interagit et l'autre observe et donne un retour. Finalement, le succès d'une médiation est de faire émerger les solutions en quelques séances dans lesquelles chacun lâche un peu de ses reproches et prétentions en comprenant davantage le point de vue de l'autre. Une médiation réussie, c'est aussi lorsque les gens tombent d'accord de ne pas être d'accord. ●

RESSOURCES

www.vd.ch/themes/justice/conseils-et-assistance/mediation/
www.mediation-ch.org www.aspce.ch



Barbara Regamey promeut le rôle de la Personne de confiance en entreprise. Archives La Côte



LA PERSONNE DE CONFIANCE EN ENTREPRISE

«C'est un nouveau métier qui se met en place. Les tâches de la Personne de confiance en entreprise (PCE) sont très définies ainsi que la déontologie qui encadre ses interventions», affirme la Saint-Preyarde Barbara Regamey. Vice-présidente de l'Association suisse des personnes de confiance en entreprise (ASPCE) reconnue par le SECO (Secrétariat d'Etat à l'économie) comme service spécialisé. La PCE en entreprise fait partie de l'arsenal fédéral pour intervenir le plus en amont possible. Cette solution alternative commence à entrer dans les mœurs. Celle-ci peut proposer ses services sous forme d'un package qui contient une permanence téléphonique, des entretiens individuels. Elle accompagne également l'entreprise dans la création d'un dispositif de prévention des conflits. «Dans 80% des cas, les gens veulent juste déposer leurs sujets de souffrance et d'inquiétude, être écoutés. Ils ont beaucoup plus de ressources qu'ils ne le pensent», explique-t-elle. A tous les échelons d'une société, employés et collaborateurs peuvent contacter anonymement une PCE. La PCE ne doit avoir aucun lien hiérarchique et est tenue par une obligation de confidentialité. La PCE ne prend jamais position, en revanche elle sert de relais entre la personne en souffrance et les professionnels qui répondront au plus près à son problème. Cela peut être le médecin du travail, un thérapeute ou un avocat, entre autres.

PUBLICITÉ



GARAGE DU MURET

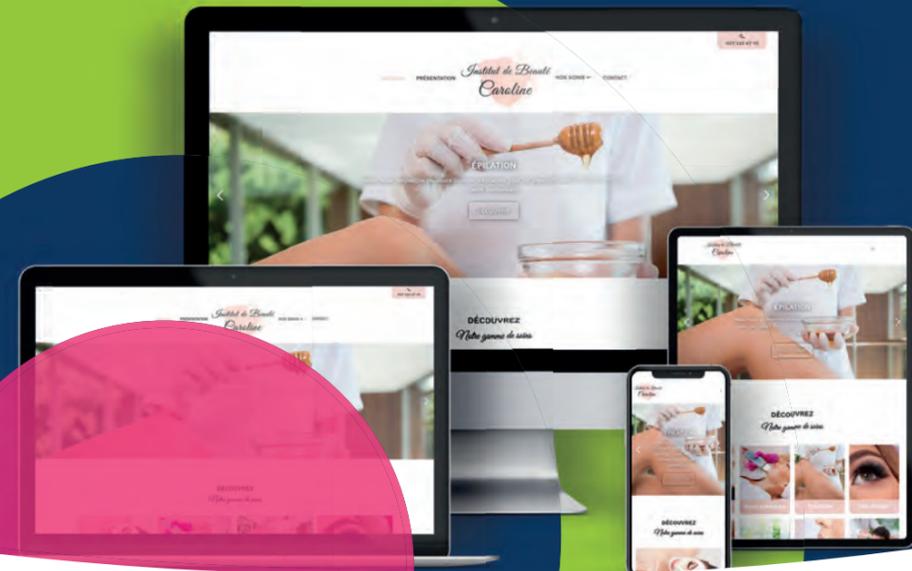
VOTRE SPÉCIALISTE SUZUKI DEPUIS PLUS DE 35 ANS SUR LA CÔTE

1188 Saint-George 022 368 13 21 contact@garage-muret.ch www.garage-muret.ch



vosre site **clé en main,** l'impact en plus.

Impactmedias crée votre site internet.
Gardez le contact avec vos clients
et activez votre transformation digitale!



Rapide

Réalisé en 1 mois



Clé en main

Gestion incluse



Performant

Incite vos visiteurs
à l'action

impactmedias.ch/site



impactmedias
régie publicitaire locale

Management



Travailler depuis la maison permet de varier les lieux où s'installer. Archives Sigfredo Haro



Visioconférence
L'équipe de Square Services à Morges,
lors de l'une de leurs séances de bureau
à distance. Square Services

Les outils informatiques

CHOISIR SES OUTILS POUR MIEUX TÉLÉTRAVAILLER

Le télétravail. L'un des mots clés de 2020, puisqu'il a été imposé à beaucoup par l'arrivée du coronavirus. Dans la jungle des outils informatiques existants, il est parfois nécessaire d'être éclairé par des spécialistes en digitalisation d'entreprise.

— TEXTES FABIENNE MORAND

«Il n'y a pas un outil qui va apporter une solution à tous vos problèmes ou besoins», souligne d'entrée David Goetschmann, cofondateur et responsable technique de Square Services, une entreprise morgienne qui accompagne les PME dans leur digitalisation. Dans la pléthore d'applications existantes, beaucoup ont une version gratuite avec souvent pour limite le nombre d'utilisateurs par compte ou le volume de données. Souvent la version gratuite suffit pour dépanner, surtout lorsqu'on est mal équipé

et que le télétravail se trouve imposé par une pandémie. Mais lorsqu'il est question de digitaliser son entreprise afin, entre autres, de faciliter le travail depuis la maison, cela vaut le coup de se faire accompagner par des spécialistes afin de choisir les bons outils pour sa PME. «Souvent le plus gros travail de digitalisation est de démystifier ces programmes et montrer aux gens qu'ils sont là pour les aider et non les surcharger de travail», ajoute le Morgien. Bien entendu, selon le type d'activité de l'entreprise, le télétravail est impossible

ou dans d'autres cas il est nécessaire d'investir dans des procédures de sécurité des outils hautement sécurisés. Mais pour la majorité des patrons de PME qui ont besoin d'un dispositif simple pour communiquer et échanger des documents avec leurs employés, le plus accessible est parfois le plus simple. «Au lieu de choisir un outil inconnu sur lequel il faut former ses employés, autant utiliser une application qu'une large majorité connaît et utilise dans le privé», continue David Goetschmann. Dans l'instauration du télétravail s'ajoute



S'équiper
Acquérir un clavier et une souris lorsqu'on télétravaille avec un ordinateur portable permet de rendre le travail plus agréable. Archives Sigfredo Haro

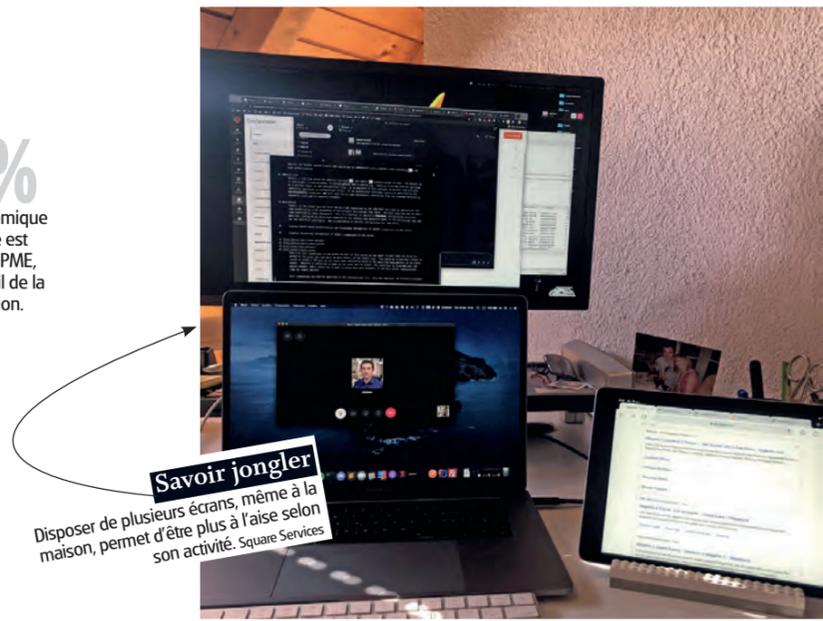
ooo aussi la question du matériel. Certains employeurs vont choisir d'équiper tous leurs employés avec ordinateur et smartphone, d'autres préfèrent verser un forfait d'abonnement et certains laissent le choix entre les deux options. Mais avec la règle que si l'employé choisit son modèle qui n'est pas celui de l'entreprise, c'est à lui de faire en sorte que technologiquement il puisse travailler.

OÙ HÉBERGER SES DONNÉES

Enfin, qui dit digitalisation, dit aussi choix de l'hébergement de ses données. Celui-ci dépend du fournisseur de la solution qui est généralement dans un autre pays. Si la crainte qu'on utilise ses données est présente lorsqu'on stocke tout sur le Cloud, la probabilité de perdre ou de se faire voler son portable (où on sauvegarde tous les documents par peur de les déposer chez un fournisseur) lors du trajet entre la maison et le travail existe aussi. «A qui tu fais le plus confiance? Un fournisseur ou toi?, interroge le Morgien. De plus, il n'est pas rare qu'un chef d'entreprise ait ses contacts professionnels sur son smartphone. Ses données sont stockées à l'étranger sans qu'il en soit forcément conscient.»

Mais pour ceux qui veulent du local, tant dans les services que le développement d'outils et l'hébergement, quelques entreprises suisses proposent l'un ou l'autre. Rares sont celles qui fournissent un large panel. Les Genevois d'Infomaniak développent leurs outils afin d'offrir du local et une alternative aux géants du web, dont les GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft). Cependant, et même si «nous constatons que pour l'informatique, les gens commencent aussi à consommer davantage local, peu de nos clients viennent uniquement pour notre hébergement sur sol helvétique. Beaucoup prennent un abonnement parce qu'avec nos 19 produits actuels nous offrons une alternative aux GAFAM», relève Boris Siegenthaler, fondateur et directeur d'Infomaniak. «Nous travaillons actuellement à développer notre kSuite et kDrive avec tous les produits pour aider les PME», ajoute le directeur des opérations Marc Oehler. Le duo ne cache pas vouloir concurrencer Google et consorts, avec l'engagement de ne pas exploiter, ni valoriser les données de leurs clients, contrairement aux mastodontes d'internet souvent accusés de s'en servir. Si les versions gratuites per-

95%
du tissu économique de la Suisse est composé de PME, selon le portail de la Confédération.



