

LeJournal CVCI.ch

Vaud, un canton dynamique, jusqu'à quand?

Actualité

- 6 Le rôle du SELT dans l'économie vaudoise
- 9 Comment protéger vos innovations et créations

Votre CVCI

- 17 Ciblez vos mailings grâce à SWISSFIRMS

Cahier pratique

- 23 Le b.a.-ba des redevances de réception Billag



Donnez du mouvement à vos événements !



- Offres pour tous les budgets
- De 10 à 700 convives
- 43 lieux d'embarquement



Le Léman toute l'année

Service croisières privées
+41(0)21 614 62 19
locations@cgn.ch – www.cgn.ch

COMPAGNIE GÉNÉRALE DE NAVIGATION SUR LE LAC LÉMAN

Actualité

- 3 Editorial
- 3 Finances cantonales : mais où est la vision ?
- 4 Agenda de la CVCI
- 6 Vite dit
- 6 Le SELT, guichet unique de l'économie vaudoise
- 7 Economie et politique
Prises de position
- 7 Renforcement de la protection des consommateurs
- 8 Ordonnance sur les fonds propres
- 8 Loi sur les sanctions internationales
- 8 Contingents pour les permis de travail
- 9 En bref
- 9 La propriété intellectuelle au service des PME
- 9 La transmission d'entreprise en sept règles
- 10 Les chiffres du mois
- 10 Août 2010

Votre CVCI

- 11 Nouveaux membres
- 14 Nouvelles de nos membres
- 16 Services et prestations
- 16 Les chiffres semestriels du commerce extérieur
- 16 Les Incoterms 2010 arrivent !
- 17 Pour des mailings qui vont droit au but
- 18 Afterwork : un petit air d'exotisme

Cahier pratique

- 20 Export
- 20 La SERV ouvre une succursale en Suisse romande
- 21 Fiche économique N° 41 (mise à jour)
- 21 Transmettre son entreprise
- 23 Fiche juridique N° 175
- 23 Redevances de réception de radio et de télévision
- 24 Points de repères

De partenaire à partenaire

- 25 Coninco – La prévoyance professionnelle en tant que centre de profit et de communication de l'entreprise
- 26 Nos publi-séminaires
- 26 Groupe Mutuel - De l'entraînement de sportifs vers le management
- 26 Retraites Populaires – Optimiser la prévoyance dans votre entreprise : tout le monde y gagne
- 27 Musée Olympique – Athlètes & Sciences Une exposition, un concept unique pour vos événements professionnels
- 28 Agenda des partenaires
- 29 Ernst & Young – Baromètre des PME 2010
- 30 Weinmann-Energies SA - Une succession réussie

Finances cantonales : mais où est la vision ?

L'excès de confiance fait rarement bon ménage avec la réussite. Le canton de Vaud ferait bien de méditer cette petite phrase, que les sportifs comme les chercheurs expérimentent régulièrement. Il serait tentant de se complaire dans les chiffres positifs que



le canton vient d'enregistrer en création d'emplois ou en évolution démographique, alors même que la crise a secoué toute l'économie mondiale. Ce serait tout simplement déraisonnable !

Au moment de l'élaboration du budget 2011, la classe politique vaudoise devrait avoir à l'esprit cette volonté de réussir pour le bien du canton et de ses habitants. Cette réussite passe par une population bien formée, un emploi diversifié et un environnement sécurisé. La politique des petits pas, si souvent prônée, a permis d'assainir nos finances mais n'a donné aucune vision pour l'avenir de ce canton. Par bonheur, la chance a assez souvent gratifié notre berceau vaudois, que ce soit par l'installation de l'EPFL, grâce à notre paysage si attirant pour des entreprises étrangères ou en raison de l'inventivité des gens de ce coin de pays. Toutefois, la chance n'est pas une assurance pour l'avenir.

Ces dix dernières années, les rentrées fiscales ont presque doublé dans une période d'inflation très faible. Les comptes de l'Etat ont ainsi pu boucler avec un résultat positif de près d'un milliard de francs. Qu'est-il advenu de cet argent ? Où a-t-il été investi ? Le canton a assaini sa dette, mais continué à augmenter ses effectifs, tout comme ses charges. Où sont les investissements ? Où est la vision ? Le Musée des Beaux Arts, la nouvelle salle du Parlement, la gare de Malley, ne peuvent à eux seuls répondre à ces attentes.

Ces questions doivent être posées au moment où se produit une nouvelle bascule des points d'impôts entre le

Au moment de l'élaboration du budget 2011, la classe politique vaudoise devrait avoir à l'esprit cette volonté de réussir pour le bien du canton et de ses habitants.

canton et les communes. Le canton projette d'augmenter son coefficient d'impôt de l'équivalent des six points, qui correspondent aux tâches qu'il reprend des communes. Dans le même temps, ces dernières ont l'obligation de baisser d'autant leur imposition communale. Cependant, il n'existe aucune garantie que, simultanément, elles ne procèdent pas à une nouvelle hausse, autorisée par ailleurs, pour faire face à d'autres charges. Le contribuable pourrait ainsi voir sa facture fiscale finale augmenter. Ce n'est pas acceptable.

Les Vaudois sont en droit de bénéficier d'un juste retour des efforts fiscaux qu'ils ont consentis. Ils sont en droit d'exiger une planification des investissements cantonaux dans les infrastructures routières, dans les transports publics, la formation, la sécurité. Cet argent doit être investi pour le développement du canton et du bien-être de ses citoyens et non pour gonfler l'appareil administratif. Il faut arrêter d'avancer sans but, à petits pas, de parer au plus pressé, de réagir. Il faut une vision pour le canton et agir. L'état des finances permet des investissements et une baisse des impôts ! ■

Claudine Amstein
Directrice de la CVCI

Annexe : Sageco

12.10. **Petit-déjeuner de l'économie durable : Les PME en avance dans le domaine de la réinsertion professionnelle**

L'aspect social du développement durable fait souvent figure de parent pauvre au sein des trois piliers qui constituent ce modèle ; dès lors, il manque encore de visibilité. Afin d'apporter un éclairage concret sur ce qui se fait actuellement dans les entreprises, notamment en matière d'intégration des personnes atteintes dans leur santé, la Fondation IPT intégration pour tous présentera les résultats de son enquête nationale auprès de 2'000 entreprises, en se concentrant plus particulièrement sur la situation dans le canton de Vaud et sur les PME.

Venez découvrir les chiffres clés, comprendre les enjeux et les implications d'une démarche d'intégration et approfondissez la thématique lors d'un petit-déjeuner de réseautage convivial qui clôturera la manifestation.

Le prix est de 30 francs, dont 10 francs seront reversés à une association active dans le développement durable et membre de la CVCI.

Renseignements et inscriptions :
veronique.gauzargues@cvci.ch

26.10. **Les origines non préférentielles – études de cas**

D'une manière générale, l'origine d'un produit est une notion douanière, puisqu'elle permet aux douanes de déterminer le pays d'où le produit est originaire. Les règles d'origine sont donc les critères appliqués pour définir l'endroit où un produit a été fabriqué et sont un élément essentiel du système commercial mondial, puisqu'elles interviennent lors de la mise en œuvre d'un certain nombre de mesures entraînant une discrimination entre les pays exportateurs.

Ce séminaire sur les règles d'origines non préférentielles et sur l'émission des certificats d'origine abordera également les erreurs à ne pas commettre lors de la demande d'attestation. La présentation sera illustrée d'exemples pratiques vécus par les Bureaux de l'origine suisse.

Prix : 150 francs pour les membres et 225 francs pour les non-membres.

Renseignements et inscriptions :
Serge Sahli, T. 021 613 35 36
legal@cvci.ch

03.11. **Enquête conjoncturelle, présentation des résultats, diverses régions**

Notre traditionnelle enquête conjoncturelle d'automne, actuellement en cours, se terminera le 1^{er} octobre 2010. Les résultats complets vous seront présentés dans le cadre de cinq séances organisées avec le soutien de la Banque Cantonale Vaudoise, qui présentera par ailleurs un survol des principaux chiffres et perspectives économiques, en Suisse et dans le monde. Ces séances se dérouleront, en fin d'après-midi, les :

- **Mercredi 3 novembre 2010, à Lausanne, UNIL**
- **Mercredi 17 novembre 2010, à Yverdon-les-Bains, Y-Parc**
- **Mercredi 24 novembre 2010, à Morges, La Longeraie**
- **Mardi 30 novembre 2010, à Vevey, Hôtel Astra**
- **Mercredi 1^{er} décembre 2010, à Moudon, Hôtel de la Gare**

Renseignements et inscriptions :
Irène Guyot
conjoncture@cvci.ch

18.11.

**Publi-séminaire :
De l'entraînement de sportifs
vers le management,
organisé par le Groupe Mutuel,
de 17h00 à 19h00, CVCI**

*Pour connaître tous les détails
de ce publi-séminaire, rendez-vous
en page 26 de ce journal.*

06.12.

**L'Université populaire s'invite à la CVCI
de 18h15 à 19h45, CVCI**

Dans la volonté de présenter au grand public une synthèse des connaissances de la CVCI sur l'évolution de l'économie vaudoise, ses forces, ses faiblesses et ses perspectives dans un monde de plus en plus globalisé, un cours est organisé sur trois soirées, les lundis 6, 13 et 20 décembre 2010, dans le cadre de l'Université populaire de Lausanne. Les membres de la CVCI sont les bienvenus à cette occasion.

Prix : 80 francs, documentation et apéritif inclus.

Renseignements et inscriptions :
www.uplausanne.ch
cours N° 201

fidinter

www.fidinter.ch

**Révision, Comptabilité, Conseil d'entreprise et fiscal
Mandats fiduciaires**

Retrouvez toutes nos manifestations
et formations sur :
www.cvci.ch/go/manif

**Pour tout renseignement
complémentaire : 021 613 35 35**

25.01.

Cours export – Edition 2011

de 8 h 45 à 17 h 00

La Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie (CNCI) organise, pour le compte des CCI romandes, son cours de sensibilisation et de formation consacré aux techniques du commerce international.

Ce séminaire aura lieu les mardis 25 janvier et 1^{er} février 2011, à l'Hôtel Beaulac de Neuchâtel.

Finance d'inscription : 390 francs.

Programme détaillé et inscriptions:
CNCI

Anne Morales, T. 032 722 15 15
anne.morales@cnci.ch

COURS DE DROIT DU TRAVAIL

05.10. Vacances et congés de 14 h 00 à 17 h 00, CVCI

Ce cours traite des obligations relatives aux vacances et aux divers congés des collaborateurs. Seront notamment abordées les questions de la fixation de la date des vacances, de la durée et du paiement des vacances, notamment le salaire « vacances comprises » et le paiement ou la compensation du solde de vacances en cas de résiliation du contrat, ainsi que la question des congés usuels, des congés non payés et des jours fériés.

Prix: 150 francs pour les membres et 225 francs pour les non-membres, documentation et pause café incluses.

07.10. Echos des Tribunaux 7 et 12 octobre 2010, de 16 h 00 à 18 h 00, CVCI

A l'occasion des « Echos des Tribunaux en droit du travail », quelques arrêts importants des tribunaux cantonaux et du Tribunal fédéral seront présentés et commentés par nos juristes.

Prix: 100 francs pour les membres et 150 francs pour les non-membres

04.11. Salaire et gratification de 14 h 00 à 17 h 00, CVCI

Les éléments les plus importants de la rémunération des employés. L'accent sera mis sur :

- La fixation et le paiement du salaire
- Les suppléments prévus par la loi
- Le 13^e salaire
- La gratification et ce qui la distingue du salaire.

Prix: 150 francs pour les membres et 225 francs pour les non-membres, documentation et pause café incluses.

23.11. Résiliation abusive et résiliation immédiate de 13 h 30 à 17 h 00, CVCI

Une présentation du système légal, illustrée par de nombreux exemples concrets tirés de la jurisprudence récente des tribunaux, permettra de répondre aux questions suivantes :

- Quels éléments rendent un congé abusif ?
- A quelles conditions peut-on résilier un contrat de travail avec effet immédiat ?
- Comment réagir face à un abandon d'emploi ?
- Quelles conséquences pour les employeurs et les employés ?

Prix: 150 francs pour les membres et 225 francs pour les non-membres, documentation et pause café incluses.

Impressum

Éditeur:

Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI),
Avenue d'Ouchy 47, CP 315, 1001 Lausanne
T. 021 613 35 35, F. 021 613 35 05
cvci@cvci.ch, www.cvci.ch

Rédaction & administration:

Claudine Amstein, Mireille Bigler, Guy-Philippe Bolay,
Zuzanna Bolle, Charlotte Boukli, Véronique Gauzargues,
Julien Guex, Irène Guyot, Marion Herrada,
Jacky Lampo, Mathieu Piguët, Patrick Roulet,
Serge Sahli, Norma Streit-Luzio, Christine Walter-Luz.
Gervaise Zumwald (rédactrice responsable)

Conception:

Buxum communication Sàrl, Coppet
www.buxum-communication.ch

Imprimeur:

Swissprinters Lausanne SA

Acquisition de partenaires:

DG Marketing, La Conversion, T. 021 793 16 10

Tirage:

4'500 exemplaires
Paraît la 4^e semaine du mois

Pour tous les cours de droit du travail

Renseignements et inscriptions:

Charlotte Boukli, droit@cvci.ch

T. 021 613 35 35

Le SELT, « guichet unique » de l'économie vaudoise

En marge de son intervention au Conseil stratégique de la CVCI, Lionel Eperon, chef du Service de l'Economie, du Logement et du Tourisme (SELT), nous expose le rôle joué par ses services au cœur de l'économie vaudoise.

