

Datum: 05.05.2010

BILAN



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

50 SUCCESS stories

Que ce soit dans la finance, l'industrie ou la restauration, le succès n'arrive pas par hasard. Les entrepreneurs suisses se distinguent par leur esprit d'innovation et par leur approche originale des défis à relever. 50 d'entre eux nous livrent le secret de leur succès. Coup de projecteur sur des réussites encore à découvrir.

PAR JEAN-PHILIPPE BUCHS, FABRICE DELAYE, CYRIL JOST, LAURE LUGON ZUGRAVU,
NICOLAS PINGUELY, DOMINIQUE WYSS, MYRET ZAKI COORDINATION MARY VAKARIDIS



Les cinquante «success stories» que Bilan vous relate ont toutes un point commun: l'innovation. «C'est cette qualité dans un produit comme dans un service qui permet aux entreprises de se trouver des niches à l'échelon international», note Thierry Volery, professeur d'entrepreneuriat à l'Université de Saint-Gall. Même dans un domaine aussi traditionnel que le mobilier de bureau, l'inventivité fait la différence. L'entreprise saint-galloise Erich Keller a créé des tables pour les salles de marché intégrant un système de ventilation pour refroidir les ordinateurs qu'utilisent les traders. Ces modèles se sont vendus à la City de Londres, aux Etats-Unis ou encore à Shanghai. Mais attention, encore faut-il que l'innovation soit pertinente, prévient Dominique Turpin, professeur de marketing à l'IMD. «Un étudiant avait une idée technologique géniale. Un transmetteur téléphonique à implanter dans une dent. Mais elle n'est tout simplement pas praticable. L'innovation doit satisfaire un besoin et représenter un réel mieux pour le consommateur.» Celui qui réunit ces conditions jouit dans nos frontières d'un atout supplémentaire: l'excellente image des produits suisses en Chine comme aux Etats-Unis. Dans le monde entier, le Swiss made reste synonyme de qualité et de durabilité.



«Les entrepreneurs helvétiques refusent la facilité», constate Xavier Casile. Binationnel français et suisse, il est auteur de *Sweet Zerland* (1 et 2, Good Heidi Production) qui relate l'histoire de grandes marques. Celles-ci sont à 70% des entreprises familiales. «Au lieu de vendre leur firme à de grands groupes européens et de prendre une retraite dorée, les Suisses ont des projets de longue durée. Et puis ce sont des travailleurs.» Une formule qui fait la réussite de Victorinox. Centenaire, la firme schwytzoise n'en est pas moins à la pointe de l'innovation avec un couteau suisse à clé USB inviolable sécurisée par empreinte digitale.

C'est d'abord à ses entrepreneurs que la Suisse doit ses débouchés dans le monde entier, responsables de la bonne santé de son économie. «Dans les pays voisins, le commerce se limite essentiellement à l'Union européenne, où la croissance est très faible. En revanche, les Suisses sont bien présents sur les marchés émergents qui ont soutenu la conjoncture durant la crise», poursuit Xavier Casile. Dominique Turpin renchérit: «Des nations à tradition multiculturelle comme le Danemark ou la Hollande ont engendré beaucoup de multinationales. C'est bien sûr aussi valable pour la Suisse. Dans de tels contextes, il

paraît très naturel de viser l'exportation bien au-delà des frontières européennes.»

Passé le premier succès, encore faut-il l'installer dans la durée. Dominique Turpin: «Le produit doit se renouveler. La nouveauté peut aussi venir du côté de la communication. Prenez l'Air du Temps de Nina Ricca qui fait vieillot, alors qu'un classique comme le Chanel No 5 reste actuel. Explication: Chanel change régulièrement d'ambassadrice - aujourd'hui Audrey Tautou - pour rester en phase avec la clientèle.»

L'ENTREPRENEUR CHEF D'ORCHESTRE

Un chef d'entreprise qui réussit a souvent tendance à faire vide autour de lui et rechigne à passer les rênes. Dommage, car l'avenir de la firme en dépend de sa clairvoyance. «L'entrepreneur est un chef d'orchestre, conclut Thierry Volery. Il doit sentir les trends, prendre l'initiative, déposer des brevets puis ensuite rester à l'écoute du marché. Il doit aussi savoir s'entourer. Et organiser suffisamment tôt sa succession.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

TECHNOLOGIES, ÉCOLOGIE, E-COMMERCE

■ Erich Keller

Aménagement d'intérieur, Sulgen (SG)
Fondée en 1951, la menuiserie a percé sur le marché international dès 1985 grâce au concept de système de climatisation intégré aux tables de travail supportant des ordinateurs. Erich Keller (52 ans), le fils du fondateur, veille à la modernisation constante des technologies afin de maintenir sa place dans cette niche.

L'entreprise a notamment équipé les bureaux de l'ONU à New York. Elle conçoit aussi des studios de télévision, des salles de contrôle ainsi que le décor d'établissements publics.

Secret de sa réussite: «Nous mettons la satisfaction du client au premier plan.»

■ Anecova

Procréation assistée, Ecublens (VD)
Pascal Mock (46 ans), spécialiste en médecine de la reproduction à la Clinique des

Grangettes à Genève, et Martin Velasco, célèbre business angel, ont créé Anecova en 2004. Cette société a mis au point un procédé de fécondation in vivo éliminant les deux à cinq jours que passe l'embryon dans un incubateur in vitro. «Le taux de réussite in vitro est d'environ 30%, explique Martin Velasco. Nous devrions être en mesure de le faire grimper à 45% avec notre système.» La commercialisation devrait débuter au 2^e trimestre 2011.

Secret de leur réussite: «La volonté de mettre la science au service de tous.»

■ Kaba

Accès sécurisés, Rümlang (ZH)
Avec environ 8000 employés dans plus de 60 pays, ce groupe méconnu est l'un des leaders mondiaux des technologies de la sécurité.

Fondée en 1862, Kaba a élargi ses activités vers l'électronique de pointe dès la fin des années 1980. L'entreprise dirigée par Rudolf Weber (59 ans) sécurise aujourd'hui les deux tiers des bancomats de la planète.

Secret de sa réussite: «Des solutions qui optimisent la sécurité du client, tout en maximisant la création de valeur pour l'actionnaire.»

Datum: 05.05.2010

BILAN

 Universität St.Gallen

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



QOQA.CH
Le site a vendu
1000 iPad en
quatre minutes.

ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Medienbeobachtung
Medienanalyse
Informationsmanagement
Sprachdienstleistungen

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
Tel. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Argus Ref.: 38768330
Ausschnitt Seite: 5/32

Bilan
 1204 Genève
 022/ 322 36 36
 www.bilan.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Publikumszeitschriften
 Auflage: 18'690
 Erscheinungsweise: 26x jährlich

 Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 40
 Fläche: 619'961 mm²

Qoqa

VENTE EN LIGNE, BUSSIGNY

L'iPad n'est pas encore commercialisé en Suisse, et pourtant un bon millier de chanceux ont déjà mis la main dessus, ceux qui l'ont acheté sur le site qoqa.ch. Le site à succès de «live shopping» romand, créé en 2006 par Pascal Meyer, alias Mister Qoqa, sur une idée originale: proposer chaque jour de la semaine, à minuit tapant, un nouveau produit au meilleur prix en quantité limitée! Tandis que le client ne peut passer qu'une commande par jour. Mister Qoqa aura ainsi poussé jusqu'au paroxysme la relation acheteur-vendeur: susciter le besoin en simulant l'urgence et la rareté. Les fameux iPad, négociés âprement auprès de traders qui ont empoché 100 francs par unité alors que Qoqa ne gagnait que 16 francs par pièce, ont été achetés en quatre minutes seulement. Malgré un prix plus élevé que celui fixé aux Etats-Unis. «C'était une sacrée satisfaction d'avoir créé un buzz pareil et contourné toutes les grandes surfaces, se félicite Pascal Meyer. En fait, nous sommes un peu le Robin des Bois des bonnes affaires. On ne tue pas le marché, puisque nos ventes sont éphémères, mais on casse le côté cartellisé de la Suisse.»

PHOTO: BERTRAND COTTET/STRATES

L'entreprise a aussi prouvé qu'on pouvait réussir en se moquant de la sainte bible du marketing. Après l'Ecole romande d'art et de communication, Pascal Meyer s'est détourné de tout ce qu'il avait appris en voulant prouver qu'on peut réussir sans un sou investi dans le marketing. «Personne n'y croyait, surtout pas mes anciens professeurs, ce qui m'a galvanisé.» Si bien que lorsque le jeune homme, du fond d'un garage, lance son site, il ne peut tabler que sur 100 contacts. Le bouche-à-oreille fera le reste. Cinq ans plus tard, Qoqa totalise 90 000 membres, 70 000 visites quotidiennes et un chiffre d'affaires de près de 8 millions de francs pour 11 employés. Consécration suprême: ce sont les fournisseurs qui sollicitent aujourd'hui Qoqa. Qui n'a jamais rêvé d'écouler un surstock en quelques minutes chrono?

Secret de sa réussite: «Mon but n'a jamais été le profit.

Je voulais prouver qu'on peut réussir avec une bonne idée et sans un sou.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

■ Geroco

Electricité, Martigny

Créée en octobre dernier par Michael Dupertuis, Geroco entre déjà en phase de commercialisation. Grâce à des recherches menées avec la HES-SO du Valais, la start-up a développé des dispositifs baptisés «plugs» qui s'intercalent entre une prise et la télé, l'ordinateur ainsi que la cuisine. Le prix de l'appareil programmable à distance est rentabilisé en un an et demi. Romande Energie et d'autres viennent de signer pour les distribuer dès cet été.

Secret de sa réussite: «Le choix des collaborateurs et la remise en question.»

■ Eco-Building Concept

Construction, Genève

En 2007, Marcel Zimmermann (31 ans) a fondé son bureau d'ingénieur spécialisé dans les énergies renouvelables. A l'époque, il a conçu pour Pictet le projet de panneaux thermiques sur le toit de son nouvel immeuble. Aujourd'hui, il travaille avec un collectif d'entreprises du bâtiment pour réaliser toutes les installations techniques d'un bâtiment à un coût très bas.

Secret de sa réussite: «L'irrépressible envie d'être son propre patron.»

■ Veltigroup

Solutions informatiques, Lausanne

En 1995, Marco Simeoni (44 ans) fonde une petite firme de conseil informatique. Aujourd'hui, Veltigroup chapeaute sept sociétés qui occupent 300 personnes au total. Un effectif qui propose des solutions informatiques globales à sa clientèle. Le CEO vise une place parmi les cinq leaders suisses de son domaine. Veltigroup est aussi le nom du voilier de course de Stève Ravussin.

Secret de sa réussite:

«Avoir eu la vision d'une entreprise qui vend du savoir et non plus du matériel.»

■ Asyriil

Microtechnique, Villaz-Saint-Pierre (FR)

Le PocketDelta, c'est le produit vedette d'Asyriil, société créée en 2007 par Alain Codourey. Destiné à l'assemblage de microcomposants dans l'horlogerie et le medtech, ce robot miniature a remporté le Swiss Technology Award et le Hermes Award à la Foire de Hanovre. D'ici à 2015, le chiffre d'affaires devrait passer de 2 à 10 millions et l'effectif de 12 à 40 collaborateurs grâce à une expansion européenne et de nouveaux secteurs d'application.

Secret de sa réussite:

«Avoir le courage de se remettre en question pour rester innovant et compétitif.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Storms

Alimentation, Morat (FR)



Umberto Leonetti a joué un rôle-clé dans l'utilisation de la stévia, un édulcorant naturel sans calories. Storms, son entreprise, a reçu en été 2008 l'autorisation de l'Office fédéral de la santé de concevoir des boissons (thé froid et limonade bio) à base de cette denrée. «Nous avons été les premiers en Europe», affirme Umberto Leonetti. Les produits sont commercialisés par plusieurs chaînes de magasins. Afin d'assurer sa croissance, Storms recherche des investisseurs.

Secret de sa réussite:

«Etre persuadé qu'il y a toujours une meilleure solution. Il faut la chercher avec assiduité et persévérance.»

■ Ricardo

Enchère Internet, Zoug

En 1999, alors que le géant américain eBay règne sur le monde, les frères Stephan et Michael Widmer lancent leur propre site d'enchères, auktion24.ch. En 2000, la société est acquise par la firme allemande ricardo.de et devient ricardo.ch. Aujourd'hui dirigé par Heiner Kroke (41 ans), Ricardo occupe 90% du marché national et emploie une centaine de collaborateurs. Le chiffre d'affaires 2009 a progressé de plus de 10% pour atteindre 600 millions de francs.

Secret de leur réussite: «Concentration sur le marché suisse avec un site en deux langues et un service à la clientèle disponible trois cent soixante-cinq jours par an.»

■ Eboutic.ch

Prix cassés, Lausanne

En deux ans, le site de ventes privées de produits de marque Eboutic a explosé. Avec du prêt-à-porter, des accessoires de mode, de l'équipement pour la maison ou des jouets à prix cassés, Eboutic a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 7 millions de francs, avec une trentaine de personnes. Quelque 350 000 Suisses sont déjà inscrits sur le site, attirés par les rabais allant de 30% à 80%. «Les marques nous bloquent un stock et nous finalisons la vente», précise Arthur Dauchez.

Secret de sa réussite: «Nous avons été les premiers à offrir ce service qui existait en France mais pas en Suisse.»