DIFFÉRENTS TYPES D'APPLICATIONS

Le panel de programmes ou d'applications est gigantesque et évolue sans cesse. Il y a notamment, et c'est peut-être l'avenir, les **plateformes d'édition collaborative**. Elles permettent à plusieurs personnes d'intervenir, en simultané ou non, dans un fichier. Ceci simplement en ouvrant une page, comme un site internet, évitant ainsi le classique fichier word envoyé à plusieurs personnes pour ensuite passer des heures à combiner les différentes remarques, avec le risque d'écraser et de perdre une version. Les deux géants actuels sont Google avec sa G suite et Microsoft Office 365. En Suisse, Infomaniak mise tout pour les concurrencer. Pouvoir **communiquer en groupe** par audio ou visioconférence est souvent essentiel et là, le choix des applis est vaste. L'outil **d'envoi ou de partage de documents** évitera de surcharger la boîte de courriels. Toutes ces applications demandent en général la création d'un compte, et donc le choix d'un mot de passe. «Il est donc primordial d'utiliser un mot de passe compliqué et unique par produit, mais aussi, si possible, d'activer la double authentification», souligne Marc Oehler, directeur des opérations chez Infomaniak. Pour faciliter la gestion, il suggère l'utilisation d'un gestionnaire de mots de passe. La liste des logiciels est presque infinie, à chacun de choisir celle qui répondra le mieux possible à ses besoins et à ceux de sa PME.

PETITS CONSEILS

OUTILS INFORMATIQUES, MAIS PAS QUE

Dans le télétravail, on pense outils informatiques, mais il est important de les combiner avec l'ergonomie. Si vous travaillez à la maison, il est primordial de se constituer un vrai poste de travail, pour sa santé. Soit de choisir un endroit dédié, au calme, et d'avoir un mobilier adapté, dont une chaise de bureau des plus confortables. L'un des autres points essentiels auquel on ne pense pas toujours à investir est le confort de l'écran, non seulement sa taille, mais surtout sa qualité. L'impact sur la fatigue des yeux, le potentiel mal de tête en fin de journée et bien évidemment sur l'efficacité et la qualité du travail est non négligeable.

mettent d'attirer de nouveaux clients, Infomaniak cherche à être transparent et espère qu'à l'avenir, en soulignant ce que coûtent les éléments matériels d'un système informatique (hardware) et le développement de nouveautés, leurs clients soient prêts à participer financièrement. La direction prévoit d'ailleurs d'ouvrir le capital aux employés et clients. Enfin, l'une des autres cartes que les Genevois sortent, c'est qu'ils ont un service après-vente local dont les coordonnées ne sont pas impossibles à trouver.

NE PAS OUBLIER L'HUMAIN

Finalement, si le tout en réseau et le télétravail conviennent à certains, les outils fonctionnent (mieux) si l'humain derrière l'écran n'est pas oublié. A titre personnel, David Goetschmann et son cofondateur Sébastien Pahud ont remarqué que le télétravail a rapproché leur petite équipe. Car au bureau, parfois on n'ose pas déranger son patron ou collègue qui semble occupé. Du coup, on finit par ne pas demander un avis. «Alors qu'avec une application cloud comme slack ou Discord, on pose la question sans hésitation et l'autre personne répond dès qu'elle peut», relève David Goetschmann. Ainsi, chez Square Services, durant le travail à distance, trois questions étaient posées quotidiennement à chacun: Qu'as-tu fait la veille? Quel est ton programme aujourd'hui? Quels problèmes rencontres-tu? «Tu ne peux pas répondre trois jours de suite la même chose à la même personne», relève David Goetschmann. Ainsi, cela nous a permis de mettre un rythme de travail et de garder une vraie interaction chaque jour.»

40%
du chiffre d'affaires d'Infomaniak est fait à l'étranger.

PUBLICITÉ

LA CÔTE

Retrouvez-nous sur instagram avec le hashtag #lacotejournal

Ou taguez-nous @lacote.ch





Challande & Fils SA / NYON

Sept décennies au service des professionnels et des particuliers

Active sur le bassin lémanique, Challande & Fils SA est l'un des leaders vaudois du secteur de la distribution de matériaux pour la construction, la rénovation et l'entretien de bâtiments. Fortement ancrée dans sa ville et sa région, l'entreprise est devenue au fil des décennies le fournisseur privilégié des professionnels et particuliers à la recherche de produits et de services de qualité.

Avec plus de 25'000 m² de surfaces d'exposition et de vente, Challande distribue les plus grandes marques de machines et d'outillages professionnels, d'équipements de travail et de sécurité, d'accessoires, ainsi que de peintures avec un espace d'exposition original entièrement dévolu à la décoration d'intérieur.

Son assortiment de carrelages, de parquets, de pierres naturelles, de revêtements pour les sols et les murs et de matériaux de construction est l'un des plus larges de la région. Elle dispose en outre d'expositions dédiées aux cuisines, carrelages et salles de bain, qui proposent des aménagements de style contemporain ou classique, provenant de fournisseurs européens réputés.

Un clin d'œil vintage

L'histoire de l'entreprise se lit aussi à travers sa manière de communiquer, qui reflète l'évolution impressionnante des moyens d'atteindre la clientèle et leur diversité actuelle. Des simples annonces dans le journal « papier », elle est passée par des campagnes de pub percutantes à l'humour décalé.



Elle est également active sur les réseaux sociaux et a revisité son site Internet voici deux ans. A terme, celui-ci devrait devenir un site marchand, qui proposera une sélection de produits et des actions parmi les 20'000 références en magasin.

Pour marquer son 70^e anniversaire, Challande a choisi de communiquer par un clin d'œil aux temps passés en créant un logo vintage reprenant les codes publicitaires d'autrefois, qui se décline sur plusieurs objets, tels que boîtes d'allumettes, bobs, verres à vin...



Des valeurs et des hommes

A l'heure de la mondialisation et du commerce électronique, l'entreprise n'en oublie pas pour autant les valeurs qui ont largement contribué à son expansion depuis sa création en 1950 : le service personnalisé, l'écoute de la clientèle, les conseils professionnels dispensés par des collaborateurs au bénéfice d'une solide expertise,

la qualité des produits, provenant dans leur grande majorité de fournisseurs suisses (80% des fournisseurs).

Dirigée par Christophe Challande, cette PME locale, familiale et indépendante figure parmi les premiers employeurs du district de Nyon, avec ses quelque 70 collaborateurs et apprentis... parmi lesquels un nombre croissant de femmes dans ce milieu réputé plutôt masculin!

INFOS PRATIQUES

Challande & Fils SA
Route de Duillier 18
1260 Nyon
Tél: 022 994 35 35
www.challande.ch
info@challande.ch

Horaires d'ouverture:

Magasins: (matériaux, pierres naturelles, outillage, peinture)
Du lundi au vendredi
de 7h à 12h et de 13h à 17h30
Ouvert le samedi matin de 8h à 12h

Expositions cuisines, carrelages et salles de bains:

Du lundi au vendredi
de 8h à 12h et de 13h30 à 18h
Ouvert le samedi matin de 8h30 à 12h30

Évolution des logos Challande de 1950 à 2020

1950



1961



1968



1985



1987



2008



2020



CHALLANDE EN QUELQUES DATES

- 1950:** fondation de l'entreprise par Justin Challande
- 1986:** Christophe Challande rejoint l'entreprise
- 2007:** inauguration de l'exposition dédiée aux aménagements extérieurs
- 2009:** construction de l'exposition carrelages et salles de bains
- 2016:** ouverture de l'exposition cuisines



Les adolescents Graines d'Entrepreneurs, en plein brainstorming. Graines d'Entrepreneurs



Pédagogie de l'entrepreneuriat
 Laurence Halifi, cofondatrice de Graines d'Entrepreneurs, lors d'un atelier extrascolaire dans une école à Aubonne, transmet sa passion aux plus jeunes. Graines d'Entrepreneurs

Formation

DEVENIR ENTREPRENEUR

L'entrepreneur est son propre apprenti autodidacte. Chaque difficulté est une occasion d'apprendre et de ne pas commettre la même erreur deux fois de suite.

«**E**st-ce que rebondir, transformer les difficultés en challenges, se montrer résilient, s'apprend sur les bancs de l'école?» demande David Narr, président de Genilem qui accompagne les entrepreneurs dans leurs projets. Non! Et il n'est pas le seul à affirmer que devenir entrepreneur est un savoir-être. Mais le savoir-faire s'apprend et les voies sont protéiformes.

LA PERSONNALITÉ

L'accompagnement d'entrepreneurs novices est au cœur de la mission de Geni-

lem et du Réseau Entreprendre Suisse romande (RESR). David Narr d'un côté et Angelo Mellone, directeur du RESR, de l'autre, portent le même regard sur les qualités fondamentales qui distinguent celles et ceux qui réussissent. David Narr en dresse un portrait à grands traits: «C'est une personne un peu bornée et sûre de soi pour ne pas vaciller au premier doute; capable d'être remise en cause et d'accepter de se prendre un non dans la figure même un peu brutal.»

Le RESR se concentre d'abord sur la personne avant le projet, affirme Angelo Mellone. Il ne faut pas se fier au milieu social

2000
 alumni Graines d'Entrepreneurs depuis 2015

95 francs
 pour un atelier Genilem de 3 heures

ou au niveau de formation pour parier sur les chances de réussite. Il illustre le propos avec un cas concret: «Un porteur de projet s'est présenté avec un niveau d'éducation scolaire plutôt faible. Sur le dossier, il n'avait pas les épaules. Dans les faits, sa persévérance doublée d'une forte aptitude à entreprendre ont balayé tous les doutes sur sa capacité à mener son projet à terme.»

L'ACCOMPAGNEMENT

Pas de leçons théoriques, mais un coaching sur le terrain, *in situ*, alors que l'entrepreneur a déjà la tête dans le guidon. Celui ou celle qui dirige son entreprise est aussi la personne qui décide *in fine*. Même avec les bons outils, la solitude du décideur n'est pas une vue de l'esprit. Créateurs ou repreneurs d'une entreprise peuvent choisir l'accompagnement pour mettre le plus d'atouts de leur côté. C'est aussi une façon de se former au contact de pairs expérimentés.

Caroline Léopold-Metzger, lauréate du RESR 2019, bénéficie d'un accompagnement sur mesure pendant deux ans. Malgré un CV impressionnant, la jeune femme ooo

LES COUPS DE POUCE DU CANTON DE VAUD À LA JEUNESSE

En 2019, la Commission de coordination PEJ (Politique cantonale de l'Enfance et de la Jeunesse) avait proposé le thème de «La ville de demain» dans le cadre de la Journée PEJ. Destiné aux élèves en classe de 9^e et 10^e Harmos, le projet a été conduit en partenariat avec Graines d'Entrepreneurs, HEC Lausanne et l'association jaiunprojet.ch. Latha Heiniger, chargée de projet PEJ, précise que l'objectif pédagogique était «de transformer une idée en un projet viable, ce qui est au cœur de la mission de Graines d'Entrepreneurs». Le PEJ soutient les politiques jeunesse des communes et par ce biais participe à l'égalité des chances. «En effet, certains jeunes vont entreprendre de leur propre initiative, mais d'autres ont besoin d'un coup de pouce pour découvrir leur droit et leur potentiel à devenir créateurs de projets dans un esprit d'entrepreneuriat social, durable, responsable et citoyen.» Les projets du Collège de Préverenges et de Rolle ont été retenus pour être développés. Les élèves de Préverenges ont imaginé une application pour lutter contre le harcèlement et aider les adolescents qui en sont victimes «Help Me» et ceux de Rolle se sont intéressés à la création d'un parcours VTT «Fun Bike».

