

# Le speed dating commercial gagne du terrain

C.K.F.D. La société de relations publiques a présenté hier la troisième édition du Business Speed Dating par l'intermédiaire de sa filiale de soutien sportif Leteam.

ARNAUD COGNE

Pour sa troisième édition, le Business Speed Dating (BSD) a permis hier à Genève à plus de cinquante entreprises de se rencontrer. Le principe est simple: chaque participant se voit offrir la possibilité d'effectuer une vingtaine de contacts directs en soixante minutes, soit un interlocuteur toutes les trois minutes. Un apéritif après la séance permet en outre de continuer les rencontres. Les trois minutes servent à présenter brièvement son activité et échanger sa carte de visite en vue d'un éventuel rendez-vous. Organisé par Leteam, filiale de soutien

sportif de la société de relations publiques c.k.f.d., le BSD d'hier a rencontré un vif succès auprès des participants. «Le concept est très intéressant. Ces trois minutes nous obligent à aller directement à l'essentiel. Et les horaires sont idéaux», commente Anne-Sophie Dufourd, key account manager chez AIM Services. «L'importance des réseaux n'est plus à prouver. Et ce genre d'événement y contribue grandement», souligne Samy Fleyfel, responsable de la numérisation chez Secur'Archiv.

L'idée inspire d'autres entreprises, dont Lombard Odier. «Je suis venue à titre d'observatrice, pour pouvoir adapter le système à notre société. Nous pour-

rons ainsi faire se rencontrer les personnes des différents services et améliorer l'entente au sein de la banque», explique Isabelle Mesot, du département formation et développement de Lombard Odier Dario Hentsch.

L'enthousiasme est le même du côté des habitués. «Ce n'est pas grave de revoir les mêmes personnes. Premièrement parce qu'il y en a peu. Ensuite parce qu'il est toujours utile de consolider les relations avec les personnes que l'on aurait déjà vu lors d'une précédente édition», commente Christophe Robert, sales manager de PGSA Globalcom. «Le taux de renouvellement est extraordinaire. Sur les cinquante

personnes présentes aujourd'hui, moins de dix sont déjà venues», précise Philipp Kneubuehler, cocréateur de c.k.f.d. A l'heure actuelle, les inscriptions ne sont bloquées qu'à partir de soixante inscrits. «Mais d'ici l'année prochaine, l'objectif est de gérer les inscriptions par secteurs d'activité, pour permettre un plus grand nombre de possibilités de rencontres», précise Agnès Kneubuehler, co-fondatrice de c.k.f.d. Une quatrième édition est déjà programmée pour fin novembre. «Le succès est impressionnant. A tel point que nous allons continuer sur cette même voie et garder quatre BSD par année», conclut Agnès Kneubuehler. ■

## Entreprises à transmettre

Le marché ne semble pas offrir les volumes annoncés. La tâche est compliquée et le coaching nécessaire.

FRANCESCA CALCAGNO

La transmission d'entreprise suscite régulièrement de vifs débats. D'après Relève PME qui organisait la semaine dernière à Bulle une journée dédiée (*L'Agefi du 12 septembre*), environ 77.000 entreprises devront la planifier d'ici à 2013.

Premier problème: le manque de transparence entre les deux principaux acteurs du triangle, le mandataire et l'acheteur. Transparence qui est loin d'être accrue par ceux censés mettre en contact et conseiller les deux parties. Les entrepreneurs ont de nombreuses possibilités en la matière. Et ne peuvent s'adresser à des cabinets spécialisés, à des indépendants dont la palette d'offres est plus large ou encore s'immerger seuls dans des plateformes reliant les principaux acteurs. En ce qui concerne le traitement des aspects fiscaux et juridiques, ils peuvent contacter des avocats ou des fiduciaires. Ces derniers, de par leur proximité inhérente à l'entreprise, ne sont pourtant pas les plus indiqués. La gestion fiscale par les fiduciaires complique souvent la transmission, elle est plutôt orientée vers le bénéficiaire à court terme, notamment à travers le traitement des impôts. Une démarche qui peut présenter des désagréments, l'acheteur pouvant être dissuadé par l'accumulation des charges fiscales. Obstacles qui exigent la cession d'actifs productifs pouvant s'avérer inappropriée sur le plan stratégique.

Le même problème se poserait aussi avec certaines institutions financières, généralement les deuxièmes interlocuteurs privilégiés des entreprises, celles-ci étant trop orientées sur la valorisation. Il en va de même avec certains consultants. De son côté, Frank Halter, de l'Université de Saint-Gall, juge que, quels que soient les acteurs concernés, cette surpondération de la valorisation est une erreur. Il explique dans son modèle sur la transmission d'entreprise que cette question doit être traitée en bout de chaîne de la réflexion stratégique. «Il est primordial de réfléchir aux questions normatives et stratégiques, celles-ci ne relevant pas nécessairement des compétences clés d'une fiduciaire ou d'une banque.» Il serait plus judicieux de dialoguer en interne sur l'avenir de sa propre entreprise, de la stratégie adéquate et du profil de l'acquéreur, en com-

mencant par considérer les potentiels repreneurs familiaux. Se rapprocher de partenaires ayant une approche d'accompagnement et de coaching représente également un axe de réflexion essentiel. De même que la recherche d'un individu dont l'approche n'est pas rigide mais qui est capable d'apporter des idées susceptibles de fournir de nouvelles options au vendeur, ce dernier n'ayant pas forcément une vision suffisamment large des possibilités qui lui sont offertes. «Ces compétences sont rares et sont difficiles à trouver. Il est intéressant, par exemple, d'observer le réseau Atlatus, géré par des entrepreneurs retraités orientant la discussion dans le bon sens», a-t-il conclu.