Bilan
 1204 Genève
 022/ 322 36 36
 www.bilan.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Publikumszeitschriften
 Auflage: 18'690
 Erscheinungsweise: 26x jährlich

 Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 40
 Fläche: 619'961 mm²

Biocartis

MÉDECINE PERSONNALISÉE, LAUSANNE

Et de treize. Entrepreneur prolifique, Philippe Renaud, professeur de microtechnique à l'EPFL, voit son dernier bébé, Biocartis, réussir la plus grosse levée de fonds de l'année en Europe: 45 millions de francs. Cofondée en 2007 avec Nader Donzel et Rudi Pauwels, la firme avait déjà levé 15 millions en 2009 dans un secteur «chaud bouillant»: la médecine personnalisée. Epaulée par des géants de la santé comme Johnson & Johnson ou des pionniers comme Debiopharm, elle vient de racheter une technologie à Philips pour préparer les échantillons. Résultat: un système où il n'y a plus qu'à entrer un échantillon et une cartouche test pour déterminer quelle variante de virus frappe un malade ou quels anticancéreux seront efficaces pour son cas. Les pharmas se bousculent au portillon. Car la personnalisation de la médecine est en passe d'être imposée par les législateurs, fatigués des traitements chers mais inefficaces.

Secret de sa réussite: «Une technologie révolutionnaire, un réseau pointu et le buzz autour de la médecine personnalisée.»

Poken

INTERNET, LAUSANNE

Le *New York Times*, le *Washington Post* et même la chaîne de TV Fox Business en ont parlé. Fondateur de Poken, Stéphane Doutriaux sait créer le buzz. Son exploit: innover dans le domaine encombré des réseaux sociaux. Ses «Poken» sont des clés USB très «fashion», qui communiquent par radiofréquence pour échanger l'équivalent d'une carte de visite ou plus si affinités. «Il y a deux ans, je me suis rendu compte que mes relations sur les réseaux sociaux n'étaient pas les mêmes que dans le monde réel», explique l'entrepreneur. Conviviaux, les Poken acquièrent les informations numérisées de ses contacts réels puis les importent dans son carnet d'adresses ou sur Facebook via le port USB. La sauce a pris pour le grand public au Japon et aux Etats-Unis mais ce sont surtout les clients événementiels comme Microsoft, IBM ou BMW qui se «pokent». Eh oui, Stéphane Doutriaux est même parvenu à créer un nouveau verbe.

Secret de sa réussite:
«La combinaison d'un bon timing avec un design proche de celui de la mode.»



STÉPHANE DOUTRIAUX
 L'homme qui a «poké» IBM et Microsoft.

Datum: 05.05.2010

BILAN



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Agena Energies

SOLAIRE, MOUDON

Claude Jobin, cofondateur avec Christian Fracheboud d'Agena Energies à Moudon, aura attendu vingt-cinq ans sa clientèle. Jusqu'en 2005, lorsque l'énergie solaire devient autre chose qu'un rêve d'écolo. En quatre ans, l'entreprise passe de 5 millions de chiffre d'affaires à 12 millions. Agena fournit le 10% des 50 000 capteurs thermiques dont la Suisse se dote chaque année. La société vient aussi de développer pour Madagascar une centrale solaire électrique, avec un programme de piles rechargeables.

Secret de sa réussite: «Je me suis accroché, avec la conviction indéfectible qu'un jour, le solaire décollerait.»

PHOTOS: THIERRY PAREL/DR

Datum: 05.05.2010

BILAN

 Universität St.Gallen

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



ASSOCIÉS
Michel Dominicé
et son cousin
Jean-Evrard.



BANQUE, FINANCE, INFORMATIQUE

Dominicé

HEDGE FUND, GENÈVE

Le fonds Cassiopée de la firme Dominicé & Co Asset Management s'illustre par ses performances figurant régulièrement parmi les meilleures de la branche. Cassiopée a vu le jour en juillet 2003 et n'a quasi pas cessé de croître depuis. La masse a légèrement diminué fin 2008, dans le sillage de la crise financière, mais sans que cela ne perturbe la gestion. C'est en observant une anomalie du marché que Michel Dominicé a développé son concept dès 2002. Il remarque que les acteurs sont beaucoup plus sensibles aux événements à court terme, reléguant au second plan les tendances à long terme. Exemple avec l'actualité de ces jours: les marchés actions sont très nerveux et réagissent fortement aux nouvelles concernant la Grèce. Mais les sociétés distribuant des biens de consommation dans plusieurs pays ne vont sans doute pas voir leurs bénéfices futurs affectés par un plan d'austérité grec. Ce sont des craintes de ce type qui créent la volatilité. Ce que Michel Dominicé appelle de la «myopie».

Le financier a été rejoint dans sa firme en 2004 par son cousin Jean-Evrard Dominicé, au moment où sont lancées les contrats futures sur l'indice VIX qui exprime la volatilité du S&P 500. Ils ont à disposition les modèles et les outils pour créer un nouveau produit. Le fonds repose sur le potentiel à tirer parti de la myopie des investisseurs, de même que sur la corrélation existant entre les marchés actions et leur volatilité. Il en résulte un fonds à rendement absolu, non directionnel. Un fait rare dans l'univers des hedge funds d'arbitrage de volatilité, qui prennent le plus souvent des paris sur l'ampleur de la volatilité. Dominicé a choisi Genève pour lancer son hedge fund en 2003 déjà, plusieurs années avant que la Cité de Calvin devienne une destination de choix pour les hedge funds britanniques. Un pari revendiqué dès le départ par ces deux associés issus d'une famille genevoise dont les racines remontent au XVI^e siècle.

Secret de leur réussite: «Avoir trouvé une niche inédite pour faire évoluer notre fonds.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

■ Addax & Oryx

Pétrole, Genève

Jean-Claude Gandur (61 ans) a vendu en 2009 sa société pétrolière Addax Petroleum au chinois Sinopec pour 8,5 milliards de francs. Une firme qu'il avait créée en 1987. Le self-made-man a gardé le contrôle d'Addax & Oryx, division présente dans le négoce et la distribution de bioéthanol. Il a signé avec le président de la Sierra Leone un accord permettant à Addax Bioenergy de louer pour cinquante ans dix mille hectares de terres. Dès 2012, 100 000 mètres cubes de bioéthanol tirés de la canne à sucre y seront produits par an.

Secret de sa réussite: «Posséder un réseau hors pair en Afrique de l'Ouest.»

■ Jetfin

Conférences, Genève

L'originalité de Jetfin est d'allier la distribution de fonds de tiers et l'organisation de conférences pour investisseurs. Elle permet ainsi aux uns et aux autres de se rencontrer. Le fondateur Pierre Lavaud dirige cette société qui a décollé en 2004, grâce à la spécialisation sur les marchés émergents. Le succès s'est ensuite confirmé grâce à des thématiques dans l'air du temps, comme la durabilité, l'environnement ou les matières premières. La firme a

résisté à la crise financière, avant de retrouver son rythme de croisière.

Secret de sa réussite: «Les synergies entre nos deux secteurs d'activité.»

■ Banque Wegelin

Gestion de fortune, Saint-Gall

Au début des années 1990, Konrad Hummler (57 ans) et Otto Bruderer (58 ans) rachètent la Banque Wegelin, un petit établissement saint-gallois vieux de deux siècles et demi. Ils commencent par engager des étudiants de l'Université de Saint-Gall pour vingt-cinq francs de l'heure, dont les meilleurs se voient offrir un poste fixe. Vingt ans plus tard, l'établissement emploie 700 employés et dispose de douze succursales en Suisse. Malgré la crise, les actifs sous gestion continuent à croître à un rythme soutenu pour atteindre 27 milliards de francs.