Par ailleurs, l'association jaiunprojet.ch, mandatée par le canton, aide les jeunes Vaudois de 13 à 25 ans à concrétiser leurs idées. La Traîne-gourdine de Cossonay, Anna Mazrek, employée de l'association, précise bien que le cadre extrascolaire et extra-professionnel s'inscrit dans la participation à la vie citoyenne. «Le but principal et la plus-value de notre activité auprès des jeunes soulignent la possibilité et leur capacité de réaliser ce qu'ils veulent faire avec des soutiens pour les y aider. Cela leur donne un signal fort pour l'avenir.» Le goût d'entreprendre n'a évidemment pas de limite. L'expérience réussie d'un projet bénévole, social, citoyen peut mener à celle d'une start-up, un jour. Fiches et guides très pédagogiques pour avancer pas à pas sont à disposition sur le site de l'association.

PUBLICITÉ

PRÊTS POUR PLUS?
TOYOTA YARIS HYBRID

Emil Frey Nyon
 emilfrey.ch/nyon – 022 365 16 16

○ n'a pas hésité à soumettre son projet de reprise de la société Deppeler SA, fleuron de l'industrie dentaire à Rolle, à l'acuité du comité du réseau qui évalue la capacité à entreprendre des candidats. Dans la phase de concrétisation d'un projet, «l'idée représente 1 % et le travail, 99 %», estime Angelo Mellone. L'accompagnement RESR commence d'emblée pour préparer la présentation du projet. Pendant cette période, le candidat bénéficie déjà d'une vraie leçon de création d'entreprise.

LA BOÎTE À OUTILS

Les outils peuvent être techniques, juridiques, managériaux, commerciaux, financiers, etc. La liste est sans limite. Le sujet étant très mobile, les voies de la formation le sont tout autant.

Les hautes écoles de commerces dispensent des cours d'entrepreneuriat. Mais attention, rappelle David Narr, «les écoles de management, par exemple, donnent des méthodes, elles ne font pas la personne». Pour se former dans des secteurs d'activités spécifiques, la voie de la formation continue est plus ponctuelle. Par exemple

les cycles certifiants proposés par des organismes comme Romandie Formation à Paudex ou l'école CREA à Genève, Genilem ou encore Innosuisse, offrent un large éventail de filières.

Concernant les formations Genilem à la création d'entreprise, David Narr constate la forte présence des femmes: «Leur humilité leur apporte plus de clairvoyance sur ce dont elles ont besoin pour se lancer, être à l'écoute de leurs clients et de leurs collaborateurs. Trois des plus grands succès de Genilem sont portés par des femmes qui avaient de belles carrières. Elles sont venues au cours de base de l'entrepreneuriat et ça c'est un très beau trait d'entrepreneur.» Il donne l'exemple du réseau de crèches Little Green House fondée par Barbara Lax à Gland en 2012, qui compte parmi ces succès.

LA GRAINE

Dans le canton de Vaud, une femme entrepreneure s'est donnée pour mission d'éveiller l'esprit d'entreprendre chez les 11-18 ans. Laurence Halifi est convaincue que ce n'est pas dans l'essence de l'école de créer des entrepreneurs. Cofondatrice

10 projets

suivis par jaiunprojet.ch en 2019 dans les districts de Morges et de Nyon

«Il ne faut pas se fier au milieu social ou au niveau de formation pour parier sur les chances de réussite d'un entrepreneur.»

ANGELO MELLONE, DIRECTEUR DU RÉSEAU ENTREPRENDRE SUISSE ROMANDE

LIFT: LA DÉCOUVERTE PRÉCOCE DU MONDE DU TRAVAIL

Le projet LIFT d'envergure nationale s'adresse aux jeunes de 13 à 16 ans à l'école obligatoire. L'idée est de donner une chance aux élèves peu motivés, avec des difficultés scolaires et un faible réseau, en leur proposant de travailler pendant trois mois, quelques heures par semaine, dans une PME locale. «Pour ceux qui savent prendre la balle au bond, c'est un sacré coup de pouce. En valorisant cette première transition avec le monde du travail, on fait le pari de l'avenir», souligne Aude Métral, coordinatrice pour la Suisse romande du projet LIFT.

En 2013, Maxime Ansermet a fait partie de la première volée du projet LIFT au collège des Rojalets à Coppet. «Je n'aimais pas l'école, donc je ne m'investissais pas et mes résultats scolaires étaient mauvais», se souvient-il. Mais la chance lui sourit lorsqu'un de ses enseignants lui propose de participer au projet pilote pour le canton de Vaud. «Nous étions 4 ou 5 élèves et j'ai tout de suite eu le déclic.» Maxime Ansermet était alors âgé de 14-15 ans et se frotter au monde du travail a été une révélation. «J'ai travaillé dans un hôtel, je suis passé par tous les services. J'ai choisi de rester dans le service technique parce que j'aime résoudre des problèmes rapidement.» Une fois lancé, rassuré sur ses capacités, le jeune Maxime Ansermet comprend vite qu'un jour, il sera son propre patron. «LIFT n'aide pas à devenir chef d'entreprise, mais à trouver sa voie, prendre de l'assurance. Je pense que cela m'a sauvé de l'échec scolaire et m'a fait gagné des années importantes.» Aujourd'hui, le mauvais élève à l'école, le jeune adolescent touche-à-tout et réfractaire à l'autorité, a créé deux sociétés. La première est spécialisée dans le transport de personnes handicapées. Elle est en lien avec son histoire personnelle. Il connaît bien toutes les difficultés de cette problématique car son frère est handicapé moteur. La deuxième société s'occupe de louer des voitures haut de gamme. Il a suivi une formation spécifique au cours de laquelle il a rencontré son actuel associé. Le jeune entrepreneur de Tannay a dû affronter la crise du coronavirus, l'année sera évidemment moins bonne que 2019.



Maxime Ansermet
Ancien élève des Rojalets à Coppet, il garde une grande reconnaissance pour le professeur qui lui a permis de rejoindre le programme LIFT. DR

2 ans

d'accompagnement gratuit par le Réseau Entreprendre Suisse Romande

de l'association Graines d'Entrepreneurs en 2015 qui propose un programme d'entrepreneuriat aux adolescents, elle prône une sensibilisation auprès des élèves au moins une fois au cours de leur cursus scolaire. «Notre but n'est pas que tous deviennent entrepreneurs, mais de leur transmettre l'esprit d'entreprendre, savoir que dans leur vie, on peut avoir une idée et la réaliser et nous leur expliquons la méthode et les étapes pour y arriver.» Dans les ateliers extrascolaires Graines d'Entrepreneurs, qui se déroulent dans des collèges et écoles privées, «nous recevons beaucoup de jeunes mal adaptés au système scolaire classique. En élaborant leur propre projet, ils peuvent se projeter dans le futur et exercer des compétences qu'ils n'ont pas l'occasion d'exercer à l'école», constate-t-elle.

L'association a mis en place des permanences, tous les mercredis, qui se déroulent dans les Hubs d'innovation de l'Unil et l'Unie au milieu des étudiants et start-up. Gymnasiens, collégiens, apprentis ainsi que les alumnis de l'association peuvent s'y rendre gratuitement et sans prérequis. «Les structures mises en place pour accueillir l'enthousiasme et les envies, mêmes ponctuelles, c'est fondamental... un endroit où on peut poser les questions et valoriser toutes initiatives encore embryonnaires. L'absence de lieu dédié tue l'envie dans l'œuf», soutient Laurence Halifi. ○

INFOS PRATIQUES

www.grainesentrepreneurs.com
www.genilem.ch
www.reseau-entreprendre.org/suisse-romande
www.vd.ch/spj
<http://www.cvaj.ch/jaiunprojet>
www.innosuisse.ch
www.romandieformation.ch

500 francs

pour une formation Genilem de deux jours

La lauréate 2019, Caroline Leopold-Metzger, CEO de Deppeler SA à Rolle, avec son accompagnant RESR Pierre-Yves Maillefer. Archives Cédric Sandoz





La réussite d'une start-up qui démarre repose sur le bon timing, le financement et l'équipe qui la pilote. contrastwerkstatt - stock.adobe.com

Innovation

START-UP



LA TOLÉRANCE AU RISQUE

«Ne pas se mentir» est quasiment le mantra de Sébastien Pahud. Cofondateur de trois sociétés dans le district de Morges et chargé de cours, entre autre sur la création de start-up, à la HEIG-VD où il enseigne, il conseille vivement aux créateurs de valider et challenger leur idée auprès des proches. Dans la foulée, il faut tester le marché le plus tôt possible et Sébastien Pahud incite à l'évaluer à chaque évolution du produit ou de la prestation proposée. L'innovation, par essence bouscule les habitudes. Le financement du projet doit être entièrement chiffré. «Des mauvais chiffres n'enterrent pas une bonne idée, mais exigent de retravailler le projet», formule Sébastien Pahud qui voit ses étudiants se lancer de plus en plus nombreux dans la création d'une start-up. Même si l'entourage y croit et se montre prêt à prendre quelques risques financiers, les investisseurs ne dansent pas toujours au même rythme. Julien Guex, sous-directeur à la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI) et secrétaire général de la Fondation pour l'innovation technologique (FIT), soulève également la problématique du moment de

Pour Jean-Michel Stauffer, conseiller en innovation dans l'industrie de précision et la cleantech chez Innovaud, la récente étude Vaud Innove montre qu'une très large majorité de la population de notre région perçoit positivement le fait d'entreprendre. Il reconnaît que monter une entreprise comme une start-up est certes risqué mais observe plutôt que les entrepreneurs vaudois ont une grande tolérance au risque et que leur niveau d'ambition a même fortement augmenté ces dernières années. «Ils/elles ont la chance d'évoluer dans un bassin scientifique dense et de pouvoir compter sur un écosystème d'innovation hyper connecté, un atout tout comme un terrain fertile pour monter sa start-up et la faire grandir au-delà de nos frontières», affirme Jean-Michel Stauffer. Innovaud fait le choix de compter les succès, raison pour laquelle l'association ne possède pas de chiffres concernant les échecs et faillites de start-up créées dans le canton. www.innovaud.ch

ooo

PUBLICITÉ

Laissez les offres d'emploi venir à vous

Indiquez vos critères de recherche

Recevez des offres qui vous correspondent

Postulez

Inscrivez-vous sur www.jobeo.ch
On s'occupe du reste!

JOBEO
TALENTS, JOBS & MATCH

Conseil

LA START-UP, CE MODÈLE SI TENDANCE

Créer une start-up n'est pas une aventure à l'aveuglette guidée par la chance.