Pouvez-vous nous présenter en quelques mots les activités du SELT ?

Comme son nom l'indique, le Service de l'Economie, du Logement et du Tourisme recouvre plusieurs pans de l'activité étatique en matière de conditions-cadres. Notre premier rôle concerne l'appui au développement économique. A ce titre, nous mettons en œuvre une politique régionale propre à accompagner le développement économique de l'ensemble des régions du canton. Le soutien au tourisme joue ici un rôle très important. Parallèlement, il nous incombe de soutenir les entreprises innovantes et la création d'emplois, sans introduire de distorsion de concurrence. De fait, notre action dans la marche de l'économie intervient subsidiairement à la responsabilité des entrepreneurs.

Le SELT joue un rôle régulateur plus important dans le secteur du logement. C'est le deuxième volet de notre activité. Parallèlement à des régimes d'autorisation administrative, nous avons tout un éventail d'aides financières allant de l'aide à la construction de logements à loyer modéré (aide à la pierre), aux logements protégés pour les personnes âgées, en passant par un soutien financier aux logements étudiants. L'objectif de cette partie de notre travail est de maintenir une substance locative accessible à tous. La troisième mission du SELT n'apparaît pas dans notre acronyme. Il s'agit de la Police du Commerce. Cette entité s'occupe de la protection des consommateurs, en régulant l'accès au marché d'un certain nombre de prestataires de services. C'est elle qui délivre les licences pour les cafés et restaurants, par exemple.

Quel rôle joue le SELT dans la promotion économique vaudoise ?

La promotion économique se divise en deux branches aussi importantes l'une que l'autre : la promotion exogène qui consiste à faire venir des entreprises étrangères sur notre sol et la promotion endogène qui vise à accompagner les entreprises du crû dans leur développement. La première est sou-



Lionel Eperon, chef du Service de l'Economie, du Logement et du Tourisme (SELT)

vent plus attirante pour les médias et reçoit une couverture médiatique plus soutenue. Mais cela ne signifie en aucun cas que nous privilégions l'une par rapport à l'autre.

Notre promotion exogène est largement sous-traitée à deux organismes : le GGBa (Greater Geneva Berne area) et le DEV (Développement Economique Vaudois). Sans oublier l'OTV

(Office du Tourisme du canton de Vaud), responsable de la promotion de nos atouts touristiques. Le GGBa est le service d'acquisition d'entreprises étrangères de la Suisse occidentale. Lorsque

les entreprises ont choisi Vaud entre les six cantons du GGBa (soit Berne, Fribourg, Valais, Neuchâtel, Genève et Vaud), le DEV favorise leur implantation. Il a aussi un nouveau rôle de prospection internationale sur certains marchés porteurs pour le canton où le GGBa n'est pas actif. A côté de cela, le SELT multiplie les moyens de promotion. L'objectif du canton est de faire connaître ses atouts sous une bannière commune au plan international, en lien avec le site « vaud.ch » et ses déclinaisons sous forme de brochures ou de film. Le canton ne doit plus avoir peur de s'affirmer comme un des pôles majeurs de développement suisse et européen.

La promotion endogène offre toute une série d'aides qui sont souvent méconnues du grand public. Comme nous sommes dans un cadre étatique libéral, les services du SELT

Le canton ne doit plus avoir peur de s'affirmer comme un des pôles majeurs de développement suisse et européen.

n'apportent leurs aides qu'à des entreprises innovantes et à haute valeur ajoutée. Cinq secteurs prioritaires satisfont ces exigences : les biotech/medtech, les micro/nanotech, les cleantech, les technologies de l'information et l'industrie alimentaire.

Dans ce cadre, le SELT offre trois grands types d'aides. Premièrement, le soutien à l'innovation. L'acquisition de la propriété intellectuelle, le développement de nouveaux produits et la formation du personnel à de nouvelles techniques sont soutenus. Deuxièmement, la commercialisation et l'internationalisation. Il est possible d'obtenir des soutiens pour participer à des conventions ou à des expositions. Le SELT offre aussi des études de marché réalisées à fonds perdus. Troisièmement, le soutien à l'investissement avec la possibilité d'obtenir des cautionnements pour 500'000 à 5 millions de francs, voire la prise en charge d'une partie des intérêts bancaires d'un prêt. Et bien sûr, une dernière aide que l'on peut difficilement quantifier : ce que j'appelle « l'huile dans les rouages ». Le SELT a un rôle d'aiguillage pour les entreprises. Nous avons pour vocation d'être un peu le « guichet unique » de l'économie capable de vous envoyer vers l'organisme ou le service administratif adéquat.

Outre le soutien aux entreprises établies dans le canton, la

promotion économique endogène réalise une politique régionale active. Du fait que nous travaillons en la matière sur les conditions-cadres et l'infrastructure, nos aides financières peuvent être plus conséquentes que celles allouées aux entreprises. Ainsi, d'importantes sommes, sous la forme de prêts sans intérêts, voire d'aides à fonds perdu, sont consacrées à des infrastructures stratégiques pour l'économie, telles que les remontées mécaniques ou l'équipement de nos technopôles.

Quelles sont les pistes de développement futur du SELT?

Elles sont très nombreuses. En voici quelques-unes : sur le plan de la promotion de l'innovation, nous allons consolider l'offre de nos incubateurs, en particulier aux niveaux du financement et du coaching. Nous tenterons également de fédérer tous les capital-risqueurs au niveau romand. Nous voulons aussi mettre en place une stratégie de promotion touristique intégrée pour tout le canton en définissant des destinations et pôles régionaux forts. Et bien sûr, nous tenterons d'améliorer la situation du marché du logement en renforçant, notamment, notre soutien aux communes. ■

Propos recueillis par Clovis Chollet

Economie et politique

Prise de position

Renforcement de la protection des consommateurs

Cette initiative consiste à adapter le délai de prescription actuel d'un an pour les ventes mobilières aux délais prévus par le droit international et par celui des contrats. Elle propose de prolonger ce délai à deux ou à cinq ans, suivant la variante retenue. Parallèlement, le projet prévoit, pour les deux options, d'aligner le délai de prescription pour les choses ou ouvrages mobiliers intégrés à un ouvrage immobilier et à l'origine d'un défaut, sur le délai actuel pour l'immobilier, soit cinq ans. L'objectif est de permettre à un entrepreneur de se retourner contre ses fournisseurs ou sous-traitants si un défaut survient après un an.

Pour atteindre ces objectifs, l'initiative propose deux variantes. La première prévoit un délai de prescription de deux ans pour les contrats de vente et d'entreprise sur une chose ou un ouvrage mobilier, et de cinq pour les ouvrages mobiliers intégrés à un ouvrage immobilier. La deuxième variante propose un délai unique de cinq ans pour les contrats de vente et d'entreprise.

Concernant le volet immobilier du projet, la solution actuellement en vigueur paraît peu appropriée. Il semble préférable d'aligner à cinq ans le délai de prescription des choses ou ouvrages mobiliers intégrés. Cette garantie étendue évitera que des entrepreneurs soient pris entre le marteau et l'enclume, et obligés de payer pour

des éléments défectueux fournis par d'autres.

La mise en conformité du droit suisse avec l'art. 39 al. 2 de la Convention de

Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, qui prévoit un délai d'avis de deux ans, semble une garantie d'une protection des consommateurs et d'une simplifica-

tion des affaires des entreprises suisses actives sur les marchés étrangers. Par contre, il ne semble pas nécessaire d'aller plus loin que ce droit. Un délai de cinq ans serait excessif. De plus, rien n'interdit de prévoir contractuellement un délai plus long. C'est pourquoi la CVCI est en faveur de la première variante. ■

Clovis Chollet

L'objectif est de permettre à un entrepreneur de se retourner contre ses fournisseurs ou sous-traitants si un défaut survient après un an.

Prises de position

Ordonnance sur les fonds propres

La CVCI a été consultée par economiesuisse sur un projet de la FINMA de révision de l'Ordonnance sur les fonds propres et la répartition des risques des banques et des négociants en valeurs mobilières (Ordonnance sur les fonds propres).

Malgré la complexité de la matière, la CVCI a toujours été attentive à l'évolution législative sur ce sujet. En effet, l'accessibilité au crédit bancaire a une importance toute particulière pour l'économie, notamment pour les PME.

La CVCI soutient le principe d'une amélioration durable de la couverture par les fonds propres, axée sur les risques, en particulier dans les secteurs d'activités qui ont généré les plus lourdes pertes à la suite de la crise financière. Une meilleure réglementation du marché interbancaire paraît en outre souhaitable. Nous soutenons donc ce projet de révision. En effet, pour la place financière suisse, une base solide en fonds propres constitue un pilier fondamental de la stabilité du système et de la confiance de la clientèle, particulièrement importante pour la gestion de fortune. A cet égard, il convient de tenir compte de l'importance des grandes banques pour l'économie suisse. En outre, une saine économie dépend d'une intermédiation financière fiable, ce qui présuppose des ban-

L'accessibilité au crédit bancaire a une importance toute particulière pour l'économie, notamment pour les PME.

ques ayant une bonne dotation en capital propre.

Concernant l'approvisionnement en crédit, nous estimons qu'il n'y a pas lieu

de craindre des perturbations découlant de ce projet. Les autres réformes évoquées par la FINMA sur l'adaptation des exigences de fonds propres au titre du pilier 2 et sur l'introduc-

tion d'un leverage ratio nous paraissent en revanche plus problématiques; elles pourraient remettre en question l'accessibilité au crédit bancaire pour l'économie suisse en général, et pour les PME plus particulièrement. ■

Julien Guex

Loi sur les sanctions internationales

La loi sur les sanctions internationales ou loi sur les embargos (LEmb) a pour objectif d'appliquer les sanctions internationales non militaires, décrétées par nos partenaires commerciaux ou par des organisations internationales et approuvées par la Suisse.

Les sept ans d'application de la LEmb ont permis au SECO d'identifier un potentiel d'amélioration. Le projet de révision vise à garantir l'efficacité de l'assistance administrative internationale, à élargir le champ d'application des mesures de coercition et à adapter les dispositions pénales au droit.

Le point central de cette révision concerne la possibilité de recourir contre la transmission de données à des autorités étrangères (voies de droit). Pour assurer une meilleure coopération, le projet propose la suppression de tout recours en matière d'assistance administrative internationale. C'est inacceptable et contraire à nos droits fondamentaux. Toute restriction de ces droits doit être justifiée par un intérêt public et répondre au principe de proportionnalité (art. 36 Cst). Or, il est inadmissible de faire primer le

Le point central de cette révision concerne la possibilité de recourir contre la transmission de données à des autorités étrangères.

principe de réciprocité sur nos intérêts nationaux. Au demeurant, nos autorités ne peuvent pas garantir que les données transmises ne seront pas utilisées à mauvais escient.

Par ailleurs, l'extension des effets de la LEmb aux Suisses de l'étranger est irrecevable. Une personne installée dans un

pays doit suivre la réglementation locale. C'est le principe de territorialité.

Par conséquent, la CVCI estime que le projet de révision de la LEmb doit être remanié en profondeur. ■

Clovis Chollet

Contingents pour les permis de travail

Actuellement, les autorisations de séjour et de travail délivrées aux ressortissants d'Etats tiers (hors UE/AELE) sont puisées dans le même contingent que celles octroyées aux prestataires de services de l'UE/AELE.

Un projet mis en consultation prévoit la séparation de ces autorisations en deux contingents distincts, ce qui paraît légitime dans la mesure où les deux catégories d'autorisations concernées n'ont pas grand chose en commun. D'un côté, il s'agit d'entreprises ou d'indépendants européens offrant leurs services en Suisse, de l'autre de ressortissants d'Etats tiers souhaitant travailler pour le compte d'employeurs suisses. De plus, les procédures et les autorités compétentes en matière d'autorisation ne sont pas les mêmes. Le nouveau système aurait pour avantage d'éviter que les unités ne soient de plus en plus consommées par des prestataires de services européens au détriment des ressortissants d'Etats tiers; il perdrait toutefois en souplesse puisque, en cas de rupture de stock d'un contingent, il ne serait plus

possible de recourir aux unités dévolues à l'autre contingent.