Secret de sa réussite:

«Rester en dehors des sentiers battus.»



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



Mercuria Energy Group

TRADING, GENÈVE

Fondée par Marco Dunand (49 ans) et Daniel Jaeggi (50 ans), Mercuria se révèle une réussite spectaculaire. Cette firme spécialisée dans le trading de pétrole, gaz naturel, électricité, charbon et biodiesel est également présente dans l'émission de certificats carbone. Entre 2004 et 2008, le chiffre d'affaires a décuplé, passant de 4,5 milliards à 47 milliards de francs. Aujourd'hui, l'entreprise occupe le 5^e rang international des négociants en énergie et emploie 750 personnes dans le monde. Les deux fondateurs se sont rencontrés au début des années quatre-vingt à HEC Genève. Ils ont par la suite travaillé pour les unités de négoce d'importantes banques d'affaires américaines (Goldman Sachs, Salomon Brothers). En Suisse, Marco Dunand est aussi actionnaire de DPR Immobilier, société de construction active dans l'arc lémanique. En Nouvelle-Zélande, il a investi dans un projet de parc écologique habité de 300 hectares qui sera dédié au tourisme de luxe.

Secret de leur réussite:

«Une capacité à attirer les meilleurs talents de l'industrie.»



Procimmo Swiss Commercial Fund

FONDS IMMOBILIER, LE MONT-SUR-LAUSANNE

Bertrand de Sénépart (56 ans) et Patrick Richard (39 ans) sont les patrons de Procimmo, un fonds spécialisé en immobilier commercial introduit en Bourse à l'automne 2008. A l'heure actuelle, la valeur nette d'inventaire de ce véhicule de placement investi majoritairement sur le marché romand de la pierre atteint 300 millions de francs. «Nous possédons 28 bâtiments commerciaux, dont 2 seulement en Suisse alémanique». Les deux associés tiennent à cette proximité, qui leur permet de contrôler au mieux les projets lancés: réhabilitation ou construction de bâtiments, restructuration de baux ou encore repositionnement commercial.

«Nous choisissons de l'immobilier en périphérie des villes, avec l'objectif de créer de la valeur, comme pour le bâtiment en construction à Villeneuve qu'occuperont notamment Pfister et Interio.» Ils font aussi le pari de pratiquer des loyers inférieurs à ceux du marché, jusqu'à 30%, pour s'assurer d'un taux de remplissage optimal. «Notre objectif est d'atteindre un rendement net d'impôts de 4,35% d'ici à 2012.»

Secret de leur réussite: «Nous sommes très proches du terrain.»

Lobnek Wealth Management

GESTION DE FORTUNE, GENÈVE

Marc Moret (38 ans) s'est appuyé sur son expérience familiale pour lancer sa société de gestion de fortune en 2006. Fils de l'ancien président de Sandoz, Marc Moret, l'architecte de la fusion avec Ciba-Geigy qui donnera naissance à Novartis, le jeune financier veille aujourd'hui sur les comptes d'une quinzaine de familles aisées. «En 1997, mon père a pris sa retraite et nous avons géré conjointement la fortune familiale. De cette époque est ressortie la vocation d'offrir un service exempt de conflits d'intérêts, de besoin de négocier strictement les coûts avec les banques et de ne pas accepter de rétrocessions.» Lui et ses deux associés, Gianpiero Sturzo (37 ans) et Altug Ulkumen (40 ans) mettent cette expérience à profit pour débusquer les placements les plus attractifs, analyser les coûts des portefeuilles et proposer un service de consolidation des comptes.

Secret de son succès:

«Eviter toute opération susceptible de présenter un conflit d'intérêts.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Banque Heritage

GESTION PRIVÉE. GENÈVE

L'histoire de la Banque Heritage débute à Lausanne où la famille Esteve fonde un «family office» en 1986. Vingt-cinq ans plus tard, celui-ci est devenu une banque qui a déménagé à Genève, après avoir connu une croissance spectaculaire. Le groupe financier repose sur trois piliers, le private banking, l'asset management et le merchant banking. Il affiche plus de 7 milliards de francs sous gestion.

Fondateur et CEO, Carlos Esteve (54 ans), s'est assuré une présence sur trois continents pour attirer une nouvelle génération de clients en Europe, en Asie, et en Amérique latine.

PHOTOS: STEEVE JUNGKERVEREOL

La firme a été rejointe en 2009 par Serge Ledermann, ancien associé chez LODH. Ce banquier reconnu est maintenant chef des investissements. Ancien de Clariden Leu, Roland Knecht est de son côté le nouveau responsable du private banking. Il se profile comme la cheville ouvrière de l'ouverture d'une filiale à Zurich, l'année dernière, qui compte déjà une vingtaine de collaborateurs.

Secret de sa réussite: «Adapter l'offre aux marchés.

Un client asiatique n'a pas le même profil de risques qu'un Espagnol.»



CARLOS ESTEVE
Fondateur et CEO
de la Banque
Heritage.

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

■ Smartway

Logiciels, Genève

Alain Stouder (44 ans) et François Gerber (44 ans) ont lancé cette société spécialisée dans les softwares en 1993. «Notre chiffre d'affaires a doublé en cinq ans, déclare Pascal Stouder (41 ans), responsable du bureau genevois. Nos principaux logiciels font de la gestion de contentieux et du suivi de relations clients.» Parmi leurs clients, nombre de cabinets d'avocats (Etude Schellenberg Wittmer), de grandes entreprises (TCS, HUG) et d'administrations.

Secret de leur réussite: «La capacité d'anticiper les besoins des clients.»

■ ACM

Finance, Genève

Cela bouge chez l'ambitieuse ACM. Daniel Favre est le nouvel homme fort chez ce négociant de devises en ligne. Après la récente hausse du capital à 40 millions de francs, il détient désormais la majorité de la firme. Des trois fondateurs qui s'étaient lancés in en 2002, seul Nicholas Bang (36 ans) y travaille encore. La société compte 200 collaborateurs, dont 110 à Genève. ACM devrait recevoir la licence bancaire devenue nécessaire pour cette activité.

Secret de sa réussite: «Une plate-forme de négoce en ligne fiable et ergonomique.»

■ Myriad Group

Logiciels, Dübendorf (ZH)

Actif dans les logiciels pour la téléphonie mobile, Myriad Group est issu de la fusion en 2009 entre Esmertec et la française Purple Labs. Plus de 2 milliards de téléphones utilisent déjà ses développements. Aujourd'hui fort de 800 collaborateurs, Myriad Group revendique une place de leader global, avec des clients comme Samsung ou Motorola.

Secret de sa réussite:
«Notre capacité technologique à rendre disponible les réseaux sociaux sur des téléphones portables grand public.»