Une start-up innovante qui arrive au bon moment doit répondre à un problème déjà identifié et apporter une solution à court terme. Le plus souvent il s'agit d'un transfert de technologie mise au point dans un laboratoire de recherche ou par un inventeur génial dans son coin, vers un produit, un service ou un processus. Le modèle léger de la start-up est particulièrement bien adapté pour porter l'innovation sur le marché. Le business plan déroule les étapes sur le papier. En revanche, dans la concrétisation, l'art de saisir le bon moment peut

— ANNE DEVAUX

faire passer un projet prometteur sur la pente de l'échec. Mais comment éviter les erreurs? Tout n'est pas sous contrôle, comme l'engouement inattendu du marché et des investisseurs ou au contraire leur désaveu incompréhensible. En revanche, deux éléments ne dépendent pas du hasard: les chiffres et les compétences de l'équipe porteuse du projet.

«NE PAS SE MENTIR»

Se confronter à son propre projet est la première porte d'entrée vers les investisseurs et le marché.

ooo la levée de fonds, surtout si l'investissement de départ est élevé. Trop tôt, les investisseurs ne bougent pas, trop tard, ils considèrent que l'idée n'est plus aussi novatrice et passent leur tour. D'où l'intérêt de se faire accompagner par des personnes ou structures qui connaissent les secteurs de l'innovation en profondeur.

LA BONNE ÉQUIPE

Selon Julien Guex, deux erreurs peuvent être fâcheuses, «être amoureux de son projet et le culte du secret». Dans un cas comme dans l'autre, cela obscurcit l'esprit du porteur de projet. Pour s'entourer des bonnes personnes, Julien Guex invite à écarter «celles qui savent tout mieux que tout le monde et les profils trop homogènes». Il faut chercher des compétences complémentaires pour former une bonne équipe capable de maîtriser les différents aspects et enjeux. Caroline Gueissaz, directrice de Business Angels Suisse, va dans le même sens, en observant, «miser sur une start-up dont le CEO est très courageux mais insensible aux conseils et à la concurrence, est une cause d'échec potentiel pour les investisseurs». Elle constate que des professionnels doués peuvent réussir quand même si la start-up est mal partie en réorientant les objectifs. Sébastien Pahud met en garde les fondateurs qui pensent faire des économies en passant par des plateformes qui proposent des packages de création d'entreprise en ligne, gratuitement ou pour une somme très modique. D'autant plus que les structures et associations prêtes à soutenir les jeunes entrepreneurs dans les domaines de l'innovation

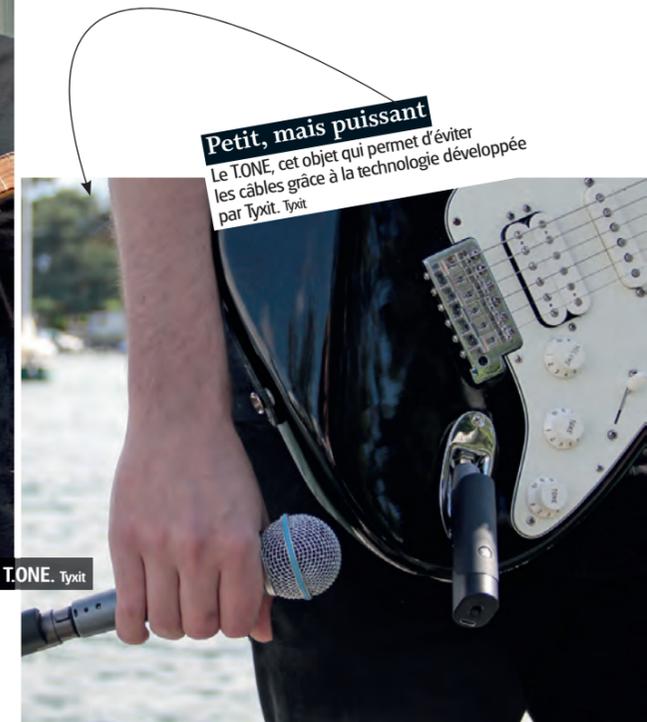
sont toutes prêtes à les accompagner pour recalibrer leur projet si nécessaire afin de convaincre les investisseurs.

LE PLAN DE LIQUIDITÉS

Se trouver à court de liquidités est l'erreur la plus courante et la première cause de faillite des start-up, selon Sébastien Pahud. Pour éviter cet écueil, il insiste sur l'importance de «vendre au plus vite le produit ou la prestation au cœur de l'activité de la société pour assurer des rentrées d'argent. Il faut faire un plan de liquidités anticipées à 2/3 mois d'avance pour payer les salaires et les charges.» Julien Guex constate également que les gens qui perdent trop de temps à perfectionner leur projet finissent par couler. Il faut donner de la visibilité pour vendre, ce qui apporte en même temps de la crédibilité, ajoute-t-il. L'expérience lui fait dire, «ceux qui gèrent bien la communication, en général gèrent bien l'ensemble, même si on voit toujours des cas dans lesquels la communication est bâclée mais qui y arrivent quand même, surtout lorsque l'innovation est grand public». o



Gaétan Fuchs (à gauche) et Raphaël Buache, les fondateurs de Tyxit avec leur T.ONE. Tyxit



Petit, mais puissant
Le T.ONE, cet objet qui permet d'éviter les câbles grâce à la technologie développée par Tyxit. Tyxit

FICHE ENTREPRISE

► **Création:** Gaétan Fuchs et Raphaël Buache fondent, à Echichens, Tyxit en mai 2019, après avoir eu l'idée fin 2017. Le nom provient de tympanum (tympa) et dixit (il/elle dit).

► **Activité:** Cette start-up vient de développer une technologie sans fil pour l'audio. Elle se lance dans la production d'un produit l'utilisant et qui permet de se passer d'une installation câblée.

► **Collaborateurs:** Actuellement, 11 personnes travaillent pour Tyxit, pas forcément toutes à 100%. Il y a notamment les deux fondateurs, des ingénieurs spécialisés dans l'électronique embarqué, les logiciels ou encore l'audio acoustique et des personnes en charge du marketing.

► **Chiffres:** 54 045 francs levés en juillet 2020 via une plateforme – kickstarter – de financement participatif. 234 francs, le prix d'un T.ONE pour les participants à la campagne. La sortie est prévue pour la fin de l'année. Cet été le prototype en était à sa 9^e version. Plus de 100 000 lignes de codes nécessaires pour la réalisation de leur technologie.

Tyxit

LA FIN DE LA LATENCE

Regarder une vidéo et s'apercevoir qu'il y a un infime décalage entre l'image et le son, c'est agaçant. Pour être remarqué, cette latence n'a pas besoin d'être de plus de quelques fractions de secondes et dérange le téléspectateur, le musicien, le présentateur avec un micro ou le monde du gaming (jeux vidéo en ligne). Gaétan Fuchs et Raphaël Buache étaient collègues quand un jour ils ont eu envie de concrétiser une idée. Ils se sont rapidement rapprochés de la HEIG-VD d'Yverdon pour développer une technologie sans fil pour l'audio. En parallèle, ils ont trouvé des fonds et de l'encadrement, dont le programme Venture Kick qui soutient l'innovation suisse, mais aussi gagné quelques prix et trouvé de l'aide de business angels. Rapidement, le duo a pu prouver qu'il était possible «d'envoyer des signaux audios sans fil et sans latence perceptible», précise Bruno Constans qui s'occupe du marketing.

Cette technologie, qu'ils comptent aussi vendre à des marques tierces, l'équipe de Tyxit a décidé de l'intégrer dans un objet à destination des musiciens. Un premier produit qu'ils élaborent eux-mêmes, d'autres suivront certainement. L'équipe est ainsi partie de zéro pour concevoir la partie électronique et le logiciel avec comme objectif de supprimer la latence et de maintenir la qualité audio, à un prix abordable. Car aujourd'hui, «le sans-fil est partout, mais c'est compliqué de garder de la qualité ou alors il faut un équipement professionnel volumineux et cher», ajoute Bruno Constans. Concrètement, cet article appelé T.ONE se résume en un émetteur, un récepteur et une application smartphone. Le prix a été fixé pour l'instant à environ 200 francs lors de la campagne Kickstarter qu'ils ont lancée cet été. Fini les câbles et tables de mixage, tout passe par une fréquence radio IFM (bande radio industrielle, scientifique et médicale), avec une distance maximale de 30 mètres. L'objet tient dans une poche et l'application fait office d'enregistreur et de table de mixage, la simplicité en plus.

Cet été, Tyxit a obtenu les quelque 50 000 francs espérés pour investir dans l'outillage et la production. Avec cette campagne de financement participatif, ils ont également pu se créer un petit groupe de musiciens à travers le monde qui seront les meilleurs testeurs et critiques du T.ONE. Si la start-up est officiellement basée à Echichens, le télétravail et internet la rendent finalement planétaire. **FABIENNE MORAND**

INFOS PRATIQUES

www.tyxit.com

400

start-up technologiques dans le canton de Vaud.

100 000

francs par projet pour les lauréats des bourses Grant délivrés par la Fondation pour l'innovation technologique.

4557

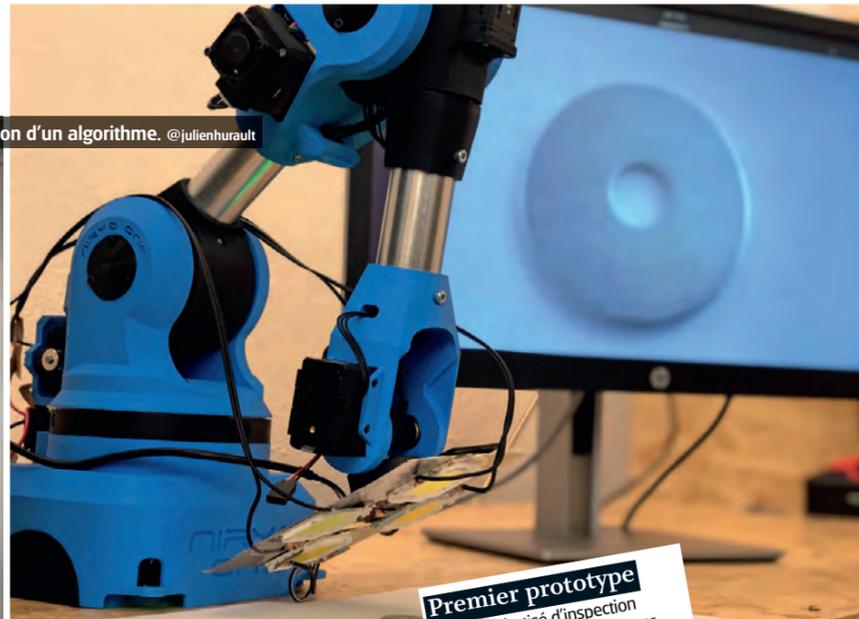
millions de francs d'investissements en capital-risque levés par les start-up vaudoises en 2019 selon le Swiss Venture Capital Report.