La CVCI constate avec regret que le projet se borne à reprendre les nombres maximums prévus pour les années précédentes, sans aucune réflexion sur les réels besoins de notre économie. Il serait pourtant nécessaire de revoir ces nombres à la hausse, en tout cas s'agissant du contingent affecté aux ressortissants d'Etats tiers, dont l'expérience a démontré son insuffisance en période de haute conjoncture. ■

Mathieu Piguet

La propriété intellectuelle au service des PME

La concurrence est vive dans le domaine de l'innovation. Une innovation technique, un logo original, un design novateur, un polar captivant: toute innovation ou création est le fruit d'un effort intellectuel et d'un investissement en temps et en argent. Il n'est pas rare que les entrepreneurs fassent appel à l'Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle (IPI) alors qu'il est déjà trop tard. Selon les études mandatées par l'IPI en Suisse, les PME n'accordent pas suffisamment d'attention à leurs biens immatériels. L'Institut aimerait changer cet état de fait et s'est fixé comme objectif de soutenir efficacement les PME dans la gestion de leurs innovations et de leurs créations. Elles ont la possibilité de protéger leurs innovations ou créa-

tions par un brevet, leurs motifs originaux ou leurs nouvelles formes par un design, les noms de produits et les logos par une marque. Les œuvres artistiques, qu'elles soient littéraires ou musicales, sont quant à elles protégées par le droit d'auteur. Que les entreprises soient titulaires ou non de titres de protection, il est également primordial qu'elles s'assurent que leurs innovations et créations ne portent pas atteinte aux droits de tiers.

Selon les études mandatées par l'IPI, en Suisse, les PME n'accordent pas suffisamment d'attention à leurs biens immatériels.

Aussi, afin de prévenir une violation de droit, de protéger les innovations et créations, de connaître les avantages de la propriété intellectuelle, de bénéficier de conseils gratuits en matière de brevets ou d'une assistance sur la littérature sur les brevets, l'IPI se tient à votre disposition. En outre, sur le site www.pme.ipi.ch, vous pouvez trouver des informations fort utiles et télécharger les brochures d'information telles que « Imaginer. Réaliser. Protéger. Marques, brevets, designs et droit d'auteur: le tour de la question » ou « Guide pour innovateurs et créatifs ». ■

Norma Streit-Luzio

Renseignements:

Institut Fédéral de la Protection Intellectuelle

T. 031 377 77 77, info@ipi.ch

du lundi au vendredi de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00

La transmission d'entreprise en sept règles

Les chefs d'entreprise prennent de nombreuses décisions. Ils se sentent souvent seuls. Et ce sentiment d'isolement est encore plus grand quand l'émotion trouble l'analyse.

C'est le cas lors de la préparation d'une succession. Il est pourtant possible de ne pas vivre une telle situation face à cette décision particulièrement difficile émotionnellement.

La CVCI vous offre une plateforme d'échanges pour partager vos expériences, doutes et questionnements en matière de transmission d'entreprise. Conçus sous la forme d'ateliers, ces rendez-vous de la succession mettent l'accent sur le transfert d'expériences et l'interactivité pour faire ressortir l'élément humain plutôt que technique.



Rejoignez-nous pour le deuxième atelier fixé au **lundi 4 octobre 2010 de 17h00 à 19h00 à la CVCI** et venez recueillir les expériences de Danielle Giroud, conseillère d'entreprises en dispositifs médicaux, fondatrice et ancienne directrice de d-target SA ainsi que de François Jobin, directeur de Jobin SA Informatique, autour

La CVCI vous offre une plate-forme d'échanges pour partager vos expériences, doutes et questionnements en matière de transmission d'entreprise.

des règles « Croire que tu es le seul à savoir qui pourra te succéder » et « Croire que personne n'est capable de t'aider ».

Cette manifestation sera suivie par deux autres ateliers, les **lundis 17 janvier et 14 mars 2011**.

Ils aborderont les trois dernières règles à respecter pour éviter de rater la transmission de son entreprise.

Coût: 50 francs pour un atelier et 120 francs pour les trois.

La brochure « 7 règles d'or pour saboter sa succession » peut être commandée gratuitement à la CVCI à l'adresse suivante: nathalie.felix@cvci.ch ■

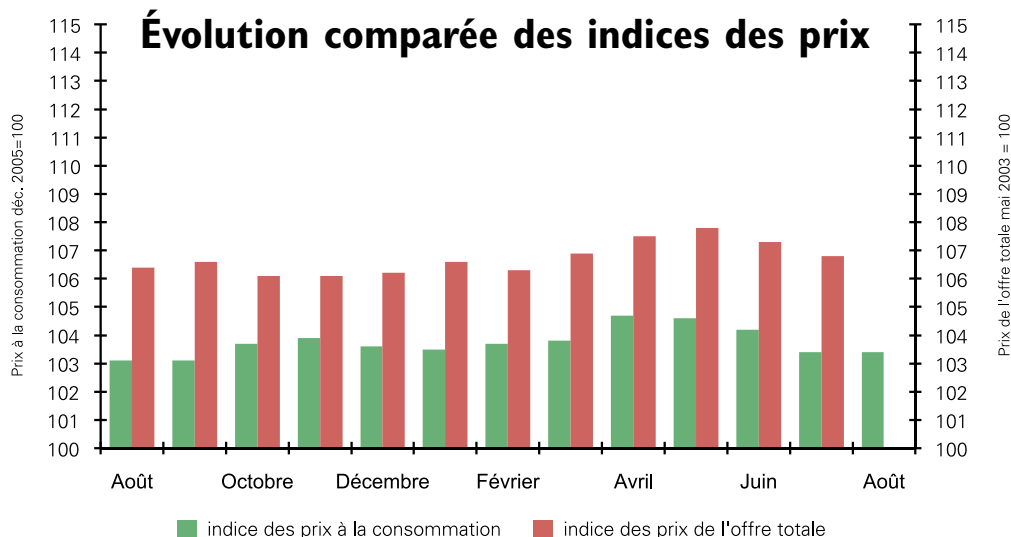
Inscriptions:

www.cvci.ch/go/manif

Clovis Chollet

23'051
demandeurs d'emploi
dans le canton de Vaud
en août 2009

24'041
demandeurs d'emploi
dans le canton de Vaud
en août 2010

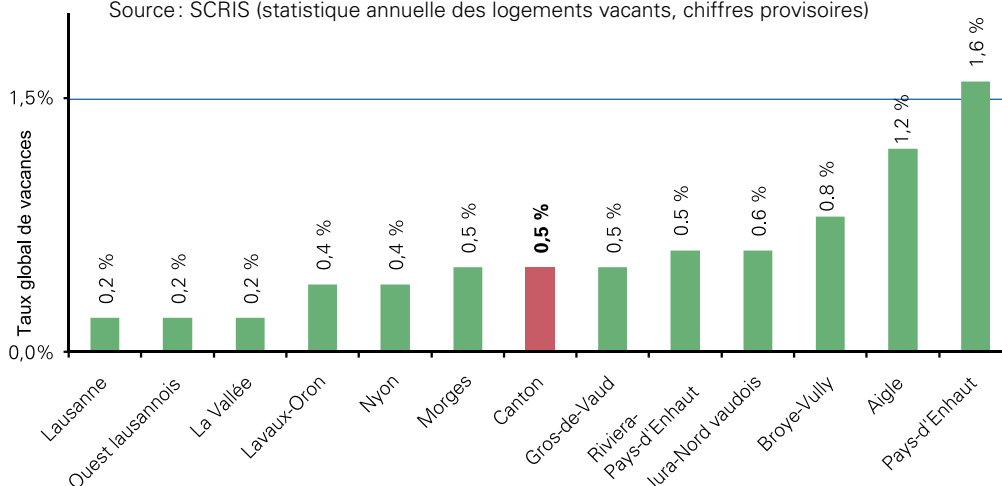


| Indicateurs | Août | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juillet | 2010 Août |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|--------------|---------------|
| Indice prix consom. (IPC) CH, déc. 05 = 100 | 103.1 | 103.1 | 103.7 | 103.9 | 103.6 | 103.5 | 103.7 | 103.8 | 104.7 | 104.6 | 104.2 | 103.4 | 103.4 |
| Indice prix offre totale (IPO) CH, mai 03 = 100 | 106.4 | 106.6 | 106.1 | 106.1 | 106.2 | 106.6 | 106.3 | 106.9 | 107.5 | 107.8 | 107.3 | 106.8 | ... |
| Marche des affaires (dans l'industrie) VD | -47.2 | -36.4 | -39.7 | -46.4 | -42.7 | -44.2 | -26.6 | -15.5 | 4.0 | 9.7 | 24.6 | 28.2 | 2.5 |
| Marche des affaires (dans l'industrie) CH | -56.7 | -49.8 | -45.1 | -45.0 | -34.5 | -29.1 | -20.4 | -11.7 | 5.5 | 8.3 | 9.3 | 19.7 | 13.4 |
| Demandeurs d'emploi VD | 23'051 | 23'579 | 23'837 | 24'617 | 25'239 | 26'014 | 26'096 | 25'891 | 25'213 | 24'363 | 23'845 | 23'702 | 24'041 |
| Chômeurs complets et partiels VD | 17'559 | 17'980 | 18'193 | 18'828 | 19'699 | 20'406 | 20'250 | 19'783 | 19'047 | 18'186 | 17'592 | 17'663 | 17'978 |
| Taux de chômage VD en % (RF 2000) | 5.3 | 5.4 | 5.5 | 5.7 | 5.9 | 6.1 | 6.1 | 5.9 | 5.7 | 5.5 | 5.3 | 5.3 | 5.4 |
| Taux de chômage CH en % (RF 2000) | 3.8 | 3.9 | 4.0 | 4.2 | 4.4 | 4.5 | 4.4 | 4.2 | 4.0 | 3.8 | 3.7 | 3.6 | 3.6 |
| Mises à l'enquête VD (tous types, rév. mai 94) | 290 | 297 | 338 | 281 | 313 | 301 | 303 | 383 | 430 | 313 | 446 | 462 | ... |
| Taux d'intérêt sur les nouvel- les hypothèques | 3.02 | 3.05 | 3.08 | 3.02 | 3.03 | 3.00 | 2.89 | 2.90 | 2.85 | 2.61 | 2.57 | ... | ... |

Les chiffres inconnus au moment de l'impression de la publication sont signalés par ...

Logements vacants au 1^{er} juin 2010

Source: SCRIS (statistique annuelle des logements vacants, chiffres provisoires)



Retrouvez les chiffres du
mois sur notre site internet:
www.cvci.ch/go/chiffres

Nous communiquons, ci-après, la liste des entreprises et des personnes qui ont demandé récemment leur adhésion à la Chambre. Nous leur souhaitons une cordiale bienvenue et les remercions vivement de leur confiance et de l'intérêt qu'elles manifestent pour nos activités.

Abionic SA

Lausanne
Diagnostics médicaux
 Nicolas Durand
 T. 079 753 57 66
nicolas.durand@abionic.com
www.abionic.com

A

Cabinet Isis

Lutry
Consultante en affaires et intermédiation
 Maria Josefa Sanchez
 T. 021 791 12 69
cabinet.isis@bluewin.ch

C

Domaine du Château d'Eclépens

Eclépens
Agriculture et viticulture
 François de Coulon
 T. 021 866 18 25
info@chateau-eclépens.ch
www.chateau-eclépens.ch

Actitudes Coaching

Chavannes-Renens
Coaching & Formation
 Frédéric Meuwly
 T. 079 593 40 31
coach@actitudescoaching.com
www.actitudescoaching.com

Caris Life Sciences

Lausanne
Médical, biosciences, diagnostic moléculaire en oncologie
 Jonathan Knowles
 T. 021 641 17 60
usonnay@carisls.com
www.carislifesciences.com

Drys Fiduciaire SA

Lausanne
Toute activité de fiduciaire, comptabilité, révision, fiscalité, expertises
 Bernard Jahrmann, Jacques Pasche
 T. 021 343 44 70
info@drys.ch
www.drys.ch

Adent Cliniques Dentaires SA

Lausanne
Cliniques dentaires
 Ralph Hefti
 T. 021 644 20 00
r.hefti@adent.ch
www.adent.ch

CJS Conseil

Lausanne
Consultant en stratégies de communication
 Claude Jabes
 T. 021 624 72 19
c.jabes@bluewin.ch

Emerging Actors Consulting

Savigny
Facilitation d'affaires en Turquie, Russie et Asie Centrale, analyse des risques et des marchés
 Laurent Vinatier
 T. 078 900 42 04
laurent.vinatier@gmail.com

E

Alexandre Meier Aeglr Software

Epalinges
Informatique
 Alexandre Meier
 T. 079 558 43 61
info@aeglr.com
www.aeglr.com

Clym's SA

Lausanne
Produits alimentaires et manufacturés, conseil et formation
 Yves Goumaz
 T. 021 652 56 48
info@clyms.ch

Etude des notaires

Michel et Julien Mouquin
 Echallens
 T. 021 886 31 00
info@etudemouquin.ch

AREMA CONSULTING Sàrl

Prilly
Conseil, vente et engineering dans l'industrie de la câblerie
 Alessandro Spagnuolo
 T. 021 671 30 21
a.spagnuolo@bluewin.ch