■ Finethic

Microfinance, Morges

Ce fonds en microfinance a vu le jour il y a trois ans. A la base de ce projet, le serial entrepreneur Jacques Grivel (46 ans). «Ce fonds a permis de créer 70 000 micro-entreprises dans 24 pays émergents.» Pour les caisses de pension qui l'ont suivi, le retour sur investissement s'est avéré solide, «6,2% net par an.» Jacques Grivel reverse les commissions de gestion à la Fondation Finethic dont l'objectif est d'éradiquer le travail des enfants.

Secret de sa réussite:
«Un esprit toujours en mouvement.»

Datum: 05.05.2010

BILAN

 Universität St. Gallen

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Medienbeobachtung
Medienanalyse
Informationsmanagement
Sprachdienstleistungen

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
Tel. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Argus Ref.: 38768330
Ausschnitt Seite: 18/32



ART, DESIGN, LIFESTYLE

Atelier Brodbeck & Roulet

ARCHITECTURE, GENÈVE

A partir des années nonante, la griffe du bureau d'architectes de Carouge fondé par Rino Brodbeck (76 ans) et Jacques Roulet (65 ans) devient de plus en plus perceptible à Genève. Parmi les premières réalisations figure le bâtiment de l'Organisation météorologique mondiale, un immeuble vitré aux lignes très pures dont la façade ultramoderne fait office de membrane climatique. «A l'époque, nous n'étions qu'une douzaine dans le bureau», se souvient Rino Brodbeck. Depuis, la firme a grandi. L'effectif se monte aujourd'hui à près de 35 collaborateurs. Un chiffre qui a même avoisiné les 50 personnes ces dernières années, lorsque les chantiers des trois mandats confiés par Rolex tournaient à plein régime. Des projets gigantesques. «L'usine de Plan-les-Ouates, c'est 150 000 m² de surface au plancher», rappelle Mathias Buchi, l'un des trois jeunes associés de BR architectes. A lui seul, ce bâtiment a coûté 580 millions de francs.

Les patrons ont des principes bien ancrés. «Nous essayons toujours de rester maître des projets de A à Z, confie Rino Brodbeck. Avec l'accord du client, nous faisons les appels d'offres, suivons les chantiers jusqu'à la fin et évitons de recourir à des entreprises générales.» La maîtrise des coûts de construction et une réalisation qui ne souffre d'aucun défaut en termes de qualité sont à ce prix.

Le cabinet a aussi travaillé au renouveau du réseau des trams genevois. Il a fallu élaborer les principes techniques et les plans localisés avant de poser les voies. Le réaménagement du pont de la Coulouvrenière, qui se teinte de vert le soir, et la construction d'une passerelle métallique qui descend jusqu'au bord du Rhône ont aussi été imaginés ici.

Ces prochaines années, l'atelier va continuer à marquer Genève de son empreinte. A fin 2012, le nouveau pont Hans-Wilsdorf en forme de tube métallique qui enjambrera l'Arve à quelques mètres de la patinoire des Vernets portera aussi sa griffe.

Secret de leur réussite:

«Essayer chaque fois de faire mieux, même si ce n'est pas toujours facile ou possible.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



INSPIRÉ
Pour retenir son
fils au lit, Vincent
Claessens
invente
le Kid'Sleep.

Kid'sleep

DESIGN, VILLARS-SOUS-YENS

C'était un dimanche matin de septembre, il y a dix ans. Bastien entre dans la chambre de ses parents à 5 h 30 du matin pour leur annoncer qu'il a fini de dormir. Son papa, Vincent Claessens, a une idée. «Il fallait lui faire comprendre que ce n'était pas encore l'heure de se lever, même s'il faisait déjà jour.» Il invente alors Kid'Sleep, une veilleuse réglable avec un lapin couché et un lapin debout, qui indique aux enfants à partir de quand ils peuvent se lever. Parallèlement à son poste de directeur des ventes d'une entreprise de peinture, il tente pendant plusieurs années d'entrer en partenariat avec des grands fabricants de jouets comme Chicco ou Fisher Price, sans succès. En 2003, il décide de fabriquer et commercialiser son produit lui-même. Dès 2004, les premières pièces sont vendues par la Fnac. A ce jour, 150 000 veilleuses ont trouvé preneur dans plus de 20 pays et Vincent Claessens (42 ans) se consacre à plein temps à sa nouvelle activité.

Secret de sa réussite: «Enthousiasme et, surtout, persévérance.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Atelier BLVDR

GRAPHISME, GENÈVE

Le travail de Silvia Francia (49 ans), graphiste au sein du collectif BLVDR - Atelier de création, est visible sur les murs de la Cité de Calvin. Elle conçoit les affiches de la Comédie depuis une dizaine d'années. «Les affiches de théâtre sont les projets qui autorisent le plus la création artistique.» Elle se passionne à synthétiser en une seule image «l'histoire écrite par un auteur, classique ou contemporain, et la lecture qu'en fait le metteur en scène». Son métier s'apparente à un numéro d'équilibriste. Les affiches doivent capter l'attention des gens dans un laps de temps très court, «alors qu'il y a déjà une énorme concurrence visuelle dans la rue». Ces dernières années, elle a été deux fois lauréate à la première place du Grand prix romand de la création pour ses affiches culturelles. Mais ses mandats vont au-delà. Elle a aussi élaboré les dernières campagnes de publicité d'Espace 2 et imaginé les étiquettes des vins de la Cave de Genève.

PHOTOS: DR. SILVIA FRANCIA, DAVE COOPER

Secret de sa réussite:

«La capacité à entrer dans un état créatif.»



CRÉATION
Silvia
Francia
conçoit
les affiches
de la
Comédie
de Genève.

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



■ GIN kiteboarding

Loisirs, Nods (BE)

Conquérir les océans depuis un village des montagnes jurassiennes a tout du pari fou. Il est pourtant gagnant pour Fabienne Kaufmann qui a créé sa boîte, GIN kiteboarding, pour conjuguer ses deux passions: kitesurf et innovation. Son équipe de 10 personnes conçoit des kites déjà présents sur 12 marchés dans le monde. Avec une gamme complète, des produits dérivés et un team qui compte le vice-champion du monde, la marque suisse s'impose chez les riders grâce à la maniabilité de ses voiles et la qualité reconnue de son «Swiss finish».

Secret de sa réussite: «Ecouter son instinct en étant attentif à ses utilisateurs.»

■ MBT

Chaussures, Romanshorn (TG)

Salma Hayek, Antonio Banderas et Al Pacino en sont des adeptes. Après avoir séduit le Tout-Hollywood, les chaussures MBT, reproduisant l'effet de la marche à pieds nus des Massaïs, ont fini par conquérir le monde. Plus de 5 millions de paires dans 30 pays ont trouvé preneur depuis la création de l'entreprise, il y a une dizaine d'années par l'ingénieur suisse Karl Müller. Aujourd'hui, MBT appartient majoritairement aux anciens skieurs professionnels autrichiens Hermann Oberschneider (44 ans) et Klaus Heidegger (53 ans). Ce dernier est d'ailleurs aussi l'homme derrière le succès de la ligne de cosmétique new-yorkaise Kiehl's.

Secret de leur réussite: «L'innovation constante des produits.»