LES BUSINESS ANGELS

Le Guide de l'investissement, disponible en ligne sur le site du canton www.vaud-economie.ch, observe que les start-up qui ont besoin de moins de deux millions de francs dans leur phase de démarrage sont souvent financées par des business angels. «Il n'y a pas de formule magique: ce n'est pas si facile d'éviter de faire des erreurs en choisissant dans quelles startup investir», reconnaît Caroline Gueissaz, la directrice de Business Angels Suisse. L'apport des business angels n'est pas uniquement financier, «nous possédons certaines informations sur la concurrence, nous pouvons ouvrir des marchés aux start-up que nous soutenons et nous leur apportons de la crédibilité», affirme Caroline Gueissaz. Devenu business angel en 2012, le Buchillonnois Kyril Gosweiller a choisi de diversifier ses investissements dans cette économie vive. «Certes, c'est risqué, mais le plaisir est nettement plus grand que de placer tout son argent dans des fonds d'investissements moins humains», se réjouit-il. Les anges de l'investissement participent à leur manière à dresser des garde-fous autour de ces jeunes entrepreneurs. En apportant leurs expériences respectives, ils forment des équipes de consultants professionnels bénévoles sur un même projet. Le Buchillonnois apprécie également de pouvoir suivre de près ses investissements, même s'il faut peut-être faire le deuil de certains d'entre eux.

Tristan Salomon est en train de faire des images nécessaires à la réalisation d'un algorithme. @julienhurault



Premier prototype
Modèle robotisé d'inspection visuelle automatique conçu par la start-up Axom. @julienhurault

Axom – Automatic Visual Inspection

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE L'INSPECTION VISUELLE

«Savez-vous que tous les vaccins dans le cadre des études pour le coronavirus sont inspectés visuellement par un opérateur?». C'est avec cet exemple que Tristan Salomon entre en matière pour expliquer l'innovation d'Axom dans le domaine de l'inspection visuelle automatique. Il est l'un des deux cofondateurs de la start-up créée en 2019 à Morges et dont les locaux sont à Nyon. Tous les deux ingénieurs, ils ont associé leurs compétences. Julien Hurault, spécialiste en Intelligence artificielle, s'occupe du développement technique et Tristan Salomon du développement commercial. Ils proposent une solution alliant un bras robotique avec des algorithmes de Machine Learning afin de contrôler automatiquement l'aspect visuel de pièces sur les chaînes de production. En combinant intelligence artificielle et robotique, Axom ouvre le champ de l'inspection visuelle à des objets de tailles et de natures différentes avec une solution unique adaptable à chaque objet. Actuellement, Axom travaille avec la production pharmaceutique et l'horlogerie, mais envisage aussi l'aéronautique et l'automobile. «La flexibilité de notre solution permet d'être trois fois moins cher que nos concurrents», affirme Tristan Salomon.

Les deux jeunes entrepreneurs se rencontrent lors d'une sortie en ski de rando en 2017. Ils partagent une passion commune pour l'entrepreneuriat, chacun ayant déjà tenté l'aventure dans différents projets à la fin de leurs études. C'est en 2018 que l'opportunité se présente de monter une start-up ensemble. Ils décident alors de quitter leur entreprise respective et financent eux-mêmes la création de la structure. Après quelques mois de prospection, les premiers contrats avec des gros clients arrivent assurant ainsi l'autonomie financière de l'entreprise.

Le secteur de l'inspection des produits est étroitement lié à la législation qui établit des normes de sécurité et de qualité des produits. Les sociétés de pointe, notamment dans la pharma, cherchent continuellement à rendre ces systèmes plus performants.

«Axom intéresse le marché parce qu'elle est orientée vers des solutions utilisables par les industriels. Nous sommes des ingénieurs, pas des chercheurs, notre objectif est de mettre ce nouveau type d'algorithme en production dans un contexte industriel», observe Tristan Salomon.

INFOS PRATIQUES
www.axom.tech

+200%
de chiffre d'affaires en 2020
(statuts juillet 2020)

FICHE ENTREPRISE

- **Création:** Avril 2019 par Tristan Salomon et Julien Hurault
- **Activités:** Inspection des objets, détection automatisée des défauts, comptage automatique de gros volumes de pièces, traçabilité intelligente avec un suivi automatique des numéros de lot/pièce dans le domaine de l'industrie pharmaceutique, des équipements médicaux et de l'horlogerie.
- **Emplois:** 8 personnes à 100% dont un stagiaire.
- **En chiffres:** Rentable en 2019, +200% de CA en 2020 (statuts juillet 2020).

Tole Factory

LA DÉCOUPE DE MÉTAL EN QUELQUES CLICS

Ils veulent être la première tôlerie en ligne en Suisse en proposant une plateforme, Tole24, qui permet au client de commander sa pièce en métal sur-mesure – enseigne, œuvre d'art, pièces mécaniques, panneaux décoratifs... – en quelques clics, depuis n'importe où et 24h/24. Eux, ce sont Jonathan Michel et les frères Lo Giudice, Stefano et Kevin. Un trio dont aucun n'a encore fêté ses 30 ans et qui investit ses fonds propres dans leur entreprise, Tole Factory (anciennement BB Découpe Tout) basée à Montricher. Actuellement, ils finalisent avec des développeurs suisses leur programme qui, et là réside toute l'innovation, permettra de donner, instantanément, le montant que le client devra payer. Le programme permet aussi de regrouper intelligemment différentes commandes pour optimiser l'utilisation de la matière, des temps d'usinage et donc des prix. Car la facture dépend de la matière choisie, de la taille et du nombre de découpes à effectuer pour donner vie au produit final souhaité. L'idée de digitaliser le service, un peu comme des imprimeurs le font avec du papier, est liée à leur envie de moderniser les outils et d'accélérer le processus de l'établissement du devis. Ce trio qui cherche l'efficacité et l'efficience au quotidien est parti du constat que si leur activité consiste à partir d'une feuille de métal plate pour en sortir un produit final, le temps de préparation, que ce soit pour 1 ou 1000 pièces, est identique. De plus, depuis leur reprise en 2014 de l'entreprise, le nombre de personnes qui demandent des pièces uniques a augmenté. Dans quelques mois, les clients pourront choisir en ligne leur métal, télécharger leur fichier, de format vectoriel, et, une fois tous les champs remplis, valider ou non la commande si le prix leur convient. Le but étant pour ces entrepreneurs de gagner du temps dans la pré-production et d'être rentable en proposant un produit maison, réalisé en Suisse, de qualité et à un prix attractif. Leurs clients cibles sont les bricoleurs, les créatifs et les PME. **FABIENNE MORAND**

INFOS PRATIQUES

Chemin des Rippes 10, 1147 Montricher, tél. : 021 864 30 70, www.tolefactory.com



Les trois associés de Tole Factory
Stefano et Kevin Lo Giudice, et Jonathan Michel (de gauche à droite). Fabienne Morand

FICHE ENTREPRISE

- **Création:** Tole Factory naîtra officiellement d'ici la fin 2020. L'entreprise d'origine, BB Découpe Tout à Montricher, existe depuis plus de 20 ans et a été reprise le 1^{er} août 2014 par le duo Jonathan Michel et Stefano Lo Giudice. Tous deux se sont connus lors de leur CFC de constructeur métallique.
- **Activités:** La tôlerie industrielle, soit la découpe et le pliage de pièces en métal. Si l'acier, l'aluminium et l'inox sont les matériaux principaux, les machines peuvent aussi découper du laiton, du cuivre, voire même du bois ou encore du verre.
- **Collaborateurs:** Tole Factory emploie 5 personnes à 100%, dont les trois associés qui pensent déjà à engager une sixième personne.
- **Chiffres:** Chaque mois, l'entreprise répond à la demande d'une centaine de clients, que ce soit pour du matériel professionnel ou un projet privé. Le parc machine neuf compte une découpe laser, une découpe à jet d'eau et une plieuse. La plus grande pièce qui peut être découpée est de 4 mètres par 3 mètres. La découpe laser peut couper le métal jusqu'à une épaisseur de 30 mm et du métal de plus de 200 mm pour celle à jet d'eau.



William Grin, décédé en 2019, entre son fils Christian et son petit-fils David. Archives Sigfredo Haro

La Famille Grin

«SI NOUS VOULONS EXISTER DEMAIN, IL FAUT TOUJOURS ÊTRE UN PEU EN AVANCE»

La longévité est inscrite dans l'ADN des Grin de père en fils. Ils se succèdent à la tête de l'entreprise familiale depuis quatre générations étalées sur un siècle.

— ANNE DEVAUX

Depuis l'époque de l'hippomobile jusqu'à la voiture high-tech de nos jours, l'entreprise Grin a connu un essor qui ne s'est jamais démenti. L'épopée a commencé en 1922 avec Louis Grin, maréchal-forgeron, lorsqu'il s'installa avec sa famille à Lavigny pour y reprendre la forge communale. En un siècle, seulement quatre générations se sont succédé à la tête du Garage Grin, signant leur longévité respective. En effet, en 94 ans, l'entreprise n'a changé de mains que deux fois, d'abord de Louis à son fils William et de

celui-ci à son fils Christian! David, le fils de Christian, actuellement à la tête de l'entreprise depuis 2017, a été élevé dans un modèle de grande stabilité. Pour autant, le cadre familial n'est pas rigide. La famille Grin prône la bienveillance. Pas question de forcer quoique ce soit, la continuité doit se faire dans la passion du travail et la joie. La phrase culte de la famille Grin vient de William, décédé l'année dernière à l'âge de 96 ans: «*Tout le monde est bien occupé*», sous-entendu, il y a assez de travail pour tous. David raconte que sur son lit de mort,

l'avant-dernière parole de son grand-père a été: «*Est-ce que tout le monde est bien occupé?*».

LA COURROIE DE TRANSMISSION

L'attachement à l'entreprise familiale commence dès l'enfance. William a grandi dans la fournaise de la forge. Christian a vécu l'époque de l'atelier agromécanique tout neuf. Il garde l'odeur si caractéristique et forte du diesel dans sa mémoire olfactive lorsqu'enfant, dans les années 1960, il allait observer les mécaniciens à l'ouvrage. Puis un jour, jeune adolescent,

CHACUN SON ÉPOQUE

«*Si nous voulons exister demain, il faut essayer d'être toujours un peu en avance*», énonce Christian Grin sous forme de devise familiale. Il rappelle le rôle de son grand-père: «*Le maréchal-forgeron était un artisan incontournable dans la vie quotidienne. Il ferrait les chevaux, réparait les voitures à cheval, les chars et les herses, fabriquait de l'outillage*». Ensuite, dans les années 1940, William a anticipé la mécanisation. L'armée était alors un client précieux avec ses commandes de fabrication de remorques pour les véhicules militaires. Au tournant des années 1970, il ajoute la vente de véhicules neufs à la réparation, l'entretien et le carburant. En 1973, le garage est confronté au choc pétrolier. Christian s'en souvient comme de la crise la plus difficile à surmonter, «*une chute spectaculaire des ventes de voitures, les gens thésaurisaient. Heureusement, on faisait encore pas mal de machines agricoles, et pour s'en sortir, mon père était revenu à la construction de remorques et de chars*». A partir des années 1980, Christian est resté fidèle à la clientèle agricole, mais il a donné une véritable impulsion au secteur automobile. Il a agrandi les locaux, rénové et modernisé les ateliers, accordant une grande importance à ce que le garage soit toujours à la pointe de l'outillage. Aujourd'hui, David réfléchit à l'adaptation de l'activité de l'entreprise pour rester en phase avec la tendance actuelle et anticiper l'avenir. Il a pris l'initiative de lancer la location de véhicules, utilitaires et vans pour les loisirs et vacances.