Compétentielle Bernard

La Conversion
Formation RH et gestion de projets de formation continue
 Murielle Bernard-Girardin
 T. 079 230 24 23
murielle@competentielle.ch
www.competentielle.ch

Fondation « Institution de Lavigny »

Lavigny
Fondation qui a pour but d'aider des personnes atteintes d'épilepsie ou d'autres affections neurologiques
 Thierry Siegrist
 T. 021 821 45 45
contact@ilavigny.ch
www.ilavigny.ch

F

Aux Délices SA

Crissier
Exploitation de boulangeries, pâtisseries, tea-room et d'un laboratoire
 Laurent Muzzolin
 T. 021 637 70 20

CR Conseils Sàrl

Oron-La-Ville
Conseils en protection incendie, études et aides aux architectes, analyses d'objets
 Christophe Rebetez
 T. 021 907 98 47
rebetez@cr-conseils.ch
www.cr-conseils.ch

Graphic Partners Sàrl

Renens
Design graphique, communication visuelle, création et réalisation publicitaire
 Renaud Rey
 T. 021 635 93 09
info@graphicpartners.ch
www.graphicpartners.ch

G

BestCaliber Sàrl

Nyon
Ressources humaines, placement privé, audit, formation
 Alban Calcagno
 T. 022 548 08 18
info@bestcaliber.com
www.bestcaliber.com

B

diams.ch SA

Lausanne
Vente de diamants, perles, pierres de couleur et bijoux
 Ramon Cortes
 T. 021 625 63 34
info@diams.ch
www.diams.ch

D

Grove Boats SA

Yvonand
Développement et construction de bateaux solaires, ingénierie navale
 Andreas Kindlimann, Yvan Leuppi
 T. 024 430 30 10
info@grove-boats.com
www.grove-boats.com

Business & Decision Lausanne SA

Lausanne
Conseil informatique
 Sami Jaballah
 T. 021 623 88 00
lausanne@businessdecision.com
www.businessdecision.ch

Diffulivre SA

St-Suplice Vd
Diffusion de livres
 Claude-Alain Roud
 T. 021 695 02 61
s.guillochon@diffulivre.ch

Barbara HANSEN

Lausanne
Graphisme, design et communication
 T. 021 311 41 31
hansen.barbara@gmail.com

H

He-Ping Sàrl

Boky Restaurant
Lausanne
Gestion et exploitation d'un établissement public (restauration)
Christophe Hornbacher
T. 021 312 70 30
boky@boky-ls.com
www.boky-ls.com

HSG Zander (Suisse) SA

Lausanne
Facility management, constructions et rénovations
Patrick Buffoni
T. 021 620 79 60
inforomandie@hsgzander.ch
www.hsgzander.ch

Inox Communication SA

Lausanne
Communication, design, corporate identity, branding, advertising, multimédia et sites Internet
Ladislav Kladny, Raphaël Pizzera, Florence Renggli
T. 021 926 79 79
brand@inox.com
www.inox.com

IOGI SA

Nyon
Mise à disposition d'outils de gestion et d'exploitation pour les entreprises
Katja Thévenot
T. 022 365 63 35
info@iogi.com
www.iogi.com

Isoland Rénovation de Façades Sàrl

Pully
Bâtiment
Carlos Munoz
T. 021 711 30 34
c.munoz@isoland.ch
www.isoland.ch

KENDRIS private SA

Lausanne
Fiduciaire
Jean-Pierre Wespi
T. 058 450 53 00
lausanne@kendris.com
www.kendris.com

konsept Sàrl

Lausanne
Concept et conseil en communication
Keko Razzano
T. 021 311 33 77
info@konsept.nu
www.konsept.nu

Jacques LEBET

Sainte-Croix
Courtage et conseil d'entreprise
T. 024 434 14 61
jacques.lebet@adslmail.es

Carmelo LENZO

Prilly
Achat, vente de matériel neuf ou d'occasion, import-export
T. 079 377 68 88
c.lenzo@sunrise.ch

Liaudet-Pial SA

Renens
Assainissement, haute pression, inspection TV, balayage, sanitaire, maçonnerie
Alain Engel
T. 021 633 10 70
info@liaudet-pial.ch
www.liaudet-pial.ch

Logico SA

Crissier
Informatique, solutions de gestion d'entreprises (ERP)
Jean-Pierre Knuchel
T. 021 545 90 80
info@logico.ch
www.logico.ch

media swiss sa

Berne
Systèmes d'information géographique-Internet et Cross media
Cyril Noga
T. 071 335 75 79
cyril.noga@mediaswiss.ch
www.mediaswiss.ch

NETMAX INFORMATIQUE

Morges
Vente et dépannage informatique, graphisme, imprimés
Pascal Piret
T. 021 508 18 48
info@netmax.ch
www.netmax.ch

nextmediainitiatives

Préverenges
Activités de soutien aux entreprises
Moritz Wuttke
T. 079 371 73 54
moritz@nextmediainitiatives.com

Ozkan

Lausanne
Fast food à l'emporter
Sihmehmet Ozkan
T. 021 624 18 73

Pericles Conseil Développement Sàrl

Trélex
Conseil en entreprises, médiation
Gilles Mosca
T. 079 633 24 04
contact@pericles-developpement.ch
www.pericles-developpement.ch

Promaudio Sàrl

Lausanne
Médias et publicité
Yann Lehmans
T. 021 601 01 39
info@promaudio.ch
www.promaudio.ch

RBC Development Sàrl

Lausanne
Administration, courtage, conseils et expertises dans le domaine de l'immobilier
Jacques Monod
T. 021 613 40 20
valerie.morand@mpaic.com

Regus Global Management Centre SA

Eysins
Services administratif, financier et de gestion
Ariane Delor
T. 022 365 65 37
adelor@novative.com
www.regus.ch

Remise Concept Sàrl

Nyon
Courtage commercial
Eric Gränicher, Laurene Pradervand
T. 022 990 22 22
nyon@remicom.com
www.remicom.com

Giorgio Restelli Consulting

Lausanne
Consulting, courtage et conseil en arts graphiques, biens consommables, immobilier
Giorgio Restelli
T. 021 728 50 50
grestelli@bluewin.ch

Rochat Industrie SA

Préverenges
Distribution de composants standards et sur-mesure pour l'industrie
Gilles Rochat
T. 021 694 33 33
info@rochatindustrie.ch
www.rochatindustrie.ch

SCC SARL

Crassier
Ressources Humaines et Career Coaching
Diana Ritchie
T. 078 808 35 97
vaud@spousecareercentre.com
www.spousecareercentre.com

Sen'Su SA

Lausanne
Conseils, vente et fabrication de produits pharmaceutiques et homéopathiques
Dr Simon Reboh, Anh Tho Andres
T. 021 331 29 00
info@sensu.ch
www.sensu.ch

Siemens IT Solutions and Services AG

Zurich
Informatique
Stefen Sticher
T. 058 558 34 67
erika.roso@siemens.com

Swissnetac

Lausanne
Enseignement
Mabika Lufuluabo
T. 076 400 50 14
info@swissnetac.ch
www.swissnetac.ch

TRADAMARCA, George W. Humphrey

Lausanne
Cabinet de conseils dans le domaine de la propriété intellectuelle
George W. Humphrey
T. 021 321 28 88
info@tradamarca.com
www.tradamarca.com

SI-REN SA

Lausanne
Energies renouvelables
Pascal Vinard
T. 021 315 83 10
pascal.vinard@si-ren.ch
www.si-ren.ch

The Magic Pencil SA

Lausanne
Agence de publicité et marketing
Fredrik Karlström
T. 021 811 37 37
fk@tmp.ch
www.tmp.ch

VALTEO SA

Morges
Commercialisation de produits médicaux et chirurgicaux
Frank Harnischberg
T. 022 588 96 10
info@valteo.ch
www.valteo.ch

STILLITRON

Lausanne
Cours de langues
Gerald Stillit
T. 021 601 84 90
stillitron@gmail.com

TIL Logistique SA

Orbe
Transport, logistique, stockage, agence en douane
Guy Duplan, François Strehl
T. 024 442 81 81
info@til.ch
www.til.ch

VEPA concept création, Bergström et De Kepper

Lausanne
Création de sites Internet, design graphique
Pascale Bergström, Véronique De Kepper
T. 021 728 09 87
info@vepa-concept-creation.ch
www.vepa-concept-creation.ch

Studioworks Design SA

Vevey
Design, création, production et installation de stands, display et aménagements intérieurs
Pierre-Louis Fossati, Jeroen Van Vulpen
T. 021 922 26 00
info@studioworks.ch
www.studioworks.ch

Depuis le début de l'année, nous avons enregistré 167 adhésions et 137 démissions. L'effectif actuel de la CVCI est de 2'758 membres.

Services et prestations

Tarifs du journal 2011

Publicité pleine page

Page 4 de couverture
Page 2 de couverture
Page 3 de couverture
Page intérieure

Hors TVA
CHF 2'600.-
CHF 2'300.-
CHF 1'900.-
CHF 1'700.-

Offre spéciale

Quarts de page réservés aux membres du Business Club

Net
CHF 450.-

Publicité demi-page intérieure

Page centrale
Autre emplacement

CHF 1'200.-
CHF 1'100.-

Rabais accordés

- 10 % pour les membres CVCI
- 5 % pour un volume dès CHF 3'000.-/an
- 10 % pour un volume dès CHF 6'000.-/an
- 15 % pour un volume dès CHF 12'000.-/an
- 20 % en décembre (net sans autre rabais)

Encart

Un seul encart commercial par numéro

CHF 3'100.-

Publirédactionnel

Une page entière (y. c. intervention d'un rédacteur)
Une demi-page, articles rédactionnels écrits par les partenaires

CHF 3'100.-
CHF 1'000.-

Sponsoring de rubrique

Trois rubriques potentielles à sponsoriser

CHF 400.-

Régie Publicitaire:

DG Marketing

Signal 39
T. 021 793 16 10

1091 Grandvaux
dgmarket@vtx.ch

Tirage

4'500 exemplaires

Distribution

- Membres de la CVCI
- Parlementaires fédéraux
- Députés du Grand Conseil
- Chefs de service des administrations
- Médias

Parution

4^e semaine du mois, 11 fois par an

Innovation dans les soins dentaires : lancement d'une unité mobile de soins au service des EMS

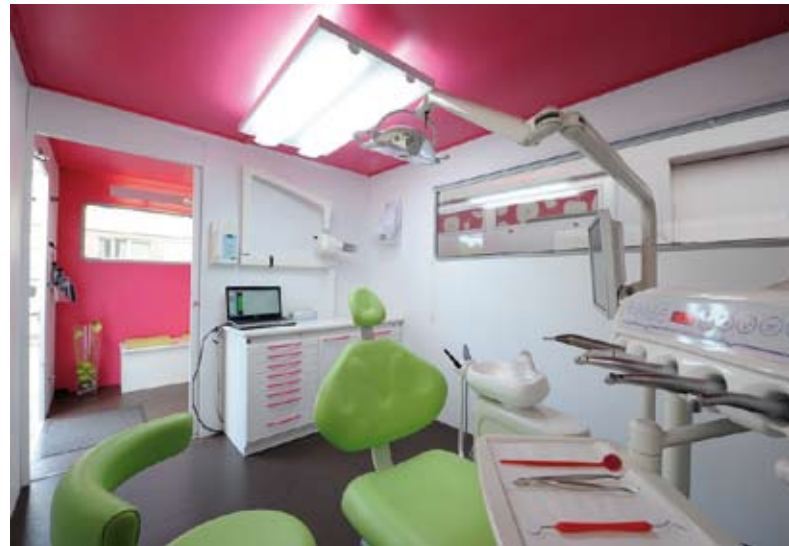
Le lancement du Nomadent, véritable clinique dentaire mobile high-tech développée par Adent Cliniques Dentaires SA, révolutionne l'accès aux soins dentaires pour les personnes en perte d'autonomie et de mobilité, vivant en EMS. Ce concept novateur offre aux institutions des soins dentaires facilités car dispensés directement sur place par l'intermédiaire du Nomadent. Les établissements médico-sociaux peuvent ainsi bénéficier d'une visite régulière du Nomadent, plusieurs fois par an, afin d'assurer le suivi régulier des contrôles et des traitements. Le cabinet dentaire mobile dispose d'équipements de pointe, similaires à ceux que l'on trouve dans l'ensemble des cinq cliniques Adent. Du point de vue technique tout comme de l'hygiène, la plupart des traitements prodigués dans les cliniques peuvent être réalisés à bord du Nomadent. A très court terme, Adent Cliniques Dentaires va élargir ce service au profit des entreprises et des écoles privées de Suisse romande. Fondée en 1997 à Ecublens, Adent Cliniques Dentaires SA gère actuellement cinq cliniques en Suisse romande, à Ecublens, Yverdon, Genève, Lausanne et Meyrin. L'entreprise emploie près de 140 collaborateurs, dont 85 % de personnel soignant et dispose, en outre, de deux laboratoires prothétiques baptisés Adent 3D, à Ecublens et Yverdon. Avec une croissance de l'ordre de 10 à 15 % par an depuis sa création, Adent projette l'ouverture de deux nouvelles cliniques en Suisse romande, à Aubonne en automne 2010 et à Martigny au printemps 2011. ■