■ Teo Jakob

Ameublement, Berne

Le designer bernois Teo Jakob, décédé en 2000, a fondé il y a soixante ans l'un des magasins de mobilier contemporain les plus connus de Suisse. La maison mère à Berne est répartie sur trois immeubles historiques au cœur de la vieille ville. Des magasins ont progressivement vu le jour dans d'autres cités helvétiques, en commençant par Genève en 1957. Aujourd'hui, plus de 150 personnes travaillent pour l'établissement. Les magasins Teo Jakob appartiennent à un ensemble de managers-actionnaires qui ont racheté des parts au fondateur lors d'un management buy-out en 1992.

Secret de la réussite: «Aller de pair avec son temps, voire le précéder.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

■ Movement

Ski, Puidoux (VD)

Les amateurs de ski extrême ne jurent que par Movement. Du beau matériel avec une touche de fun. Les premiers skis du label sont lancés en 2000. «La firme a été une des premières à fabriquer des snowboards dans les années 1980. Puis elle s'est reconvertie dans les skis au moment où émergeaient le free ride, le free style et la randonnée», relate Dominik Pretti (48 ans), chef du marketing.

Secret de sa réussite:

«Nous fabriquons les produits que nous avons envie d'utiliser.»

■ Laurastar Electro-

ménager, Châtel-Saint-Denis

Les fers à repasser Laurastar fêtent leurs 30 ans. L'un des cofondateurs, Jean Monney (58 ans), a repris les rênes de la société qu'il avait laissés en 2006 à Olivier Vavasseur. Restructurée, la firme a réalisé des ventes de 63 millions de francs en 2009 et table sur des hausses de 5% par an d'ici à 2015. Le groupe réalise 70% de son chiffre d'affaires à l'exportation dans plus de 40 pays, jusqu'à l'Australie.

Secret de sa réussite:

«Avoir su faire donner au fer à repasser un statut de produit haut de gamme.»

■ New Concept Sports

Course à pied, Epalinges (VD)

Début 2009, Pierre Morath rachetait New Concept Sports à Raymond Corbaz. Ancien athlète de haut niveau et historien du sport, le nouveau propriétaire du magasin d'Epalinges offre un conseil spécialisé aux coureurs qui, «dans 80% des cas, souffrent d'inflammations en raison d'une chaussure inadaptée.» Des magasins vont ouvrir à Genève et à Sion.

Secret de sa réussite:

«Grâce à un diagnostic gratuit, on récupère les clients des grandes surfaces qui souffrent après quelques foulées.»

■ Visilab

Lunetterie, Genève

Daniel Mori (45 ans) a fondé la chaîne Visilab en 1988 et la dirige toujours aujourd'hui. En 2009, ses 85 magasins occupaient 22% du marché de l'optique en Suisse. D'ici à cinq ans, le groupe veut encore gagner 8% pour atteindre un chiffre d'affaires de 250 millions. Daniel Mori compte sur des acquisitions et sur la croissance interne. Cette entreprise de 770 collaborateurs va ouvrir deux nouveaux points de vente cette année.

Secret de sa réussite:

«S'être fait un nom dans un secteur resté longtemps très fragmenté.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



THOMAS BÜCHI
Le fondateur
de Charpente
Concept avec
son associé
Rafaël Villar (à dr.)

Charpente Concept

MENUISERIE, GENÈVE ET FRANCE

La charpente du parc aquatique Vitam'Parc de Migros à Neydens, en France voisine, c'est lui. Le plus haut refuge de France avant le sommet du Mont-Blanc, lui encore. Thomas Büchi, fondateur du bureau d'ingénieurs Charpente Concept à Genève, 17 employés répartis entre Genève, Paris, Annecy et Morges, n'est pas de ceux que les frontières rebutent. A l'heure actuelle, entre 75% et 80% de ses affaires sont hors du canton: «A Genève, on ne veut plus que qui que se soit réalise quoi que ce soit. Un porteur de projet est d'emblée considéré comme suspect.» Une conviction qui n'a fait que se renforcer depuis 1992, date du refus de la Suisse d'entrer dans l'Espace économique européen. «J'avais créé mon entreprise un an plus tôt. En 1995, j'ai entamé un chemin de croix pour m'implanter en France.» Depuis, il décroche mandat sur mandat, grâce à des technologies vertes de pointe qui conquièrent le grand voisin.

Secret de sa réussite:

«Croire en l'Europe, quand bien même il m'aura fallu quatre ans de tracasseries administratives pour réussir le pari.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Association Attitudes

ART ET ÉDITION, GENÈVE ET PARIS

Jean-Paul Felley (43 ans) et Olivier Kaeser (47 ans) ont pris à la tête du Centre culturel suisse de Paris à l'automne 2008, une antenne de Pro Helvetia. Auparavant, ils s'occupaient d'Attitudes espace d'arts contemporains, galerie qu'ils avaient lancée en 1994. Cette dernière a été reprise par la Haute Ecole d'art et de design de Genève (HEAD). Les Suisses ont rapidement pris leur marque à Paris. La salle de spectacle du centre culturel a connu un second souffle. «On a voulu mettre en lumière tous les arts: théâtre, musique, danse, architecture par le biais de conférences...» Un journal culturel a vu le jour.

«Le centre jouissait déjà d'une image très forte à Paris dans l'art contemporain. Nous avons continué à travailler avec cette ligne de force.» Les deux associés n'ont pas peur d'aller chercher des sponsors. Résultat: la Banque Pictet qui financera une prochaine exposition. Parallèlement, le tandem continue de faire vivre l'association Attitudes (édition de livres) à Genève.

Secret de leur réussite: «Nous aimons aller à la recherche de sponsors.»

PHOTOS: LUCIEN FORTUNATI/DR

Datum: 05.05.2010

BILAN

 Universität St.Gallen

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



CHAÎNE
Molino vient
d'ouvrir sa 17^e
enseigne
à Vevey.

ARGUS 
MEDIENBEOBACHTUNG

Medienbeobachtung
Medienanalyse
Informationsmanagement
Sprachdienstleistungen

ARGUS der Presse AG
Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
Tel. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01
www.argus.ch

Argus Ref.: 38768330
Ausschnitt Seite: 26/32



SERVICES, RESTAURATION, ÉCOLES Molino

RESTAURATION, ZÜRICH

Alfred Steiner (65 ans) a fondé en 1988 la chaîne de restauration italienne Molino, qu'il dirige toujours aujourd'hui. C'est un battant qui n'aime pas se plaindre et préfère avancer. Ainsi, il vient d'ouvrir son 17^e restaurant en Suisse, à Vevey. Les ingrédients de base de ses pâtes et pizzas sont strictement sélectionnés pour des plats que l'on peut déguster jusqu'à Zermatt, où le groupe possède une enseigne. Les ventes déjà substantielles s'élèvent à 65 millions de francs. Mais Alfred Steiner ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Les ouvertures se succèdent au rythme de deux par an et sont envisagées à Bâle, Genève, Lausanne, Lucerne, Lugano, Zoug et Zurich. Objectif avoué: atteindre un chiffre d'affaires de 100 millions. De quoi satisfaire le propriétaire, Georg von Opel, l'un des héritiers de la marque automobile, qui figure au palmarès de Bilan des 300 personnes les plus riches de Suisse.