1000 m²
d'ateliers et de garage.



Début xx^e siècle. La forge au début du xx^e siècle. Au tournant des années 1950, elle n'est plus adaptée à l'activité de l'entreprise. Elle a été transformée et c'est toujours la maison d'habitation de la famille Grin. Archives Grin

Années 1960. L'atelier, route du Vignoble, quasiment à la sortie du village. William Grin avait vu le terrain, tant pour le bâtiment que pour grand, tant pour le matériel agricole remis sur le terrain. Archives Grin



Années 1970. Les modèles de Citroën sont exposés devant le garage dont la très populaire 2CV. Archives Grin

il a eu le droit de mettre les mains dans le cambouis à son tour. Son épouse, Geneviève Grin, qui assure la partie administrative de la société, se souvient des vacances où ses trois enfants, David, Anne et Mélanie, l'accompagnaient au garage. «*On les occupait*», dit-elle en souriant. Mais David s'est véritablement coulé dans l'ambiance du garage. «*Quand je revenais de l'école, je passais voir mes parents, c'était là où était ma famille. J'étais plus fasciné par la sociabilité avec les amis qui étaient aussi des clients que par la mécanique. C'est comme à la boulangerie, vous rencontrez toujours du monde que vous connaissez*.»

AU SERVICE DES AUTRES

Le véritable moteur de l'entreprise, c'est le lien social associé à la tradition de service et d'engagement pour les autres. L'habitude de célébrer est inscrite dans son fonctionnement en organisant régulièrement des festivités, petites et grandes. Pour le passage de flambeau de Christian à David, même Le Kiosque à musiques, l'émission radio, était de la partie. Mais, c'est aussi un lien qui se noue quotidiennement, explique Christian, «*cela va bien au-delà des problèmes*

mécaniques». Il se souvient d'une cliente venue un soir rechercher sa voiture. «*Elle me parle très longuement, me raconte ses soucis, un peu sa vie, nous partageons un café, et à la fin elle me dit: "Je vous remercie pour ce temps passé, cela m'a fait beaucoup de bien et vous êtes bien moins cher qu'un psy..."*» En parlant d'engagement, il est aussi politique dans cette famille. Durant 36 ans, William a été syndic de Lavigny, de 1954 à 1981. Christian, Municipal depuis 2013, a préféré attendre la relève de son fils au Garage pour se présenter. «*On a peut-être perdu des clients, mais la seule façon de concilier les deux, c'est d'être toujours vrai, il n'y a pas deux poids, deux mesures*», affirme-t-il sans regret. David souligne également ce que Mélanie et Anne, évoluant dans des sphères très loin du garage, contribuent à l'ADN des Grin: l'une est ergothérapeute et élue verte à Morges, et l'autre est infirmière pour Médecins sans frontières. ◉

3
marques de voitures neuves à la vente

Années 1980, une marquise coiffe les postes à essence. Archives Grin



20
C'est le nombre d'employés en 2020



Geneviève et Christian Grin avec leur fils David, qui a repris l'entreprise en 2017. Cédric Sandoz

PROFIL

- 1922 Reprise de la forge communale de Lavigny par Louis Grin. Naissance de William.
- 1946 Décès de Louis Grin, son fils William reprend la forge paternelle. Il a été formé en mécanique générale et comme maréchal-forgeron par son père.
- 1954 William achète le grand terrain route du Vignoble où se trouve l'actuel garage. Construction du premier atelier et d'un poste à essence.
- 1956 Ouverture du Garage agromécanique William Grin. Il commence avec un seul employé, maréchal-ferrant. Naissance de Christian.
- 1972 Le garage Grin devient agent Citroën et en 1974 agent Mazda.
- 1986 Christian, après un apprentissage de mécanicien et d'électricien et quelques années avec son père, reprend officiellement le garage. Naissance de David.
- 1990 Ajout de la première surface de panneaux solaires particulièrement novateur pour l'époque.
- 2002 Rénovation complète du bâtiment du garage côté lac, création d'un showroom. 10 employés.
- 2010 Rénovation et transformation du bâtiment côté Jura en atelier. 15 employés.
- 2017 Remise officielle du garage à David, après trois années de travail avec son père. Dans la tradition familiale, il a suivi une formation de mécanicien et en ajoute deux autres. Il est ingénieur en automobiles et diplômé de la Haute Ecole de Gestion de Winterthur. Il initie une nouvelle activité: la location de véhicules.
- 2018 Le garage Grin devient agent DS Automobiles.
- 2019 Décès de William.
- 2020 La fin de l'année sonnera le glas du secteur agricole.
- 2022 Centenaire de l'entreprise familiale.

Zone d'activité «Saint-Jean»

BALADE LONAYSANNE

Coincée entre les communes de Morges et de Prévèrenge, répartie de chaque côté de l'autoroute et des voies CFF, l'une des zones d'activités de Lonay est un joyeux mélange d'entreprises, de bureaux, de groupes religieux et d'habitations.



Cachée derrière des haies et arbres, on devine par-ci, par-là une villa dans la zone d'activités. Fabienne Morand



Entre deux mouettes
Reconnaisable à sa couleur verte, ce bâtiment occupe le triangle entre le chemin des Mouettes et l'avenue Saint-Jean. Fabienne Morand

C... **FABIANNE MORAND**
Le secteur appelé Saint-Jean est classé zone d'activité A, qui est «destinée à l'activité, telle que l'industrie, l'artisanat, le commerce, etc. L'activité tertiaire peut être admise uniquement le long de la Route de Denges», précise le règlement de la commune de Lonay. On y lit également que «dans la partie quadrilatérale du plan (secteur Saint-Jean), l'habitation collective est autorisée. En cas de reconstruction ou de construction d'un bâtiment, sa destination doit être conforme à la zone. Des logements de fonction, intégrés ou non aux bâtiments d'activités, sont autorisés». Par contre, un article limite les nuisances sonores: «Les activités susceptibles de provoquer des nuisances, telles que bruits de machines, odeurs, fumées au-delà de la zone, sont interdites.»

UN SECTEUR MIXTE

Actuellement, le Municipalité lonaysanne travaille sur son nouveau Plan général d'affectation (PGA) car l'actuel «a été approuvé en 2001. Saint-Jean va rester en zone d'activités, mais certains points vont changer, notamment le coefficient du sol qui aura un impact sur des limites de construction et de hauteur», explique le syndic Philippe Guillemain. En d'autres termes, ces villas situées côté sud, très discrètes derrière leur barrière, haie et arbres, auront toujours le droit d'y rester. Mais le jour où le propriétaire souhaite la démolir pour en reconstruire une, il ne pourra pas. La parcelle devra être affectée à de l'activité telle que décrite dans le PGA. Philippe Guillemain estime que les premières entreprises de ce secteur sont arrivées dans les années 1960. Par exemple, entre la Gracieuse et l'autoroute, le garage Pasche est là depuis le début ou presque,

Extrait du plan des zones de la commune de Lonay, avec en violet le secteur Saint-Jean. Commune de Lonay



ZOOM SUR

L'IMPACT DU RAIL

Le projet Léman 2030 – qui vise au développement de l'offre et des infrastructures sur la ligne Lausanne-Genève-aéroport – va avoir un impact sur la partie sud de la zone d'activité Saint-Jean. Pour ce secteur, «le projet est actuellement en phase d'étude, en vue d'une mise à l'enquête en principe cet automne. L'objectif: fluidifier et stabiliser l'offre ferroviaire entre Denges et Morges en facilitant la sortie des trains marchandises de la gare de triage à Denges», répond Jean-Philippe Schmidt, porte-parole des CFF. Avec pour élément principal, «la construction d'une nouvelle voie, côté lac, de 2500m». Une nouvelle voie qui aura un impact sur le chemin de la Tuilière et l'accès à celui-ci. La Tuilière et plus loin Le Record Buchet, sont les parcelles à l'est de Saint-Jean, dont la première accueille la prison. «Cette zone intermédiaire est à développer en zone d'activités, sans habitations», complète le syndic Lonaysan. Les deux tiers, environ, de la Tuilière appartiennent aux CFF qui n'ont, pour l'heure, pas de projet de constructions ou autres.

les années passent et les souvenirs ne sont plus toujours très précis. Un temps, cette entreprise occupait le bas et le haut. Aujourd'hui, son activité automobile s'est concentrée sur la partie accolée à l'A1, un peu en contrebas du début du pont de la Gracieuse, cotoyant un établissement qui sert des spécialités portugaises. Au-dessus, les motos ont été remplacées, depuis début 2020, par un restaurant. A côté, on trouve un magasin de meubles et entre les deux, la station essence.

PETIT SECTEUR

Juste en face, direction Lausanne, les entreprises installées sont là depuis de nombreuses années. Un ou des nouveaux pourraient bientôt les rejoindre puisque le bâtiment qui accueillait les biscuits «Tante Agathe» est à louer. «Ici, c'est une petite zone industrielle et on se connaît bien», nous répond-on chez le garage Dind et chez Tenosa, qui rénove des baignoires et douches. On y trouve donc un garage, mais aussi un garage-carrosserie, un spécialiste de la pierre artificielle, des logements, de la mécanique de précision et une église évangélique. Ceux qui vont déménager sont la mécanique de précision et l'église évangélique, pour davantage d'espace, la première à Aclens, la seconde reste à Lonay. «A l'époque il y avait aussi un fitness qui a déménagé un peu plus à l'est», rappelle Serge Heer, patron de Tenosa. Si le nord a des activités plutôt stables et du personnel qui se connaît ou du moins se côtoie, au sud l'ambiance est différente puisque la plupart ne connaissent pas leur voisin et dans certains cas savent à peine quelle est leur activité. C'est aussi là qu'on découvre plus d'une dizaine de villas entre cinq principaux bâtiments au look plus industriel. Dans le bâtiment qu'occupe

ENTREPRISES PRÉSENTES

Une liste des entités – activités et/ou bureaux administratifs – situées dans ce secteur n'existe pas, l'annuaire, internet et une balade sur place nous a permis de constituer la suivante, malheureusement sans garantie qu'elle soit exhaustive:
Secteur entre la Gracieuse et l'A1: Deka Meubles (magasin d'ameublement et de décoration), Brasserie du Coin (restauration), Garage et carrosserie Pasche, ACTE Théâtre, restaurant As Andorinhas, garage-carrosserie de Lonay, garage Dind, Trovato SA (pierre artificielle et éléments préfabriqués) et Tenosa (baignoire).
Secteur entre l'A1 et la rue de Lausanne: FL Architecture et Associés SA, Brodard et Billiaert SA (atelier d'architecture), Fondation Théodora, AS Desinfection, Atelier d'architecture et d'aménagement A Carré, Mosquée Es-Salam, BATI-DIAG (diagnostic immobilier), Elis SA (blanchisserie industrielle), Rebellion Timepieces (horlogerie), Régie de l'Arc SA, Boissière Sàrl (vin), HAV Diffusion (impression et broderie), Marbrerie Romande Sàrl, cabinet de naturopathie, osthèopatie Peracaula, Blanc-Labo SA (équipements de laboratoire), local des Témoins de Jéhovah de Morges, La Trouville Brocante (friperie), MGR Automobiles (parking d'exposition), Coelver SA (connecteurs électriques) et Elokens Sàrl (agence marketing et communication).

aujourd'hui la Fondation Theodora (et ses «docteurs rêves»), autrefois il y avait une entreprise spécialisée dans l'eau minérale, se souvient le syndic. C'est par ce secteur qu'on accède à la prison de la Tuilière. Le passant peut ainsi constater que le type d'activité saute du coq-à-l'âne avec, en vrac, de l'impression publicitaire, un garage automobile, un magasin de seconde main, des activités religieuses, un cabinet de naturopathie, de la vente de matériel pour laboratoire, une régie, des architectes, une marbrerie ou encore de l'horlogerie. Précisons encore que Lonay compte d'autres zones d'activités A, soit le début de l'avenue de Morges et la partie entre la route de Denges et l'autoroute. Là aussi on y trouve des activités très variées. ◉

Automobiles

Au nord de l'A1 principalement, mais au sud aussi, les garages de voiture et carrosseries occupent une partie de l'espace. Fabienne Morand



Garagistes de père en fils !