www.adent.ch/nomadent

Le Piémont, une terre à découvrir

Daniel Distretti a fondé D Couvertes en 2007, un Tour Operator dédié au Piémont insolite, en particulier la région d'Asti et d'Alba. De début avril à fin octobre, toutes les saisons sont belles pour découvrir cette magnifique région située à 300 kilomètres de Lausanne, ou tout simplement pour y revenir. D Couvertes organise essentiellement des séjours courts (de 2 à 5 jours), car le Tour Operator se positionne sur l'idée de l'évasion et de l'escapade. L'offre touristique peut ainsi toucher le plus grand nombre, du couple d'amoureux au groupe de 40 personnes en passant par la famille et les amis. Et aucune crainte à avoir concernant la langue, le document de voyage, préparé soigneusement, vous explique tout. Les séjours doivent satisfaire toutes les exigences et cette région se présente comme une table richement préparée : tout y est à goûter. Pour les gourmands, les bons plans gastronomiques sont évidemment au rendez-vous : les Langhe et le Monferrato, autour d'Alba et d'Asti, sont des terres bénies de la gastronomie italienne. Les voyages de D Couvertes alternent les grands restaurants inscrits dans les guides de renom et les auberges typiques de campagne qui n'ont pas changé depuis 30 ans. Pour les plaisirs du goût, les visites de domaines viticoles, d'œnothèques et de caves sont également au programme. Le terroir piémontais à son rythme, en toute intimité, voilà une belle idée pour s'évader. ■

www.dcouvertes.ch



Mise en réseau et formations en matière de gestion des crédits clients

Dun & Bradstreet (Schweiz) AG et Atradius Credit Insurance N.V. à Zurich ont fondé, le 18 août 2010, l'Association pour la gestion des crédits Suisse (Verein für Credit Management Schweiz). La crise financière a montré les effets d'une exposition unilatérale aux risques, même dans les entreprises suisses. Il est devenu absolument vital de pouvoir maîtriser les risques actuels des débiteurs. La gestion des créances revêt ici un rôle crucial. La Suisse n'a pas encore de standards de qualité adéquats en la matière. Il n'existe pas non plus de regroupement professionnel pour les gestionnaires de crédit. Cette lacune est comblée grâce à la fondation de l'Association pour la gestion des crédits Suisse. En tant que plate-forme indépendante, elle agit pour la mise en réseau de ses membres et les échanges entre ceux-ci. Elle a, par ailleurs, pour autre objectif les formations des gestionnaires de crédit. ■

www.dnbswitzerland.ch



Votre partenaire pour toutes les solutions de formation

Leader romand de la formation continue en management, le CRPM est votre partenaire privilégié pour toutes les solutions de formation.

Découvrez notre **nouvelle offre de séminaires**, notre **Cours supérieur pour managers - csm**, nos **solutions sur mesure** pour entreprise ou nos **formations «executive»** pour dirigeants et administrateurs.

Renseignements
au 021 341 31 50 ou
par mail à crpm@crpm.ch

www.crpm.ch



BMC propose son ERP ...

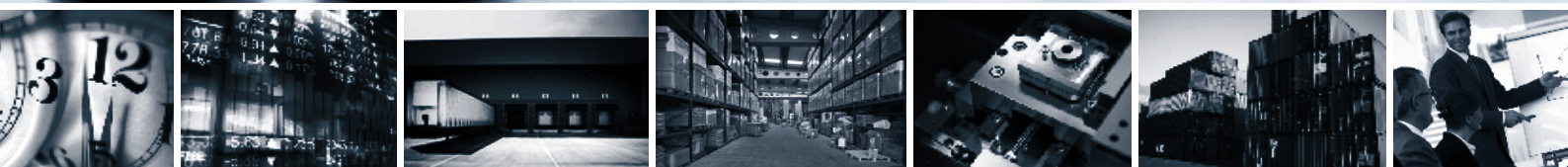


STRATEGIC

« La **stratégie** pour atteindre **vos objectifs** »



LA SOLUTION DE RÉFÉRENCE POUR
L'INDUSTRIE, LE NÉGOCE ET LES SERVICES
PRODUCTION ■ DISTRIBUTION ■ LOGISTIQUE ■ FINANCE/RH



Chiffres du commerce extérieur au 1^{er} semestre 2010

| | Exportations en mio de frs. | Variations annuelles | Importations en mio de frs. | Variations annuelles | Solde en mio de frs. |
|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1 ^{er} semestre 2010 | 95'994 | 8.2 % | 86'094 | 7.7 % | 9'900 |
| Europe ¹ | 60'999 | 6.0 % | 69'096 | 7.7 % | -8'097 |
| Afrique ² | 1'790 | -4.0 % | 839 | 22.5 % | 951 |
| Asie ³ | 18'549 | 14.4 % | 10'361 | 8.9 % | 8'188 |
| Moyen-Orient | 3'874 | 0.8 % | 1'165 | 35.0 % | 2'709 |
| Amérique du Nord ⁴ | 10'646 | 11.8 % | 4'588 | 0.3 % | 6'059 |
| Amérique latine ⁵ | 2'711 | 15.6 % | 954 | 23.5 % | 1'757 |
| Océanie ⁶ | 1'180 | 7.3 % | 204 | -2.6 % | 975 |
| Autres régions économiques | | | | | |
| AELE ⁷ | 388 | -3.6 % | 173 | 6.0 % | 216 |
| OPEP ⁸ | 3'323 | -3.7 % | 1'022 | 13.3% | 2'301 |

Source statistique: www.ezv.admin.ch

1. **EUROPE**: Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique, Autriche, Royaume-Uni, Danemark, Suède, Portugal, Finlande, Irlande, Espagne, Grèce, République tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie, Roumanie

AUTRES PAYS EUROPEENS: Fédération de Russie, Turquie, Norvège, Ukraine.

2. **AFRIQUE**: Afrique du Sud, Libye, Egypte, Algérie

3. **ASIE**: Japon, Chine, Hong Kong, Inde, Singapour, Corée du Sud, Taïwan, Thaïlande, Malaisie, Kazakhstan

MOYEN-ORIENT: Emirats arabes unis, Arabie saoudite, Israël, Iran, Azerbaïdjan

4. **AMERIQUE DU NORD**: USA, Canada

5. **AMERIQUE LATINE**: Brésil, Mexique

6. **OCEANIE**: Australie

7. **AELE**: Norvège, Islande, Liechtenstein et Suisse

8. **OPEP**: Organisation des pays exportateurs de pétrole

Les Incoterms 2010 arrivent!

Cet outil a pour but de régler la répartition des frais liés au transport des marchandises ainsi que le transfert des risques au cours du transport.

Les Incoterms (International Commercial Terms) visent à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique dans le monde entier, une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition de partenaires de langues et de pratiques commerciales différentes.

Les nouveaux Incoterms 2010 sont présentés par l'ICC au troisième trimestre 2010 et entreront en vigueur au 1^{er} janvier 2011.

Les Incoterms ont été mis au point par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en 1936. Ils font l'objet de révisions régulières et ont pour but de régler la répartition des frais liés au transport des marchandises ainsi que le transfert des risques au cours du transport des marchandises.

Les nouveaux Incoterms 2010 sont présentés par l'International Chamber of Commerce (ICC) au troisième trimestre 2010 et entreront en vigueur au 1^{er} janvier 2011. Ils remplaceront les Incoterms 2000 actuellement en vigueur. La brochure sera disponible à partir de fin septembre au service export de la CVCI. ■



Renseignements:
Service export
T. 021 613 35 36
legal@cvci.ch
www.iccwbo.org/incoterms

Pour des mailings qui vont droit au but!

Vous désirez effectuer un mailing ciblé? Vous cherchez les coordonnées des entreprises fabriquant des instruments de mesure dans la région lausannoise? Vous désirez connaître l'adresse des entreprises industrielles employant plus de 500 collaborateurs dans les cantons de Vaud, de Fribourg et du Tessin?

Ces possibilités existent dans SWISSFIRMS, la base de données des Chambres de commerce de Suisse. Pour votre prochaine campagne publicitaire (publipostage, phonemarketing, etc.), le secrétariat de la CVCI peut vous fournir les informations dont vous avez besoin!

Des extraits de la base de données SWISSFIRMS peuvent être commandés selon différents critères combinables: secteur d'activité, canton, district, taille de l'entreprise, domaines d'utilisation de la production ou des services, exécution de sous-traitance, etc. Ils peuvent être obtenus sous différentes formes: fichier Excel, étiquettes ou listing. Les membres de la CVCI bénéficient d'un rabais de 25%. ■

Informations:

T. 021 613 35 35

pascale.vrany@cvci.ch

www.swissfirms.ch, www.cvci.ch



Un seul clic pour devenir producteur d'énergie solaire, sans rien installer chez moi?



Pour CHF 6.50 par mois, vous louez – sans changer de fournisseur d'électricité – une surface de production de la plus grande centrale solaire de Suisse: le **Parc solaire Romande Energie – EPFL**. Vous orientez les choix de production locale d'électricité et contribuez à réduire l'émission de gaz à effet de serre en diversifiant notre approvisionnement énergétique. Vous participez à l'innovation en soutenant Romande Energie et l'EPFL dans leurs recherches sur l'électricité d'origine renouvelable. **Ensemble, choisissons et produisons les énergies de demain.**






REACTIVITE FIABILITE IDEEES

BUXUM COMMUNICATION

conseil * design graphique * web
édition * nouveaux médias * films
www.buxum-communication.ch

follow us on 



25 ans de succès programmé

ABACUS vi – Logiciel de gestion d'entreprise créé pour le Web – la génération Internet

- > Facturation > Gestion des commandes > GPAO > Gestion de projets > Service après-vente
- > Gestion des salaires > Gestion financière > Fonctions de e-Commerce et de e-Business

ABACUS vi n'a besoin que d'un navigateur et d'une machine virtuelle Java. Les avantages:

- > Meilleure facilité d'utilisation > Des coûts d'installation et de maintenance moins élevés
- > Meilleure flexibilité

www.abacus.ch

ABACUS 

 **ABACUS**
business software

Un petit air d'exotisme

Le 26 août dernier, sur la terrasse de la CVCI, une vingtaine de personnes ont répondu présent à l'Afterwork des réseaux sociaux de la CVCI. Ambiance détendue et tenue décontractée, pour ce premier rendez-vous. Les participants ont apprécié le caractère informel de la rencontre.

Tombez la cravate, enfiler vos tongs et rejoignez les GO des réseaux sociaux de la CVCI sur la terrasse du 47, avenue d'Ouchy pour un afterwork oriental ! C'est en ces termes que nous avons invités les membres des pages CVCI sur Facebook, LinkedIn et Twitter à participer à notre premier afterwork des réseaux sociaux.

Les invités sont là pour passer un moment ensemble, partager un repas sans stress et réseauter s'ils en ont envie.

Même la météo était au rendez-vous, puisque c'est dans une ambiance très estivale que nous avons accueilli une vingtaine de personnes enthousiastes et détendues autour de mezzés savoureux, de raki bien frappé et d'un excellent vin libanais. La particularité de ces afterworks s'explique par le fait qu'ils ne comportent aucune partie officielle sur la CVCI et ses activités. Les invités sont là pour passer un moment ensemble, partager un repas sans stress et réseauter s'ils en ont envie. Encouragés par la réussite de cette première expérience, la CVCI organisera deux afterworks des réseaux sociaux par année. Le prochain est déjà fixé. Alors à votre agenda et réservez maintenant la date du 26 janvier 2011, pour une manifestation aux couleurs hivernales. Et si vous n'êtes pas encore abonnés à nos pages sur les réseaux sociaux, voici une bonne raison d'y remédier ! ■



La SERV ouvre une succursale en Suisse romande

Pour améliorer son soutien aux exportateurs de Suisse romande, l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV ouvrira en octobre 2010 une succursale à Lausanne.

A peine quatre ans après sa fondation, le 1^{er} janvier 2007, la SERV, dont le siège se situe à Zurich, ouvre une succursale à Lausanne. Elle pourra ainsi prendre en charge sur place le suivi des exportateurs de Suisse romande. Le nouveau bureau sera occupé par Dominique Aubert, qui dispose d'une solide expérience dans le domaine du financement des exportations. Avant de rejoindre la SERV, il a travaillé au sein de Bobst Group SA et connaît donc parfaitement les besoins d'une entreprise exportatrice.

La SERV assure les opérations d'exportation des entreprises suisses contre les risques politiques et commerciaux. Elle propose aux exportateurs une couverture en cas de défaut de paiement, les aide à surmonter des problèmes de liquidités et les conseille dans la réalisation de leurs opérations. Ainsi permet-elle aux exportateurs de traiter d'importantes commandes.