A Genève, Molino est notamment implanté à la place du Molard, au cœur du quartier d'affaires. Le restaurant a pris la place du célèbre Café du Commerce voici une dizaine d'années. Autre temps, autre stratégie. Le chiffre d'affaires a explosé depuis. Alors que les anciens tenanciers réalisaient un chiffre d'affaires de 1,8 million de francs par an et employaient 20 personnes, les ventes ont grimpé à 12 millions. Le restaurant compte aujourd'hui 36 employés.

A quelques mètres de la rue du Rhône, Molino a également repris Le Lacustre en 2007. Une somme de 4 millions a été injectée pour rénover ce lieu dont la terrasse donne sur le lac Léman, et sur lequel lorgnaient aussi le double étoilé cuisinier Philippe Chevrier. Mais le groupe a les arguments pour convaincre et n'hésite pas à monter en gamme lorsque cela s'avère nécessaire. Au Lacustre comme au célèbre Frascati de Zurich, les tables sont préparées et le service assuré façon restaurant gastronomique. La clientèle en redemande.

Secret de sa réussite: «De bons emplacements, une carte régulièrement remise à jour, du personnel italien spécialisé et des produits d'origine.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

■ Enzolocation

Services low-cost, Lausanne

Enzo Stretti (50 ans), ancien propriétaire de l'Hôtel Jan à Lausanne, fut le premier à importer le low-cost façon EasyJet dans la location automobile. Après Enzolocation, créé en 2001, il s'en prend aux garages et lance Enzomécanique et Enzocarrosserie. Insatiable, il lance ces jours-ci la création de sites Internet sous le nom Enzoweb. Fils de restaurateur italien, il est aussi l'organisateur du prochain concert de Paolo Conte le 21 mai prochain à Lausanne.

Secret de sa réussite:

«Ne jamais oublier de travailler!»

■ Swiss Smile

Soins dentaires, Zurich

En 2003, les sœurs Haleh (40 ans) et Golnar (37 ans) Abivardi ouvrent à la gare de Zurich Swiss Smile, un centre de soins dentaires qui devient en trois ans le plus grand d'Europe. Les spécialistes sont disponibles 365 jours par an, 14 heures par jour. Après trois filiales en Suisse, les sœurs ont inauguré un centre en Inde, où elle planifie dix enseignes.

Secret de sa réussite: «Aujourd'hui, on va chez le dentiste pour avoir de belles dents et non plus parce qu'on souffre.

Nos centres répondent à cette attente.»

■ Label

Communication, Genève

«J'étais persuadé qu'il fallait associer marketing et nouvelles technologies dès les années 1990. Aujourd'hui, l'essor des réseaux sociaux dans la publicité nous a donné raison.» Arnaud Grobet (41 ans) a fondé Label en 2000. Depuis, le groupe est devenu un acteur incontournable. En 2008, la société a acquis Marvel Communications, qui a amené son savoir-faire de leader dans le Web.

Secret de sa réussite: «Pendant dix ans, on m'a regardé comme un fou. Aujourd'hui nous avons de l'avance sur la concurrence.»

■ tibits

Self végétarien, Zurich

En 2000 Christian (47 ans), Daniel (40 ans) et Reto (35 ans) Frei lancent le tibits, un self-service végétarien haut de gamme. Succès immédiat. Des filiales ouvrent jusqu'à Londres. La genèse: en 1998, les trois frères sont lauréats du concours EPFZ/McKinsey avec ce concept. Le soutien de la maison Hiltl, plus ancien végétarien d'Europe, leur permet de lancer l'affaire.

Secret de leur réussite: «Nous sommes très différents dans la fratrie. Nous formons une équipe complémentaire avec notre partenaire Rolf Hiltl.»

Datum: 05.05.2010

BILAN



Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²

Groupe Delarive

IMMOBILIER, PULLY (VD)

D'abord financier, Patrick Delarive (48 ans) se tourne vers l'immobilier au début des années 2000. Il rachète la Régie de la Couronne en 2005, puis Cofideco en 2006. Son plus gros projet en cours: les Moulins de la Veveyse. Un écoquartier modèle à 150 millions assurant la mixité entre logements, services et commerces sur les terrains des anciens Ateliers de Constructions Mécaniques de Vevey. Il a aussi investi dans Whitepod, le complexe d'igloos de luxe implantés en pleine nature au-dessus de Monthey.

Secret de sa réussite:

«Beaucoup de travail, d'humour, de tolérance, de confiance et... d'erreurs.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



EXPANSION
Velopass
s'établira
en Valais
et au Tessin.

Velopass

TRANSPORTS, LAUSANNE

En 2004, Lucas Girardet (33 ans) est l'un des premiers à lancer le prêt de vélo en Suisse. Après avoir fondé Lausanne Roule, il crée en 2009 Velopass, un système de prêt en libre-service sur le modèle du Vélib parisien. Avec une différence de taille: ici, ce ne sont pas les multinationales JC Decaux ou Clearchannel qui tiennent le marché, mais un réseau d'associations, de collectivités publiques et d'entreprises privées comme Nestlé, Medtronic ou la Banque Cantonale de Fribourg. Un système de paiement unique permet l'utilisation des bicyclettes partout en Suisse avec une seule carte compatible notamment avec Mobility CarSharing. Déjà implantée à Lausanne, Morges, Vevey, Yverdon-les-Bains, Tolochenaz et Fribourg, l'entreprise poursuit son expansion. L'ouverture de stations est prévue cet été à Sion, Viège, Aigle-Monthey et Lugano. De 400 vélos actuellement en circulation, le réseau devrait passer à 750 d'ici à fin 2010.