Situé à l'entrée de Saint-Cergue, de part et d'autre de la route de Nyon, le garage du Levant fête cette année ses 40 ans. C'est le père de l'actuel propriétaire qui s'est lancé, le fils reprenant le flambeau il y a deux ans. «J'ai grandi dans l'atelier, un excellent terrain de jeu, sourit Didier Stäger, j'ai toujours voulu travailler dans le garage familial.»

Le garage du Levant est une petite structure, qui trouve et prend du temps pour ses clients. Ces derniers n'ont en général qu'un seul et même interlo-

uteur, quand ils appellent, quand ils déposent leur véhicule et quand ils le récupèrent. «On est bien loin de la grosse structure impersonnelle où il est parfois difficile d'obtenir un rendez-vous, souligne Didier Stäger, et cette relation privilégiée, mes clients la recherchent. Encore plus depuis la pandémie.»

Un garage tourné vers l'hybride

Trois personnes, le père, le fils et un employé, font aujourd'hui tourner le garage. «Mon père continue de travailler à mes côtés, précise Didier Stäger, je

suis heureux de pouvoir compter sur lui. Notamment pour l'administratif!» Le garage fait de la vente de véhicules neufs (Subaru) et d'occasion et propose aussi toutes sortes de réparations sur tous les véhicules: remplacement de pneus ou de pare-brise, pause de climatisation, vidanges. Didier Stäger s'est également spécialisé dans les modèles hybrides. Il vient d'ailleurs d'être certifié pour les réparations sur ce type de véhicules, ces derniers ayant un système à haute-tension spécifique. «J'ai suivi une formation, complète Didier Stäger, cela m'est apparu important de la faire. Nous devons suivre les tendances actuelles et les véhicules hybrides sont clairement les véhicules du moment. Je me devais de pouvoir répondre aux attentes et aux questions de mes clients.»

INFOS PRATIQUES

Garage du Levant
Route de Nyon 12
1264 Saint-Cergue
022 360 12 82
levant@bluewin.ch

Ouvert du lundi au vendredi,
de 8 h à 17 h 30

Des techniques pour tous les goûts



Massages relaxant, californien, du tissu conjonctif ou sportif, réflexologie, drainage, reiki... Gilbert Rodriguez maîtrise de nombreuses techniques et peut ainsi répondre à toutes les envies et tous les besoins de ses clients qui souffrent de tensions ou de douleurs... ou qui veulent simplement passer un moment de tranquillité relaxant.

Le masseur médical diplômé s'est lancé il y a 20 ans. Auparavant, il était comptable. «Je n'étais plus à l'aise avec ce milieu de chiffres, se souvient-il, les

énergies du corps humain me parlaient plus.» Désormais, et après plusieurs formations et un brevet fédéral, sa palette de soins est très large.

Des soins qui se complètent

Les plus demandés dans son cabinet sont les massages classiques, dits de détente, et la réflexologie. Cette dernière stimule le corps par la pression sur des points. Elle améliorerait les défenses immunitaires, stimulerait les organes et relaxerait. Le reiki quant à lui est une science japonaise qui,

sans contact direct mais par apposition des mains, est réputée pour équilibrer les énergies et procurer détente physique et psychique. «Ces différentes techniques peuvent être associées, explique Gilbert Rodriguez, et cela pour plus d'efficacité. Dans tous les cas, les séances doivent être régulières.» Il réalise aussi des massages avec des pierres chaudes ou du miel, ces derniers «détoxifient et détoxinent, et sont très efficaces» estime le masseur. Il prépare des solutions de fleurs de Bach.

Gilbert Rodriguez propose ses services à tous les âges de la vie, du bébé à la personne âgée et passant par la femme enceinte, à son cabinet de Bassins ou à domicile. Ses soins sont remboursés par les complémentaires.

INFOS PRATIQUES

Harmonia, Gilbert Rodriguez
Masseur médical
Rue du Cardelay 4, 1269 Bassins
022 366 27 85 / 079 446 13 93
grodriguez@bluewin.ch
www.harmonia-therapie.ch
Sur rendez-vous

Ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 20 h
et le samedi matin. Parking

Une centenaire en haut de l'affiche au garage Berger



La nouvelle électrique Mazda est à découvrir au garage Berger de Nyon

Depuis 15 ans, le garage Berger de Nyon propose des voitures Mazda. La marque japonaise centenaire possède, selon le responsable des lieux Pierluigi De Silvestro, de nombreux atouts: innovation, technologies de pointe, modernité. «Mazda n'est pas une entreprise comme les autres, introduit le gérant, elle a sa propre philosophie, passionnante.»

Du liège à l'automobile

Créée en 1920, l'entreprise japonaise basée à Hiroshima a commencé dans le liège puis s'est rapidement tournée vers la construction de machines-ou-

tils et de véhicules motorisés. En 1940, un premier prototype sort de son usine. Puis, en 1960, Mazda lance sa légendaire R360 coupée, première voiture particulière de série.

La suite est faite d'innovation, et par exemple du développement du moteur rotatif (Wankel), qui sera implanté dans les 9 séries des Mazda RX durant plus de 30 ans. Avec ce moteur, Mazda est devenu le premier constructeur japonais à remporter les 24 heures du Mans en 1991!

Il y a dix ans, Mazda lance la technologie Sky Actif, qui diminue le poids des véhicules et dispose d'une technologie de construction de moteurs avant-gardiste. Ainsi, l'an passé, avec un tout nouveau moteur Sky Activ-X, la marque innove encore en combinant les avantages du moteur diesel à ceux du moteur essence. Plus largement, Mazda se différencie par un design unique. «Leur devise «Less is more» illustre parfaitement leur philosophie, note Pierluigi De Silvestro: éviter les gadgets, proposer des lignes épurées... C'est tout cela qui attire les clients chez Mazda.»

La marque japonaise sort à la fin du mois de septembre un nouveau véhicule électrique, le MX 30, qui peut être essayé au garage Berger. Ce dernier, qui dispose d'une deuxième marque, propose du neuf comme de l'occasion. Mais aussi de la carrosserie et des réparations dans son atelier. Et enfin un service «voitures anciennes», qui fait de la restauration. «Notre première priorité reste notre client, conclut Pierluigi De Silvestro, notre équipe jeune et dynamique est là pour lui et à son écoute.»

INFOS PRATIQUES

Garage Berger
Route de Champ Colin 9-11, 1260 Nyon
+41 (0)22 994 01 11
info@garageberger.ch
www.garageberger.ch

75 ans de passion et de savoir-faire



«Il est difficile de résumer les trois quarts de siècle d'une société en quelques mots, introduit Camil Schilliger, responsable de la communication de la société basée à Gland, mais les maîtres-mots sont sans hésiter passion, authenticité et qualité, avec notamment des végétaux produits par nos soins. Nous voulons proposer une expérience à nos clients. Pour Schilliger, le contact avec notre clientèle est primordial.»

La société dédiée au monde végétal et à l'art de bien vivre, qui compte aujourd'hui 220 em-

ployés, s'est étoffée au fil des trois générations de la famille Schilliger. De l'horticulture, elle a fortement développé le volet décoration et a su se renouveler sans cesse en s'adaptant aux nouvelles tendances. L'entreprise familiale propose désormais, dans ses Garden Centres, un univers complet et unique: végétaux, mobilier, décoration, vêtement, épicerie fine et le restaurant Café Agnès à Gland, nommé ainsi en l'honneur de l'épouse du fondateur. «Tout est mis en œuvre pour permettre à nos clients de passer un moment agréable», précise Camil Schilliger.

Au fil des années, les points de vente se sont étoffés pour devenir bien plus que de simples magasins. «On y vit une expérience, on y passe de bons moments, illustre Camil Schilliger, c'est un lieu d'inspiration et d'échanges.»

Des activités, pour tous les âges et tous les goûts

Jeunes comme plus âgés y trouvent leur bonheur. Chaque saison, des expositions, des cours, des ateliers ou des animations pour les familles sont organisés. Cette année se tient en octobre la fête de la courge, avec concours de la plus grosse courge. Sans oublier le traditionnel marché de Noël, devenu un incontournable des festivités de fin d'année.

INFOS PRATIQUES

Garden Centre Schilliger
Route Suisse 40, 1196 Gland
022 354 44 44
Route du Bois, 1753 Matran
026 407 33 00
Route de Base, 1228 Plan-les-Ouates
022 794 77 47
www.schilliger.com

Magazines encartés dans La Côte Hebdo du jeudi
et disponible en version digitale.

Nos magazines parus et encore à paraître en 2020



Habitat - printemps
Parution : 30 avril



Habitat - automne
Parution : 29 octobre



Entreprises
Parution : 24 septembre



Votre Santé
Parution : 12 novembre

Communiquez sur votre expertise commerciale
pour atteindre 55 000 lecteurs*

*REMP Mach Basic 2020/1

Réservez votre espace publicitaire au 022 994 42 44 ou sur vaud@impactmedias.ch



Coretra SA / NYON

Des projets architecturaux variés sur l'ensemble de l'arc lémanique

Le bureau d'architectes Coretra SA (pour Construction, Rénovation, Transformation) réalise des projets très différents, tels que deux villas contemporaines à Nyon, une UAPE à Gingins, un ensemble de 3 bâtiments locatifs à Vich (57 logements), l'Eglise catholique de Gland mais aussi la Manufacture horlogère Hublot à Nyon et les locaux administratifs de la Sadec SA à Gland. Il participe également à des concours sur invitation, un exercice spécifique pas toujours facile mais stimulant. « Nous tenons à cette diversité, souligne Flavio Boscardin, qui a rejoint son frère Angelo à la tête de Coretra SA en 2000. Nous concevons chaque projet sur la base d'une architecture rationnelle et fonctionnelle avec des espaces propices au bien-être et au confort de ses occupants. L'intégration au site, la vue, l'orientation du bâtiment et la lumière constituent dès lors des paramètres essentiels qui guident la création architecturale. Nous aimons construire ce que nous projetons. »

Un engagement fort vis-à-vis de ses clients

Pour Angelo et Flavio Boscardin, les relations humaines sont au cœur du métier d'architecte. Disponibles et à l'écoute de leurs clients, les 25 collaborateurs du bureau mettent tout en œuvre pour concrétiser le rêve de chacun d'entre eux. Coretra SA prend en charge l'ensemble des phases de réalisation, de l'étude de faisabilité à la remise des clés en passant par la mise en soumission et le suivi de

chantier. A ceci s'ajoute un accompagnement des Maîtres de l'Ouvrage à chaque étape, jusque chez les différents partenaires, comme les notaires et les banques.