En tant qu'établissement de droit public de la Confédération, la SERV propose ses assurances en complément des offres des assureurs de crédit privés. Outre l'exportation de biens de consommation et d'investissement, la SERV couvre aussi les



Dominique Aubert, responsable
Suisse Romande de la SERV

exportations de services tels que travaux de construction, de maintenance et d'ingénierie, ou contrats de licence et de mise à disposition de savoir-faire. Aucun minimum n'est requis pour la conclusion d'une assurance SERV, qu'il s'agisse de la taille de l'entreprise ou du volume de la commande. ■

Contacts

SERV Assurance suisse contre les risques à l'exportation

Av. d'Ouchy 47, Case postale 315, 1001 Lausanne

T. 021 613 35 84, T. direct 021 613 36 84

inforomandie@serv-ch.com, www.serv-ch.com



Restez zen. Etablissez vos factures et laissez le spécialiste s'occuper du reste!

Envoi des factures, contrôle et suivi des débiteurs, rappels... Confiez-nous ces tâches administratives et consacrez-vous uniquement à votre cœur de métier!

Quel que soit votre domaine d'activité, faites appel à **debipay**. Ce nouveau service proposé par Debtors management, spécialiste du credit management, assure pour vous **le suivi et l'encaissement** de vos factures après leur émission.



Transmettre son entreprise

La transmission d'entreprise comprend toutes les opérations liées au transfert du pouvoir de gestion d'une entreprise à un ou plusieurs tiers qui ne sont pas forcément de la même famille que le cédant. Il s'agit d'un processus

- long,
- complexe,
- multidisciplinaire,
- en général coûteux,
- avec d'importantes conséquences pour l'entreprise, son propriétaire et le repreneur.

La transmission est ainsi une étape extrêmement importante dans la vie des entreprises et concerne toutes les PME. Forte de ce constat, la CVCI et l'Association vaudoise pour la promotion des innovations et des technologies (AIT) ont élaboré, au printemps 2008, un premier recueil de conseils à l'attention des PME. Grâce à l'appui du Prof. Vincent Dousse, de la Haute Ecole d'Ingénierie et de Gestion du Canton de Vaud, une mise à jour complète a été réalisée au printemps 2010. Ce travail a débouché sur un vade-mecum de 24 pages, dont la version pdf est disponible sur les sites Internet de la CVCI et de l'AIT. La CVCI a également lancé un programme d'actions « Sept règles d'or pour saboter sa succession », avec une brochure et des ateliers pour pouvoir bénéficier des expériences vécues par d'autres (voir page 9 de ce journal).

Cherchant à parcourir les principales problématiques de la transmission des petites et moyennes entreprises, ce vade-mecum a pour but d'inciter et aider les PME à planifier la transmission, de les guider dans le processus de la transmission et de l'après-transmission et de fournir des pistes au repreneur dans sa recherche de financement. Elle offre une méthodologie (voir ci-dessous); elle explicite les différentes notions théoriques, avec un glossaire complet et divers conseils en matière de coût et de formation.

Travaux préalables

- établir une liste des forces et faiblesses de l'entreprise, notamment au niveau des ressources humaines, de la maîtrise de la technologie, de l'environnement, de la qualité des produits et des prestations offerts, de la situation financière, de la force de vente et l'image;
- prévoir et exécuter les actes et travaux nécessaires pour mettre l'entreprise en « état de transmissibilité »;
- identifier les conditions exigées (par exemple un prix minimum) et celles souhaitées (par exemple assurer la pérennité de l'entreprise);
- évaluer l'entreprise et les conséquences fiscales de la transmission pour le propriétaire et l'entreprise;
- établir un dossier de transmission qui comprend la présentation de l'entreprise, les chiffres clés, le prix désiré et les conditions posées.

Recherche d'un repreneur

Pouvant s'avérer longue, la recherche nécessite de connaître préalablement le profil souhaité du repreneur (âge, compétences, expérience, caractère, moyens financiers nécessaires, style

Comment rater sa succession d'entreprise?



de gestion et de direction, attitude face au personnel, engagement d'assurer la pérennité de l'entreprise).

Négociation

- planifier à l'avance les étapes et exiger un accord de confidentialité de la part des intéressés;
- choisir un endroit discret et agréable, par exemple une salle d'hôtel à l'étranger ou son domicile;
- venir bien préparé, connaître ses objectifs et les points auxquels on attache beaucoup d'importance;
- connaître l'autre partie engagée dans la négociation (par exemple, qui a le pouvoir de décision?), évaluer régulièrement sa réelle volonté de conclure l'affaire, observer son comportement, relever ses doutes, ses hésitations et ses contradictions, noter les points d'accord et les points de désaccord.

Accord final, contrat et acte de transmission de l'entreprise

Le repreneur doit identifier tous les engagements financiers et non-financiers qu'il prend contractuellement, par un acte ou par la loi. Il doit aussi identifier ses droits qui découlent de la transmission. Suivant le type de transmission, la loi prévoit des conséquences importantes liées à certains contrats, notamment les contrats de travail et de bail. Le contrat devrait revêtir au moins la forme écrite.

Communication

La communication doit se faire par le chef d'entreprise lorsque le contrat est conclu. Les collaborateurs sont en principe informés oralement, dans le cadre d'une séance d'information qui réunit tout le personnel, puis par écrit. La communication doit être claire et véridique (motifs de la transmission, identité du repreneur et ses objectifs, changements prévus, calendrier des changements et impacts prévus). Une attention particulière doit être vouée aux « collaborateurs clés » pour éviter qu'ils ne quittent l'entreprise.

Coût d'une transmission

Il dépend de la taille de l'entreprise, ainsi que de la complexité et de la densité des travaux liés à la transmission. Il est recommandé de se faire conseiller par un expert pour ce qui est de l'évaluation de l'entreprise, des conséquences fiscales et de la préparation du dossier de transmission. ■

Informations :

www.cvci.ch/go/transmission

La manière moderne *de savourer le quotidien*

Petite machine espresso ou distributeur automatique de plus grande taille avec café, boissons froides ou snacks : le service Dallmayr Distribution Automatique trouvera la solution adaptée à vos désirs et vos besoins afin d'assurer la restauration de votre personnel. Offrez-vous une meilleure qualité de vie au quotidien : nous serons heureux de répondre à vos questions.



Dallmayr

DISTRIBUTION AUTOMATIQUE

Dallmayr Automaten-Service (Ticino) SA · Ch. de la Crétaux 4 · 1196 Gland VD · Tél. 022 354 06 44 · Fax 022 354 06 55 · vd@dallmayr.ch · www.dallmayr.ch



Un centre au service du *sport* et de vos *événements*

**Centre Mondial du Cyclisme
World Cycling Centre**



Salles de conférence

Surface polyvalente de 1800 m²

Offre team-building

Initiations piste et BMX

Visites guidées

Cocktails, semaines à thème

Restaurant avec terrasse au bord du Rhône

Ouvert au public 7/7 - Cadre agréable, sportif et non-fumeur

C/o Centre Mondial du Cyclisme, Ch. de la Mêlée 12, 1860 Aigle, tél: 024 468 58 85, cmc@uci.ch, www.cmc-aigle.ch

Redevances de réception de radio et de télévision

I. Base légale

Selon la loi fédérale sur la radio et la télévision (LRTV) et son ordonnance d'application (ORTV), quiconque reçoit des programmes de radio ou de télévision afin d'informer ou de divertir les collaborateurs et/ou les clients doit payer des redevances de réception à titre professionnel ou à titre commercial, selon les cas (cf. art. 68 LRTV et art. 58 ORTV).

II. Billag

Selon l'art. 69 LRTV, le Conseil fédéral peut déléguer la perception de la redevance de réception et les tâches qui en découlent à un organe indépendant (organe de perception). Celui-ci est assimilé à une autorité. Depuis 1998, Billag SA procède, sur mandat de la Confédération, à l'encaissement des redevances de réception de radio et de télévision. Ce mandat a été prolongé jusqu'à fin 2014.

III. Assujettissement des entreprises

La LRTV prévoit qu'une entreprise disposant d'un appareil techniquement en mesure de capter des programmes de radio ou de télévision est assujettie à l'obligation de le déclarer et de payer les redevances. Les ordinateurs avec accès à Internet tombent sous le coup de cette obligation, pour autant que l'entreprise dispose d'un raccordement à large bande (p. ex. ADSL, réseau câblé) et d'un logiciel spécifique (p. ex. Mediaplayer, Real-player) rendant la réception des programmes de radio et de télévision possible. Le fait que les appareils soient effectivement utilisés pour capter des programmes n'a, d'un point de vue légal, aucune importance. Toutefois, les entreprises ne sont pas soumises à l'obligation d'annoncer leurs appareils de réception et de payer des redevances à titre professionnel, si elles mettent en place des moyens techniques empêchant la réception de programmes via Internet ou si elles édictent une directive écrite interne interdisant aux employés la réception de programmes de radio et/ou de télévision via Internet sur leur lieu de travail. Un exemple de directive est disponible sur le site www.billag.ch.

IV. Réception à titre professionnel ou à titre commercial

Une entreprise doit s'acquitter des redevances à **titre professionnel** lorsque les appareils de réception sont destinés à l'information ou au divertissement de ses **collaborateurs**. Une entreprise doit, par contre, s'acquitter des redevances à **titre commercial** lorsque les appareils de réception sont destinés à l'information ou au divertissement de ses **clients** ou de tiers. Dans ce cas, la réception à titre professionnel est comprise dans la réception à titre commercial. Les redevances de réception de programmes de radio et de télévision sont distinctes et doivent être payées séparément. Dès lors, les redevances pour la télévision n'englobent pas les redevances pour la radio - et inversement.

La redevance due à titre professionnel est payée par site et non par appareil. Chaque succursale doit s'annoncer et payer la redevance. Est considérée comme succursale toute entité décentra-



lisée d'une entreprise dans la mesure où elle ne se trouve pas dans les mêmes bâtiments, dans la même zone fermée ni dans une zone du voisinage immédiat. Le montant des redevances dues pour la réception à titre commercial est fonction du nombre d'appareils installés dans les locaux :

- Catégorie I: 1 à 10 appareil(s)
- Catégorie II: 11 à 50 appareils
- Catégorie III: 51 appareils et plus.

Indépendamment de la forme juridique, Billag considère que pour les entreprises unipersonnelles (entreprises dans lesquelles seul le titulaire travaille, mais sans collaborateur ni apprenti) et les entreprises familiales (entreprises dans lesquelles seule la famille travaille, mais sans autre collaborateur ni apprenti), aucune annonce n'est nécessaire si le titulaire de l'entreprise s'est déjà annoncé pour la réception à titre privé de radio, respectivement de télévision, et qu'il n'y a pas d'appareil de réception de radio/télévision dans l'espace réservé à la clientèle. Dans le cas contraire, les entreprises familiales et unipersonnelles doivent également annoncer la réception à titre commercial.

V. Redevances de droits d'auteur

Les entreprises diffusant des œuvres musicales ou audiovisuelles en dehors de la sphère privée doivent également s'acquitter d'indemnités de droits d'auteur auprès de SUISA, la Société suisse pour les droits des auteurs d'œuvres musicales. Billag encaisse les indemnités de droits d'auteur sur mandat de SUISA. La facture des indemnités de droits d'auteur est jointe à la facture trimestrielle des redevances de réception à titre professionnel ou commercial.