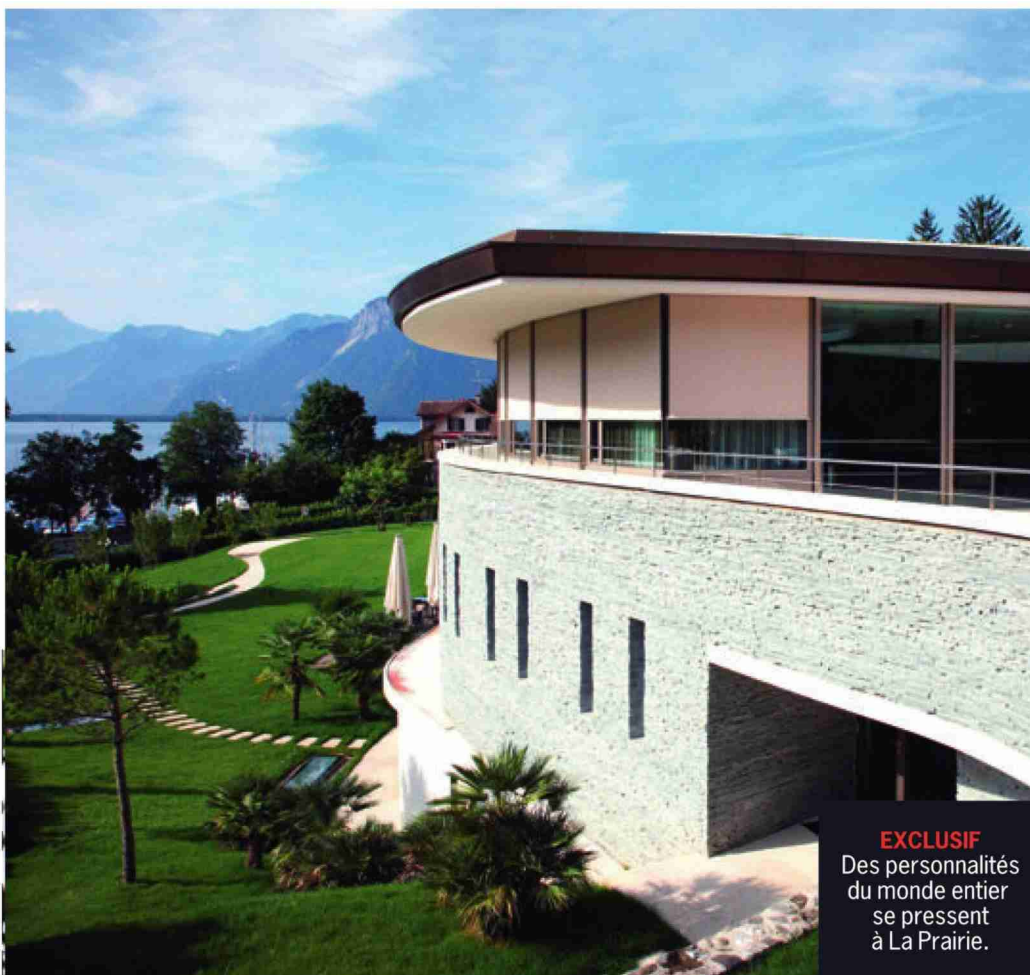
Secret de sa réussite: «Une idée en phase avec son temps, s'y tenir et la réaliser de manière professionnelle.»

Bilan
1204 Genève
022/ 322 36 36
www.bilan.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 18'690
Erscheinungsweise: 26x jährlich



Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 40
Fläche: 619'961 mm²



EXCLUSIF
Des personnalités
du monde entier
se pressent
à La Prairie.

Clinique La Prairie

CURE, CLARENS-MONTREUX

Fondée en 1931 par le docteur Paul Niehans, la Clinique La Prairie appartient depuis 1976 à l'homme d'affaires suisse Armin Mattli (85 ans). Ce visionnaire a transformé la petite clinique à proximité de Montreux en une destination exclusive dont le produit phare est la revitalisation à base d'un extrait cellulaire provenant du foie de mouton. Prix pour sept jours de traitement en pension complète: 20 000 francs. Des personnalités du monde entier (notamment l'ancien président russe Mikhaïl Gorbatchev) se pressent au portillon pour passer entre les mains des meilleurs spécialistes.

La clinique emploie 230 personnes pour 59 chambres et suites au confort cinq étoiles. En 2005, un luxueux spa est venu compléter l'offre en matière de soins esthétiques et de bien-être. Les produits cosmétiques La Prairie furent créés en 1978 par Armin Mattli, mais la marque appartient aujourd'hui au groupe allemand Beiersdorf, propriétaire de Nivea, notamment.

Secret de sa réussite: «Une longue histoire dans un cadre exceptionnel combinée à un produit unique, la revitalisation.»

Bilan
 1204 Genève
 022/ 322 36 36
 www.bilan.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Publikumszeitschriften
 Auflage: 18'690
 Erscheinungsweise: 26x jährlich

 Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 40
 Fläche: 619'961 mm²

Swiss Education Group

ÉCOLES, MONTREUX

Fort des 3000 étudiants formés chaque année sur ses campus de Montreux, Caux, Leysin et Neuchâtel, Swiss Education Group est l'un des plus grands établissements suisse de gestion hôtelière. Employant plus de 360 personnes pour un chiffre d'affaires de plus de 80 millions de francs, le groupe dirigé par Florent Rondez (42 ans) est très actif dans la formation des cadres moyens, à l'inverse des écoles hôtelières de Lausanne ou de Glion qui forment plutôt de hauts dirigeants. Il est par ailleurs très cosmopolite. Ses étudiants proviennent à 52% d'Asie, 36% d'Europe, 5,25 d'Amérique et à 4,2% d'Afrique et du Moyen-Orient. Parmi les groupes hôteliers qui engagent ses diplômés, on trouve notamment Hilton, Mandarin Oriental, Sheraton, Sol Melia ou encore Ritz Carlton. Fondé en 1986 par Andreas Künzli, le groupe a été repris en 2008 par la firme de private equity Invision.

PHOTOS: DR

Secret de sa réussite: «Munis d'un bagage de niveau universitaire, les étudiants diplômés sont immédiatement opérationnels.»

■ Katana

Destruction de documents, Genève
 Yarom Ophir (36 ans) et Siddik Apaydin (33 ans) ont eu du flair en lançant Katana en 2004. Leur société de destruction et de recyclage de documents papier confidentiels exploite aujourd'hui cinq camions broyeurs et emploie 16 personnes entre Genève et Zurich. Dans les chiffres noirs depuis 2008, la firme affiche une croissance de 40% par an. Elle a créé une filiale au Portugal en 2009. «Nous avons plus d'un millier de clients.» Parmi eux: Pictet, Generali ou Unigestion.

Secret de leur réussite: «Deux visions différentes mais complémentaires, preuve que deux cerveaux valent mieux qu'un.»

■ ESL Education

Cours et séjours linguistiques, Montreux
 ESL a commencé modestement, en 1996, par la mise sur pied d'un camp de français aux Paccots (FR). Aujourd'hui, les fondateurs, Patrick Siegenthaler (36 ans) et Alain Vadi (38 ans), sont à la tête d'une entreprise de 200 collaborateurs avec 11 agences en Suisse et une trentaine de bureaux dans le monde. Une bonne partie de leur revenu provient également des séjours linguistiques, avec plus de 200 destinations et 22 langues. En 2009, ESL a créé

une nouvelle marque, Flamingo Languages, destinée à la communauté gay et lesbienne.

Secret de leur réussite: «Nous avons pris le virage Internet au bon moment.»



■ SV Group

Restauration, Zurich
 Philippe Echenard (47 ans), le nouveau directeur du leader helvétique de la restauration collective, règne sur une entreprise peu connue. Pourtant, elle fournit les cafétérias de grandes entreprises, de Novartis à Nestlé, en passant par UBS. La firme était au départ une organisation créée pour alimenter les soldats suisses de la Première Guerre mondiale. Elle est devenue une firme présente en Allemagne et en Autriche, qui sert 42 millions de repas par an, pour un chiffre d'affaires avoisinant 600 millions de francs.

Secret de sa réussite: «Une entreprise qui a réussi à associer santé et nourriture.»