C'est pour répondre au mieux aux attentes de certains de leurs clients, notamment les promoteurs, que Coretra Réalisations Sàrl a été créé. Cette dernière fonctionne comme une entreprise générale de construction, ce qui permet de forfaitiser les tarifs pratiqués, d'offrir un rapport qualité-prix optimal et de garantir le service après-vente. Bref, de proposer un package complet.

Cette priorité donnée au capital humain se retrouve également dans le choix des mandataires, principalement des entreprises et des artisans de la région, ceci afin de nouer des partenariats de confiance. Toujours pour, ensemble, satisfaire au mieux leurs clients

INFOS PRATIQUES

Coretra SA
Architecture et Construction
Route de Saint-Cergue 311
1260 Nyon
Tél. 022 369 30 69
info@coretra.ch
www.coretra.ch

Des locaux flambant neufs à Nyon, une nouvelle antenne à Genève



Route St-Cergue 311 - Nyon

Coretra SA a déménagé l'an dernier dans de tous nouveaux locaux, violets, dans le quartier de l'Asse. L'entreprise qui fait autant de la construction que de la rénovation, a également ouvert une antenne à Genève, place Cornavin 7, afin de pouvoir répondre à la demande dans ce secteur géographique. Désormais, la société rayonne sur l'arc lémanique, de Genève à Lausanne.

Entreprises LA CÔTE



LA PLATEFORME
de l'économie vaudoise

entreprises.lacote.ch [in](#) [f](#)

Envie de vous positionner comme entreprise de référence?
Contactez Quentin Riva, 022 994 42 26 - quentin.riva@impactmedias.ch



GEM Immobilier Sàrl / GLAND

Une agence immobilière soudée et proche de ses clients

Gem signifie pierre précieuse en anglais. Mais ce sont surtout les initiales de la fondatrice de l'agence GEM Immobilier, Gabriele Elke Maurer. Après 25 ans passés dans ce secteur, elle apprécie toujours autant ce métier qui la passionne.

GEM Immobilier, qui compte 5 personnes, est devenue en 20 ans une entreprise florissante. Tous apprécient de travailler ensemble et de faire grandir leur société spécialisée dans la vente et la location. La patronne accorde toute sa confiance à son équipe. «Je mets tout en œuvre pour créer une bonne ambiance, explique-t-elle, je fais tout pour que mes collaborateurs se sentent bien au travail, ce que nos clients ressentent.»

Un déménagement pour voir plus grand

Le succès étant au rendez-vous, les premiers locaux de GEM Immobilier sont rapidement devenus trop petits. En 2016, la société déménage. De quelques mètres seulement, mais cela permet à chaque pôle, vente et location, d'avoir son propre espace et ses propres bureaux. «Le service location a pu s'agrandir, confirme Gabriele E. Maurer, en développant sa propre structure au sein même de la société.»

GEM Immobilier fait aussi de la promotion. «Nous le faisons de plus en plus, souligne Gabriele E. Maurer, nous trouvons un terrain puis assurons la vente

des biens.» «Nous sommes présents pour mettre en valeur un terrain, ajoute Cédric Tripet, fidèle depuis 14 ans à GEM Immobilier, nous développons des projets, tant sur le plan légal que technique. Ce sont de très beaux projets, qui nous permettent de nouer des liens forts avec les anciens comme les nouveaux propriétaires.»

La relation client, la clé de la réussite

GEM Immobilier tient à proposer à tous ses clients un service personnalisé. L'équipe est toujours à disposition de sa clientèle, toujours prête à répondre à une question ou à donner un renseignement. «C'est essentiel dans notre métier», souligne Gabriele E. Maurer. La société travaille avec des notaires et banquiers qu'elle connaît, s'assurant ainsi de proposer à ses clients un panel de professionnels fiables et compétents. «Nous mettons nos clients entre de très bonnes mains, confirme la directrice, et leur proposons une aide et un accompagnement qui vont bien au-delà de notre rôle d'agent immobilier. Ainsi, nous fournissons des informations sur les écoles ou les bonnes adresses des environs.» Tous ces points, essentiels, permettent à l'entreprise de bénéficier d'un excellent bouche-à-oreille et ainsi de prospérer.

Une part importante de la clientèle étant étrangère, on parle, chez GEM Immobilier, anglais, allemand et français. Les biens proposés se situent en

général entre Genève et Lausanne. Finalement, la philosophie de l'entreprise est claire: professionnalisme, honnêteté, disponibilité et flexibilité. «Nous avons fait nos preuves et avons la chance d'avoir une clientèle très fidèle, conclut Gabriele E. Maurer, nos clients ont confiance en nous, et c'est bien là l'essentiel.»

Au plaisir de vous rencontrer
très bientôt!



INFOS PRATIQUES

GEM IMMOBILIER SARL
Rue du Borgeaud 1, CP 509
1196 Gland Suisse
Tél. +41 22 354 20 00
Fax +41 22 364 40 43
info@gem-immo.ch
www.gem-immo.ch

Chez Philou, la boucherie « qui rend fou » !



Le lard grillé de « Philou » fait toujours autant recette!

La spécialité de « Chez Philou », c'est indéniablement le lard grillé. Sa recette? Un mystère... « Je l'ai créée en collaboration avec mon ancien patron, à qui j'ai repris la boutique il y a trente ans, dévoile avec prudence Philippe Grange. Ce que je peux dire, c'est que la recette à Philou rend fou! ». Le désormais mythique lard est confectionné à partir de porcs élevés en Suisse, agrémentés d'épices. Un savoureux mélange qui fait se déplacer de très loin!

Des spécialités à gogo...

La boucherie a de nombreuses autres spécialités: saucisses aux choux, saucisses fumées à la sciure, saucisses à l'ancienne, saucissons vaudois, pâtés en croute, brochettes, cordons bleus, fondue bourgignonne, fondue chinoise, fondue bressanne... « Ces nombreuses spécialités faites sur place nous permettent de nous démarquer largement des grandes surfaces » souligne le propriétaire. En viande, il propose bœuf, veau, agneau, porc, cheval, volailles, lapin... Et met à disposition broches, grills et caquelons.

« Chez Philou », tout est fait maison. Et Philippe Grange y tient beaucoup: il ne travaille qu'avec des paysans de la région. La boucherie dispose d'un rayon épicerie, fait des plateaux de charcuterie pour l'apéritif, sur commande. Le boucher fournit de nombreux restaurants de la région et assure un service de livraison. Bref, « Chez Philou » est tout simplement une institution. Depuis maintenant 30 ans.

... pour le plus grand plaisir des clients

Avec ses trois employés, Philippe Grange régale ses nombreux clients. « J'ai une bonne équipe et j'ai aussi une très bonne clientèle, insiste le boucher. Une merveilleuse clientèle fidèle. J'aime dire que ce sont eux les patrons. Je n'oublie jamais que, sans eux, je ferme la boutique. »

INFOS PRATIQUES

Boucherie de Begnins « Chez Philou »
Philippe Grange
Grand-Rue 18, 1268 Begnins
022 366 13 14
www.lard-de-begnins.ch

Ouvert du lundi au vendredi
De 7 h 15 à 12 h 15 et de 13 h 30 à 16 h
Le samedi de 7 h à 16 h

Du bois brut pour réaliser des rêves



Dominique Maillard et Désirée Flujit travaillent ensemble au développement de la menuiserie

Il y a 20 ans, Dominique Maillard a repris la menuiserie de Bassins. Il a travaillé plusieurs années avec un employé mais c'est finalement seul qu'il préfère gérer son entreprise. Dans son vaste atelier, il est soutenu avec enthousiasme par sa femme Désirée Flujit qui s'occupe d'une partie du travail de secrétariat.

La clientèle de la menuiserie se trouve dans un rayon d'une cinquantaine de kilomètres autour de Bassins. Avec elle, Dominique Maillard échange, discute et, ensemble, ils voient ce qu'il est possible de faire.

Une fois le projet approuvé, le menuisier passe à la fabrication. Etape après étape, les planches de bois se transforment jusqu'au produit fini qui sera installé chez ses clients.

C'est ainsi que Dominique Maillard aime travailler: en direct et sans intermédiaires. C'est aussi ce que ses clients apprécient: une seule et même personne du début à la fin, de la prise de l'appel téléphonique aux mesures en passant par la fabrication et la pose. « Mon mari veille toujours à être disponible et souple

pour ses clients, souligne Désirée Flujit, mais il est intransigeant sur la qualité du travail qu'il effectue. »

Ecouter ses clients

Monsieur Maillard ne travaille qu'avec des fournisseurs suisses et fabrique tout ce qui touche au bois: construction complète de chalets, rénovation, création de meubles, agencement de cuisines, réfection de balcons, pose de fenêtres... Des projets très variés. « Cette année est particulière car les gens sont restés chez eux et ils ont souvent commencé seuls des travaux, souligne l'artisan. Ils ont aussi eu le temps de penser à des changements, plus ou moins importants, pour leur intérieur et ont ensuite fait appel à moi pour les concrétiser. »

« Il est important que nous soyons là pour écouter les rêves des clients, conclut Désirée Flujit, Dominique, avec sa créativité et son expérience de près de 40 ans, peut entendre ces rêves et proposer des créations uniques de qualité. »

INFOS PRATIQUES

Menuiserie Maillard
Route des Montagnes 80
1269 Bassins

Téléphone: +41 79 462 40 86
dominique_maillard@bluewin.ch

LA CÔTE



Bien sûr on a appris
la distance —
mais on a surtout
redécouvert la
proximité.

Restons connectés.

**L'HÔPITAL DE NYON
VOUS ACCUEILLERA DANS
UN NOUVEAU CADRE DÈS 2021.**

G H
—
O L

GRUPEMENT
HOSPITALIER
DE L'OUEST
LÉMANIQUE

2021

Une architecture et une décoration intérieure pensées pour vous offrir confort & bien-être, durant vos séjours hospitaliers ou ambulatoires.

Des offres de services créées sur mesure, notamment pour vos hospitalisations en gamme privée et à la Maternité.

Allier notre expertise médico-soignante à une offre d'accueil de qualité, pour mieux accompagner votre parcours santé.