En outre, selon Claude Romy, associé du cabinet de consulting Dimension, deux autres problèmes majeurs se posent. Premièrement, la taille du marché ne serait en réalité pas si grande, les problèmes de transmission étant souvent réglés en interne par les grandes entreprises. Ces dernières s'appuyant aussi sur les grandes banques et/ou les cabinets d'audit de grande taille, soit les BIG4 (Pricewaterhouse-



CLAUDE ROMY. L'associé de Dimension à Lausanne regrette l'absence de formation spécifique.

Coopers, Ernst&Young, KPMG et Deloitte). Selon Claude Romy les candidats potentiels à la reprise seront plutôt de 7000 à 10.000, sur la base de son expérience en tant que consultant, qui conclut environ quatre transactions par année. Deuxièmement, le manque de professionnalisme constitue un véritable enjeu. «Ce domaine d'activités est en Suisse encore à un stade très amateur, par contraste avec la France, où les compétences y sont particulièrement développées», souligne Claude Romy. Il est aussi très difficile pour un cabinet privé de recruter des collaborateurs compétents, car ceux-ci doivent avoir de multiples capacités qui ne sont pas faciles à repé-

rer. «En général, les professionnels bénéficient d'une formation très spécialisée dans un domaine ou segment de métier face à une clientèle confrontée à des problèmes de natures diverses. Or, il est nécessaire qu'un expert soit capable d'adopter une vision d'ensemble de la problématique. De plus, les spécialistes manquent souvent de compétences relationnelles, élément vital dans la transmission d'entreprise.» Claude Romy regrette également le fait qu'aucune haute-école ne propose de formation spécifique.

Parallèlement à ces problèmes, un nouveau moyen de mise en contact se répand aussi en Suisse romande, à travers les plateformes d'échanges électroniques, qui représentent une alternative au manque de transparence. Elles sont pourtant loin de susciter une demande significative (*lire ci-dessous*). ■

«CE DOMAINE D'ACTIVITÉ EN EST ENCORE À UN STADE TRÈS AMATEUR EN SUISSE.»

## Companymarket en Suisse romande

Pour palier le manque de transparence qui existe sur le marché de la transmission d'entreprise, les plateformes d'échange se multiplient, en particulier en Suisse alémanique. KmuNEXT, en partenariat avec Relève PME, a récemment présenté la nouvelle bourse électronique Companymarket.

Cette plateforme dédiée à la reprise d'entreprise est déjà présente en suisse alémanique et dotée de nouvelles offres complémentaires à la simple vente/achat, également disponible en Suisse romande. Cette plateforme de mise en relation des acteurs du marché active depuis janvier 2011 (présentée la semaine dernière) propose aussi des possibilités de développement de partenariats entre entreprises, de recherches ou de placement de capital-investissement. La mise ou la prise en location d'une entreprise est également offerte, de même que la gestion par une entité externe, la recherche d'une représentation commerciale ou d'une franchise. Elle sera en outre disponible en anglais, car Toni Brunello, expert des questions de transmission d'entreprises auprès de la commission européenne est très intéressé par cette plateforme. Une première rencontre a eu lieu en juillet et la prochaine en novembre. L'idée est de développer Companymarket à l'échelle européenne.

Les créateurs de la plateforme se disent très satisfaits face à une demande nombreuse, avec pour l'instant 300 annonces permanentes, la taille critique à atteindre étant de 400 avant la fin de l'année. Aussi, la mise en contact rencontre un certain succès grâce à leur neutralité. Son succès s'explique par la capa-

cité à regrouper des compétences diverses, grâce à des partenariats stratégiques avec des auditeurs (BDO notamment), des assureurs (La Mobilière) ou encore des banques cantonales pour leur réseaux de clientèle.

D'autres acteurs sont par contre souvent sceptiques sur le fonctionnement de ces plateformes, qui semblent peu efficaces ou peu sérieuses. Comme la filiale professionnelle n'est pas protégée, des indépendants parfois peu compétents peuvent émerger. De plus, comme le souligne Companymarket, la plateforme offre un accès public, les administrateurs ne pouvant pas être assurés de la qualité des visiteurs. Autre obstacle, souligne Claude Romy: l'absence d'un expert dédié, suivant tout le processus de transmission. «L'entreprise à reprendre doit être particulièrement vigilante, sachant identifier le meilleur repreneur après de recherches minutieuses, pour ne pas se placer entre les mains du hasard.» Le risque de ce genre de plateformes peut s'avérer similaires à des annonces pour l'achat de voiture, par exemple. Claude Romy est par contre moins sceptique sur des plateformes suisses alémaniques tels Business broker, qui offre toutes les prestations et qui désigne un expert en charge du projet du début à la fin.