VI. En cas de non-paiement

Une amende de 5'000 francs au plus est prévue pour celui qui exploite un récepteur sans l'avoir annoncé préalablement à l'autorité compétente (art. 68 LRTV). ■

*Pour tout renseignement complémentaire, contactez le Service juridique de la CVCI :
T. 021 613 35 31, droit@cvci.ch*

geo.admin.ch : le géoportail fédéral

Les géoinformations ne cessent de gagner en importance dans la plupart des domaines de notre existence. 60 à 80 % de toutes les décisions concernant les citoyennes et les citoyens sont liées à la géoinformation. Ce portail vous permet ainsi d'accéder à une profusion d'informations portant sur des géodonnées issues de domaines aussi importants que l'environnement, la population, la santé et la sécurité et l'économie, pour n'en citer que quelques-uns. geo.admin.ch est une plate-forme dédiée aux informations, aux données et aux services géolocalisés. Ceux-ci sont mis à disposition par des organes officiels et rendus accessibles à tous via Internet. ■

www.geo.admin.ch



Le site de l'Elcom sur les prix de l'électricité

Grâce à ce site Internet, les consommateurs peuvent consulter leurs tarifs d'électricité et les comparer avec ceux d'autres communes. Il est également possible d'opérer une comparaison des différentes composantes du prix de l'électricité. Sachant que l'on dénombre en Suisse quelque 780 gestionnaires de réseau avec des tarifs différents et des structures tarifaires parfois complexes, l'offre de l'ElCom s'avère fort utile. Le site propose une carte géographique permettant une comparaison avec d'autres communes et gestionnaires de réseau de distribution dans le canton. Il est désormais possible de comparer séparément les différentes composantes du prix de l'électricité, telles que le tarif pour l'utilisation du réseau, le prix pour la fourniture d'électricité et les redevances aux communes. ■

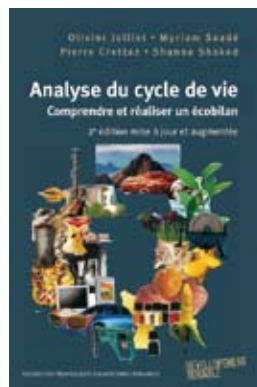
www.prix-electricite.elcom.admin.ch



Analyse du cycle de vie : comprendre et réaliser un écobilan

Olivier Jolliet, Myriam Saadé, Pierre Crettaz, Shanna Shaked
L'analyse du cycle de vie (ACV) – ou écobilan – évalue l'impact environnemental d'un produit, d'un service ou d'un système en considérant toutes les étapes de son cycle de vie. Elle permet d'identifier les points sur lesquels un produit peut être amélioré et vise à prévenir les impacts liés aux activités humaines. Cet ouvrage aborde les principes généraux, puis la démarche séquentielle de l'analyse du cycle de vie, avec la définition des objectifs et du système, l'inventaire des émissions et des extractions, l'analyse de leur impact environnemental, ainsi que leur interprétation. Clairement rédigé et structuré, l'ouvrage identifie les points clés d'une ACV et en dégage les critères de cohérences. Il expose les bases de données et les méthodes existantes, en tenant compte des plus récents résultats de la recherche. ■

Presses Polytechniques et Universitaires romandes
www.ppur.org

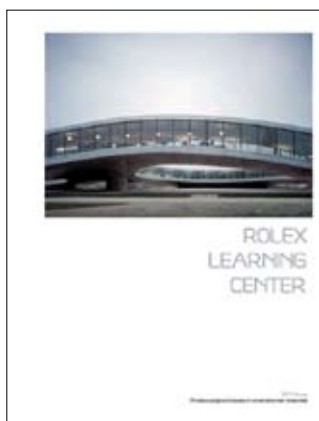


Rolex Learning Center

Francesco della Casa & Eugène

A l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne, la démarche unique des architectes japonais Kazuyo Sejima et Ryue Nishizawa permet de créer ce que l'on pourrait appeler la première « bibliothèque augmentée » : un bâtiment qui forme le nouveau cœur du campus, rassemblant en un seul espace ouvert toutes les formes d'accès et d'échange du savoir. Un espace de vie, aussi, qui établit une relation nouvelle entre l'intérieur et l'extérieur. La liste des défis techniques inhérents à la construction de ce géant doucement allongé, ondulant sur plus de 160 mètres de long est presque infinie, obligeant sans cesse ingénieurs et constructeurs à imaginer des solutions nouvelles. Ce livre raconte la naissance du Rolex Learning Center. Il nous ouvre les portes d'une révolution dans l'accès au savoir. ■

Presses Polytechniques et Universitaires romandes
www.ppur.org



La prévoyance professionnelle en tant que centre de profit et de communication de l'entreprise

La prévoyance professionnelle ne doit pas être considérée comme une fatalité sociale, mais bien comme une opportunité relationnelle entre l'entreprise et les collaborateurs.

Beaucoup de publicités ont tendance à présenter la prévoyance professionnelle comme un ensemble complexe et inaccessible pour, aussi bien le chef d'entreprise, que tout un chacun. Cette attitude tend à faire de la prévoyance professionnelle un organe dont il est préférable de se débarrasser par un transfert auprès de structures assurant l'ensemble des prestations et en déléguant ainsi « presque » toutes les tâches liées.

Un outil de gestion des assurances sociales

La prévoyance professionnelle coordonne près de huit assurances sociales. Elle est au cœur d'un processus permettant d'assurer un revenu de substitution en cas d'incapacité de gain, tant pour cause d'invalidité que de décès et/ou de retraite. Toute entreprise se doit de coordonner l'ensemble des prestations assurées au niveau des assurances perte de gain maladie, accident et de la prévoyance professionnelle. Une vue consolidée de ces assurances permet de constater des sur- ou sous-assurances et ainsi d'optimiser la charge financière, tant de l'entreprise que des salariés. En considérant cette démarche, la prévoyance professionnelle devient un centre de profit.

Un outil de communication

Une entreprise qui assure de bonnes couvertures de prévoyance et qui dispose d'une gestion efficiente des actifs financiers couvrant les prestations de prévoyance, doit pouvoir communiquer avec ses affiliés. Une telle démarche assure un contact régulier avec l'ensemble des parties prenantes de l'employeur et permet ainsi de se positionner en tant que société responsable. Cet acte de gouvernance permet de répondre aux questions que se pose tout collaborateur. Cela assure également un dialo-

gue constructif dont l'employeur pourra se prévaloir pour se positionner par rapport à la concurrence.

Un secteur économique de croissance

La prévoyance professionnelle est, pour encore près de vingt ans, un secteur économique en pleine croissance. Les capitaux collectés sont directement ou indirectement investis dans l'économie, au profit de son développement. Il est important que les partenaires sociaux prennent conscience de cet état de fait et ne délèguent pas la compétence de maîtriser ce centre de profit de l'entreprise sans en considérer les avantages et inconvénients. Cette maîtrise est assurée tant par le biais d'une institution de prévoyance propre à l'entreprise (avec une prise en charge ou non des risques de prévoyance) ou de fondations communes d'associations professionnelles et autres formes assimilables. Ces structures sont des entités économiques n'ayant aucun objectif de compétitivité en termes économiques, bien au contraire. En conséquence, leur forme juridique permet une attribution à 100 % des résultats de la gestion tant des actifs financiers que des risques selon le degré de couverture planifié.



LES TROIS PILIERS DU CYCLE DE GESTION INTÉGRÉE POUR LES INSTITUTIONS DE PRÉVOYANCE

Le concept de «La Performance Prévoyante» que nous avons développé réunit nos trois méthodologies de base en une plateforme de pilotage permettant aux institutions de prévoyance d'optimiser, de façon cohérente, leur stratégie de prévoyance - CAP, leur stratégie de placement - CAA et/ou leur gestion du risque - CAG. Vous à promouvoir une relation optimale entre l'investisseur et le marché, nous maîtrisons, à des fins de conseil financier, respectivement de suivi de gestion, les principaux métiers de la finance et de son ingénierie.

Gestion institutionnelle

CONINCO ADVISORY SA
www.explorersinfinance.ch
Vevey, Genève, Madrid
+41 21 925 00 33

CONINCO 
Explorers in finance

CONINCO ADVISORY SA

Gestion institutionnelle

Adrien Koehli, akoehli@coninco.ch

Marc Fournier, mfournier@coninco.ch

Quai Perdonnet 5

1800 Vevey 1

T. 021 925 00 33

www.explorersinfinance.ch

De l'entraînement de sportifs vers le management

Entre performance, compétitivité et gestion des collaborateurs, l'entreprise du 21^e siècle doit jongler avec ces paramètres à des rythmes saccadés. Nombreuses ont été les méthodes pour juguler les périodes de démotivation des collaborateurs. Il n'empêche que les techniques de management des sportifs intéressent, intriguent et font débat. En partenariat avec le Groupe Mutuel dans cette quête, Patrick Flaction, fondateur et CEO de Myotest SA, entraîneur de sportifs d'élite tels que la skieuse Lara Gut, apportera quelques éclairages sur ses méthodes de gestion du stress dans le sport comme dans l'entreprise. Avec des cadences de travail qui augmentent et s'affolent par moments, il s'agit de déterminer les raisons qui amènent, chez certains collaborateurs, une adaptation immédiate à la situation ou à l'inverse, celles qui conduisent à un dysfonctionnement voire une désinsertion professionnelle progressive. Comment apprendre aux employés à gérer la pression, à faire le vide, à dompter une situation, à rebondir sur un échec pour qu'ils en ressortent grandis. Certes, les motivations et objectifs diffèrent entre le monde du travail et le monde sportif, mais les dénominateurs communs sont nombreux. Peut-on s'inspirer des méthodes sportives d'encadrement pour les appliquer dans un environnement professionnel? C'est le débat qui sera proposé par le Groupe Mutuel lors d'un publi-séminaire, **jeudi 18 novembre 2010, de 17 h 00 à 19 h 00, à la CVCI.**



Nos publi-séminaires sont gratuits et suivis d'un apéritif permettant d'approfondir les discussions. ■

Renseignements et inscriptions:
Zuzanna Bolle, T. 021 613 35 35
zuzanna.bolle@cvci.ch
www.cvci.ch/go/manif

Publi-rédactionnel

Optimiser la prévoyance dans votre entreprise: tout le monde y gagne

Dans notre précédente chronique, nous rappelions le lien fort entre le plan de prévoyance de vos collaborateurs et l'image de votre société. Aujourd'hui, nous poursuivons le sujet par la considération des différentes catégories d'employés. L'optimisation de la prévoyance dans l'entreprise, soit l'adéquation réciproque des besoins des employés et des prestations des plans, ne manque pas d'intéresser les entreprises bien établies,

au bénéfice d'une croissance du chiffre d'affaires et d'une embauche régulière.

Encourager la fidélisation du personnel passe de plus en plus par la création d'un plan de prévoyance complémentaire. Cette option implique que le cercle des assurés soit défini de manière objective. L'Ordonnance sur la prévoyance professionnelle vieillesse, survivants et invalidité (OPP 2) aborde le principe de la collectivité, respecté lorsque l'institution de prévoyance établit un ou plusieurs groupes d'assurés dans son règlement. L'appartenance à un collectif est ainsi fixée sur des critères

Encourager la fidélisation du personnel passe de plus en plus par la création d'un plan de prévoyance complémentaire.

tels que le nombre d'années de service, la fonction exercée, la situation hiérarchique, l'âge ou le niveau de salaire. A l'inverse, des critères subjectifs tels que le sexe, la nationalité ou la religion ne peuvent pas entrer en considération.

Un bon conseil en prévoyance professionnelle est à même d'orienter l'entrepreneur dans l'étude d'autres facettes légales, comme l'égalité de traitement des assurés au sein d'un même collectif. N'oublions pas, en outre, les avantages fiscaux de la prévoyance (pour l'entreprise comme pour les employés), les charges sociales figurant dans les coûts d'exploitation de la société.

Dominique Schmid
Spécialiste en prévoyance professionnelle
Retraites Populaires
Rue Caroline 9, 1001 Lausanne
T. 021 348 28 90, d.schmid@retraitespopulaires.ch

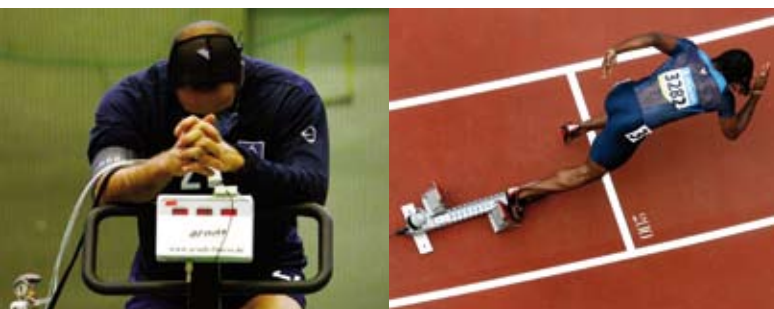


Athlètes & Sciences

Une exposition, un concept unique pour vos événements professionnels

Venez vivre en direct les effets des technologies de pointe sur le sport, tester vos compétences entre collègues et découvrir l'extraordinaire avancée des sciences au service des athlètes, des juges et des spectateurs.

1. Plongée en labo



Pour les passionnés !

Spectaculaire... Mesurez votre temps de réaction au départ du 100 mètres et comparez-le à celui du champion olympique Usain Bolt !

Pourrez-vous atteindre l'acuité visuelle de Roger Federer ? Testez votre puissance et votre équilibre ou votre coordination entre l'œil et la main !

Vous allez courir, sauter ou pédaler en altitude et tester vos performances, manipuler des modules.

2. Soirée de gala au coeur des espaces d'exposition.

L'exclusivité du Musée Olympique pour vos cocktails et repas de gala.

Un cadre unique, synonyme de fête et d'émotion pour un dîner de fin d'année, en clôture de séminaire ou une invitation avec vos clients.

Notre chef Pascal Beaud'huin et sa brigade vous y propose des plats raffinés.



Suggestions tout compris par personne :

L'apéritif des Sportifs CHF 20.- (avant un dîner)

Le cocktail des Olympiens CHF 80.-

Le buffet des Médaillés CHF 100.-

Les menus gastronomiques des villes olympiques dès CHF 60.-

Animation exceptionnelle « Gastronomie moléculaire » sur demande



Capacité :

250 places assises

400 pers. cocktail dînatoire

Infos et contact :

Le Musée Olympique

Quai d'Ouchy 1 – 1006 Lausanne

T. +41 21 621 67 20, F. +41 21 621 67 25

events.museum@olympic.org, www.olympic.org

FORMATIONS

06.10. La société Arventis organise les cours suivants, à Lausanne:

- **Défendez votre prix de vente, le 6 octobre 2010**
- **Optimisez votre accueil téléphonique, le 12 octobre 2010.**

Renseignements et inscriptions:

Arventis, T. 021 329 00 81

info@arventis.ch, www.arventis.ch

06.10. L'ISEIG (Institut Suisse d'Enseignement de l'Informatique de Gestion) organise les cours suivants, à Lausanne:

- **Réussir le référencement d'un site Internet, le 6 octobre 2010**
- **Budgéter des prestations de services informatiques, les 12 et 26 novembre 2010.**

Renseignements et inscriptions:

ISEIG, T. 021 654 40 60

info@iseig.ch, www.iseig.ch

07.10. La Fondation suisse pour la recherche en microtechnique (FSRM) organise les cours suivants, à Neuchâtel:

- **Facteur humain dans la gestion de projet, le 7 octobre 2010**
- **Optimisation du niveau de stock, le 26 octobre 2010.**

Renseignements et inscriptions:

FSRM, T. 032 720 09 00

fsm@fsm.ch, www.fsm.ch

28.10. Fort de ses 20 ans d'expérience en réseautage, DG Marketing organise des ateliers de **small talk** sur deux matinées, **les 28 octobre et 18 novembre 2010**, à Lausanne.

Renseignements et inscriptions:

DG Marketing, Didier Grobet, T. 021 793 16 10

dgmarket@vtx.ch

01.11. Le CRPM organise les cours suivants, à Lausanne:

- **Donner de l'envergure à votre rôle de leader, les 1^{er} et 2 novembre, et les 14 et 15 décembre 2010**
- **Marketing stratégique, les 3 et 4 novembre 2010**
- **Déléguer, les clés du succès, le 11 novembre 2010.**

Renseignements et inscriptions:

CRPM, T. 021 341 31 51

inscription@crpm.ch, www.crpm.ch

09.12. La HEIG-VD organise **un cours de formation sur les Ecobilans des bâtiments, les 9 et 10 décembre 2010**, à Yverdon-les-Bains.

Renseignements et inscriptions:

HEIG-VD, Annelore Kleijer, T. 024 557 63 53

annelore.kleijer@heig-vd.ch, www.eco-bat.ch/formation

01.01. Le Centre de droit bancaire et financier de l'Université de Genève organise **une formation continue en Compliance Management, de janvier à décembre 2011**. Cette formation entend fournir à des personnes déjà actives dans les services financiers, les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à assurer, à organiser ou à superviser des activités de compliance.

Renseignements et inscriptions:

Université de Genève, Centre de droit bancaire et financier

Maud Genton, T. 022 379 86 51

maud.genton@unige.ch, www.unige.ch/cdbf

ou www.compliance-management.ch

26.01. Afin de mieux comprendre **les devoirs et les responsabilités d'un conseil d'administration**, de trouver des méthodes et instruments pour une activité efficace, l'Académie des administrateurs de sociétés (ACAD) et le CRPM organisent un séminaire de trois jours, **les 26, 27 et 28 janvier 2011**, à Yverdon-les-Bains.

Renseignements et inscriptions:

CRPM, Caroline Gueissaz, T. 021 341 31 53

c.gueissaz@crpm.ch, www.crpm.ch/acad

MANIFESTATIONS

29.09. BIOALPS Networking Day 2010, **conférence et journée networking autour d'une thématique biotech ou medtech**, à Genève.

Renseignements et inscriptions:

BioAlps, T. 022 304 40 40

contact@bioalps.org, www.bioalps.org

30.09. Le Forum annuel de l'Association suisse des cadres, organisé en collaboration avec PME Magazine et la SSO, Société suisse des Officiers, abordera **le thème de la gestion de la crise et de l'apport de l'armée dans la gestion de celle-ci**.

Renseignements et inscriptions:

Association suisse des cadres, T. 021 625 78 32

info@cadres.ch, www.cadres.ch/forum

08.10. Petit-déjeuner des PME & start-up, organisé par le Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT), à la CVCI, sur le thème **Devenir entrepreneur par le rachat d'une structure existante**.

Renseignements et inscriptions:

SELT, T. 021 316 58 20

info.selt@vd.ch, www.vd.ch/promotion-economique



Votre spécialiste depuis 1924.

Emil Frey SA Crissier
Centre Automobile Romand

021 631 24 11, www.emil-frey.ch/crissier

Sondage d'été d'Ernst & Young « Baromètre des PME 2010 »: les PME suisses voient les activités avec les pays BRIC comme une chance



L'essor économique que connaissent les marchés de croissance des pays BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) est perçu davantage comme une chance que comme une menace par les PME suisses. Une entreprise sur quatre voit la crise économique comme un catalyseur pour le développement de nouvelles activités commerciales dans ces pays. Cependant, elles expriment clairement des critiques face au manque de sécurité juridique, à la corruption et au vol de savoir-faire. Ces conclusions sont tirées du sondage d'été d'Ernst & Young « Baromètre des PME 2010 ». L'étude repose sur un sondage effectué en juin 2010 auprès de 700 entreprises de taille moyenne en Suisse.

Le plus fort potentiel parmi les pays émergents a été identifié en Chine et en Russie. Toutefois s'engager dans ces pays comporte des risques non négligeables.

Ce sont essentiellement les plus grandes entreprises ainsi que les PME déjà actives à l'international qui ont franchi le pas de développer des activités commerciales avec les pays BRIC. 49 % des entreprises enregistrant un chiffre d'affaires supérieur à CHF 100 millions disent avoir réalisé des affaires dans ces pays. Le chiffre n'atteint que 26 % parmi les entreprises

réalisant un chiffre d'affaires inférieur à CHF 50 millions.

Le regard jusqu'à présent excessivement positif porté au cours des années passées a fait place à une évaluation plus objective des chances et des risques: plus aucune entreprise n'étend ses activités à de nouveaux marchés de croissance les yeux fermés. En outre, les coûts d'entrée sur le marché ainsi que les coûts de la publicité sur place sont devenus relativement élevés.

S'engager dans les pays BRIC devrait faire partie d'une stratégie d'internationalisation globale. Les pays d'Europe occidentale – l'Allemagne et la France en tête – demeurent certes les marchés étrangers les plus importants pour les entreprises suisses et en particulier les PME, mais les pays BRIC sont en train de gagner un terrain considérable.

Vous pouvez consulter le communiqué de presse détaillé sur le lien suivant: www.ey.com/CH/FR/newsroom

Pierre-Alain Cardinaux

Partner et Responsable de la région Suisse romande

Ernst & Young SA

T. 058 286 56 56, pierre-alain.cardinaux@ch.ey.com

Vous connaissez vos besoins ?



CONSULTING | ICT | OUTSOURCING



consultants locaux
expérience métier
écoute et analyse

Voici...

Votre entreprise aujourd'hui...

- Secteur industriel
- Plus de 50 personnes
- Equipe IT restreinte / Besoin d'optimisation
- Marché en développement
- Solution IT non intégrée
- Plateforme informatique vieillissante
- Investissements limités

SAFE

PRODUCTION - SERVICES - DISTRIBUTION

... et celle de demain

- Equipe IT formée
- Méthologie duplicable pour le nouveau personnel
- Prêt à répondre aux marchés grandissants
- Solution IT intégrée et optimisée
- Un parc informatique moderne et évolutif
- ROI rapide et conséquent

...l'ensemble de solutions de gestion sur-mesure pour les PME au sein d'un ERP stable et fiable

Une succession réussie

Non, Charles Weinmann et son épouse Martine n'ont pas abandonné Weinmann-Energies SA qu'ils avaient fondée il y a 30 ans. Ils ont assuré leur succession tout en restant dans l'entreprise pour coacher leurs successeurs. Un management buy out qui garantit à cette PME le meilleur avenir dans sa spécialité reconnue dans toute la Suisse romande et bien au-delà. Mieux, ils ont ouvert un nouveau champ d'activité dans le développement durable, une occasion de relever de nouveaux défis pour la nouvelle équipe.

Une Success Story de 30 ans

Le bureau d'ingénieurs-conseils Weinmann-Energies SA vient de célébrer ses 30 ans lors d'une manifestation à Epalinges, le 3 septembre. L'aventure avait commencé à deux, le spécialiste en physique du bâtiment et son épouse pour l'administration. Une petite boîte qui va se développer prudemment avec son premier collaborateur, Enrique Zurita, engagé au bout de 5 ans, qui en est devenu l'actuel directeur, puis un suivant 3 ans après, puis un chaque année avec les succès grandissants. La croissance est toujours restée prudente mais le rythme s'est accéléré pour arriver à près de 50 personnes. C'est l'histoire d'un bureau qui a grandi au cœur du Gros-de-Vaud, actif aujourd'hui dans des projets nationaux et internationaux.

Un passeport pour l'avenir

Charles Weinmann: « Arrivé en fin de carrière, j'aurais pu revendre la société pour en retirer le maximum, sans me soucier de ce qu'elle allait devenir. Ce n'est pas les propositions qui ont manqué. Mais j'ai préféré offrir à nos cadres la possibilité de la racheter, convaincu que c'était la vraie solution pour lui assurer le meilleur avenir ». Motivés, les cadres concernés se sont débrouillés pour trouver les fonds nécessaires et sont aujourd'hui actionnaires majoritaires de la société. Sous la direction d'Enrique Zurita, les trois partenaires associés ont contribué au développement de la société, avec une équipe de jeunes cadres et la présence rassurante des fondateurs toujours là pour assurer la formation de la relève, le conseil et le suivi nécessaires.

Un nouveau groupe dédié au développement durable

Ses compétences toutes particulières dans la physique du bâtiment, Charles Weinmann a voulu les transmettre à ses successeurs en créant ce nouveau groupe. Confié progressivement à Francine Gass, il ouvre de nouveaux horizons au bureau d'ingénieurs-conseils spécialisé jusqu'ici essentiellement dans le conseil en chauffage, ventilation, climatisation et sanitaire.



Reportage Philippe Jung - photos-peopie

La nouvelle équipe dirigeante.

Les trois partenaires associés (au milieu derrière): **Bernard Krieg**, Directeur adjoint administrateur, responsable groupe prestations particulières, Ingénieur diplômé HES; **Philippe Clerc**, Directeur adjoint administrateur, responsable groupe CVC1, ingénieur mécanicien EPFL; **Enrique Zurita**, Directeur administrateur, ingénieur mécanicien EPFL.

Les autres cadres et chefs de groupes: (devant à gauche) **Francine Gass**, responsable développement durable, Docteur ès sciences, coachée par (derrière à droite) **Charles Weinmann**, Président du conseil d'administration; (derrière à gauche) **Cedric Haldimann**, responsable groupe CVC2, ingénieur thermicien ETS; (devant) **Alessandro Callea**, responsable groupe sanitaire, projeteur diplômé en installations sanitaires, maîtrise fédérale; **Egilio Berlendis**, responsable organisation interne, contrôle qualité, technicien ET en génie climatique; (absente de la photo) **Cindy Reist**, responsable administration, secrétariat, finance; (devant à droite) **Martine Weinmann**.

Il s'agit de conseiller en amont les concepteurs de bâtiments, ingénieurs et architectes, pour les aider à tirer le meilleur profit énergétique de leurs réalisations; respect des normes Minergie par exemple, mais aussi des normes toujours plus nombreuses édictées par les collectivités publiques.

Le bureau est ainsi devenu un partenaire reconnu et apprécié pour la conduite des programmes nationaux publics et privés en matière de développement durable: Suisse Energie, Agence de l'Energie pour l'Economie, etc. Ces programmes sont destinés à accompagner les entreprises et les collectivités publiques dans leurs choix environnementaux pour la réalisation de leurs bâtiments et installations.

Weinmann-Energies SA en bref

- Bureau fondé en 1980, certifié ISO 9001 et ISO 14001
- Membre SIA, USIC, UPIAV
- 49 collaborateurs
- Partenaire Minergie
- Conseil en chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire et physique du bâtiment.
- Partenaire pour définir: isolation thermique, inertie thermique, gains et protection solaire.
- Exemples récents: Serono-Genève; PMI-Lausanne; PMP-Serrières; Nespresso-Avenches; rénovation TSR-Genève; JTI-Genève.

Pour en savoir plus:

www.weinmann-energies.ch

Route d'Yverdon 4 – Case postale 396

1040 ECHALLENS

T. 021/ 886 20 20 F. 021 886 20 30

info@weinmann-energies.ch



Weinmann-Energies SA
Ingénieurs-conseils EPFL-SIA-USIC

Crédits de construction et hypothèques dès



C'est le taux
qui fait la
musique

Contactez-nous:
021 613 06 70

www.banquewir.ch

Banque **WIR** 

DEVILLARD NE VOUS LAISSERA JAMAIS TOMBER.



Découvrez «le service» avec une équipe à votre écoute et proche de chez vous. Une question, un conseil concernant les copieurs et les imprimantes en réseau ? Appelez le 0848 912 912.

Devillard. Le service.

www.devillard.ch

COPIEURS & IMPRIMANTES EN RÉSEAU



ÉCOUTE



PROXIMITÉ



SERVICE



DÉPANNAGE

devillard