Selon le secrétaire général de Relève PME, Giovanni Giunta, ce qui différencie Companymarket des autres plateformes d'échanges pour entreprises est précisément le contact étroit avec des partenaires fiables, sans lesquels «cette plateforme n'aurait aucun sens». (FC)

## Vaud allégera sa fiscalité et soutiendra l'industrie

Le taux d'imposition baissera d'un point. Le Canton réduira également les charges pour les entreprises.

Le projet de budget 2012 dégage un solde positif de 18 millions de francs. Il veut «assurer la cohésion sociale cantonale», tout en tenant compte des soubresauts à l'extérieur de ses frontières, a souligné mardi le président du gouvernement vaudois.

Le canton répond aux demandes supplémentaires du social (122 millions, +7,9%). Il entend stabiliser les effectifs du personnel de l'Etat, hormis pour la sécurité (9 postes supplémentaires) et le service pénitentiaire (9,4).

Vaud renonce à budgétiser pour 2012 les 150 millions de francs de redevance attendus de la BNS. Malgré ces aléas, le canton propose de réduire d'un point le coefficient cantonal d'impôt, soit une baisse de recettes de 28 millions. Une deuxième mesure vise les 21.000 entreprises, avec une baisse de moitié du taux d'impôt sur le capital (de 0,6 pour mille à 0,3, soit 4 millions de francs par année en moins pour l'Etat). L'innovation va bénéficier d'une injection de 25 millions de francs, en plus des mesures déjà annoncées le 19 août (50 millions).

Le total des charges du projet de budget atteint au final 8'086 millions de francs, en hausse de 63 millions. Hors éléments particuliers, la croissance du ménage cou-

rant de l'Etat est de 2,9%. Les revenus enregistrent pour leur part «une faible croissance» de 1% à 8'104 millions de francs.

Vaud procède à «des allègements ciblés» et non «à des baisses d'impôts massives», comme d'autres cantons l'ont fait, a insisté Pascal Broulis. Avec sa réduction d'un point du coefficient, alors que l'UDC et les libéraux vaudois demandaient récemment 4,5 points de baisse, le canton donne «un signe» en soutenant le pouvoir d'achat des citoyens.

Le chef du Département des finances a rejeté la critique portant sur une politique trop frileuse en matière d'investissement. Le canton va consacrer une enveloppe de 2,6 milliards de francs sur la période 2012-2015 à 260 objets clairement listés. Sur ce total, 109 sont déjà en cours de réalisation alors 151 devront être approuvés par le parlement.

Pascal Broulis a dit son opposition au fonds cantonal pour les agglomérations d'au moins deux milliards de francs demandé par une motion socialiste. Le radical a noté la mauvaise humeur de certaines parties du canton contre Lausanne. Ce fonds monterait les régions les unes contre les autres, a-t-il affirmé.

Quant à la dette du canton, elle est stabilisée et devrait osciller ces prochaines années entre entre 1,5 et 1,9 milliard. Pascal Broulis a précisé enfin que le projet de budget avait été validé par les sept membres du collège, avant le décès de Jean-Claude Mermoud. — (ats)

### GENÈVE: exportations et commerce marquent le pas

Les perspectives économiques à Genève sont contrastées selon les branches, affirme le canton dans ses reflets conjoncturels. Sous la pression de l'appréciation du franc, les branches exportatrices ainsi que le commerce de détail marquent le pas. La croissance de l'économie genevoise devrait ralentir dès l'automne 2011, prévoit l'Office cantonal de la statistique (OCSTAT). A un horizon de six mois, les perspectives émises par les entreprises durant l'été sont contrastées: optimistes dans les branches des services ainsi que dans la construction; maussades dans l'hôtellerie, la restauration et le commerce de détail. Satisfaisante, voire bonne, jusqu'en juillet, la situation des affaires dans l'industrie genevoise a montré des signes de faiblesse en août. Stable sur le marché intérieur, la position concurrentielle des entreprises s'est dégradée sur les marchés étrangers. La vigueur des branches exportatrices de biens ou de services commence ainsi à s'épuiser, affirme l'OCSTAT. Sur le marché intérieur, c'est le statu quo pour le bon – la construction et les services – et le moins bon – la restauration et le commerce de détail, mis notamment sous pression par les accès de faiblesse de l'euro vis-à-vis du franc. Traditionnellement retardé par rapport au cycle conjoncturel, le marché du travail est au bénéfice de la reprise entamée au printemps 2009. Au terme des six premiers mois de 2011, la croissance de la masse salariale atteint le taux le plus élevé observé depuis quatre semestres.