

# Nouvelle destination pour les PME

L'expérience est positive pour les entreprises qui ont fait le pas de s'implanter en Bulgarie. Huit à dix sociétés sont attendues à Sofia

MOHAMMAD FARROKH

La mission commerciale et de contact organisée par la Chambre de commerce Suisse-Europe centrale (SEC) et la Chambre de commerce Suisse-Bulgarie, le 3 avril à Sofia, s'inscrit dans une campagne d'information destinée aux PME suisses. Depuis environ deux ans, les séances de présentation de la Bulgarie se sont multipliées, en Suisse et à Sofia. Huit à dix sociétés sont ainsi attendues dans une semaine à Sofia, ce qui est relativement bien dans un pays où les PME suisses d'une certaine importance se comptent encore sur les doigts d'une main: il y a Oskar Rüegg, établie à Stara Zagora depuis 2006, suivie par Reichle & de Massari à Sofia en octobre 2012. LEM Holding SA, un groupe genevois qui a annoncé une implantation à Sofia en février 2013, est passé à l'acte en octobre de la même

année. Six mois plus tard, on confirme à Plan-les-Ouates que l'installation s'est bien passée et que le groupe, qui est plus qu'une PME avec 1200 employés dans le monde, occupe une cinquantaine de personnes à Sofia. Alan Hutchison qui accompagne le mouvement, puisqu'il a transféré à Sofia en 2012 sa société Cluster Bridge créée à Nyon dix ans plus tôt, est témoin de cet intérêt nouveau. Ce double-national britannique et suisse n'hésite pas à qualifier la Bulgarie de «beauté endormie de l'Europe» et, de fait le pays offre des paysages magnifiques et un potentiel touristique encore à peine exploité. L'attrait touristique n'est vraisemblablement pas déterminant à un moment où les entreprises suisses songent à produire dans l'UE, à un moment où la voie bilatérale, et avec elle la reconnaissance des certificats suisses est susceptible



ALAN HUTCHISON. Le fondateur de Cluster Bridge a transféré sa société nyonnaise à Sofia en 2012.

d'être remise en question après le vote du 9 février. «Environ 30% des entreprises représentées par Swissmem souhaitent délocaliser une partie de leur production», relève pour sa part Gregor Häny, directeur général d'Oskar Rüegg à Stara Zagora où la société de Jona occupe maintenant 70 personnes pour 115 en Suisse. Pour une société de cette taille, la Chine n'est guère une option pour des raisons d'échelle notamment,

et en Europe, le choix de la Bulgarie s'est très vite imposé, après avoir écarté la République tchèque, déjà trop chère, et la Roumanie, déjà sursollicitée. Quant à la décision de retenir Stara Zagora pour une implantation dite «en plein champs», c'est-à-dire en partant de zéro, il a été influencé par l'accueil très favorable des autorités locales. D'une manière générale, souligne quant à lui Alan Hutchison, les autorités bulgares se montrent très accessibles à tous les niveaux et, en deux ans, le conseiller d'entreprise de Nyon s'est fait un carnet d'adresse étonnant. En 2013, sa société ClusterBridge a réalisé une étude en collaboration avec l'IMD de Lausanne et le professeur Carlos Cordon sur le thème des délocalisations (Challenges faced by Swiss manufacturing companies: The role and effectiveness of Off-Shoring / Near-Shoring).

Sur les 21 sociétés interrogées dans le cadre de cette enquête 80% ont délocalisé en moyenne 30% de leur production, résume Alan Hutchison, avant de relever que cette proportion n'est pas nécessairement représentative des sociétés concernées par cette problématique étant évidemment plus disposées à participer à ce genre d'enquête. L'expérience d'Oskar Rüegg fait apparaître très clairement le bénéfice de l'opération: les coûts horaires de production à Stara Zagora n'excèdent pas 10 euros tous frais compris, soit quatre fois moins qu'en Suisse, alors même que la société de Jona paie un peu mieux que le salaire mensuel de référence dans la région, 650 levas (350 euros) au lieu de 500 levas. Il est vrai que Stara Zagora est meilleur mar-

ché que Sofia: à l'échelle du pays, le salaire moyen dans le secteur privé est de l'ordre de 9000 levas par an.

Gregor Häny est parvenu à fidéliser un personnel de qualité, un travail qui requiert une présence presque constante, car la présence du patron est indispensable. L'entrepreneur de Jona est à Stara Zagora quatre jours par semaine. Les difficultés linguistiques ont été vite surmontées: au début, l'entreprise suisse a pu engager des cadres parlant allemand, relativement nombreux en Bulgarie où une université germanophone existe depuis 1988 déjà, avant d'introduire l'anglais. Maintenant, des cours d'anglais sont dispensés deux fois par semaine pour faciliter la communication avec la maison-mère mais aussi avec les clients. La qualité du travail est excellente, puisque Oskar Rüegg peut assembler à Stara Zagora des pièces destinées aux parties visibles de véhicules neufs. Les quelques points faibles de la Bulgarie sont en passe d'être surmontés: avec l'achèvement de l'autoroute Timisoara-Bucarest, le raccourcissement avec la Hongrie et le reste du réseau européen deviendra bientôt réalité. Pour l'instant, le trajet par camion entre Stara Zagora et la Suisse orientale dure encore de 4 à 5 jours. ■

LES COÛTS HORAIRES DE PRODUCTION À STARA ZAGORA N'EXCÈDENT PAS 10 EUROS TOUS FRAIS COMPRIS. SOIT QUATRE FOIS MOINS QU'EN SUISSE.

## INTERROUTE: forte croissance en 2013

Interoute, dont le siège opérationnel est à Genève, annonce un EBITDA en croissance de 16% en 2013 par rapport à 2012 et atteint plus de 91 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, et que son bénéfice avant impôts connaît quant à lui une hausse de 225% (à données comparables). Le chiffre d'affaires annuel connaît une croissance de 2% et atteint 417 millions d'euros sur un marché fortement concurrentiel. En 2013, Interoute a misé sur sa solution cloud aux nombreuses récompenses, son Virtual Data Centre (VDC) lancé au quatrième trimestre 2012, pour enrichir sa gamme de solutions pour les entreprises. 2013 a également été l'année du lancement de son CloudStore, place de marché d'applications en ligne, et l'année de l'ouverture de deux nouveaux Virtual Data Centres: Paris et Berlin. Le VDC d'Interoute permet à ses clients de créer des services Cloud très dynamiques et évolutifs tout en conservant le contrôle sur le lieu d'hébergement et de stockage des applications et données. Les services de technologies de l'information et de la communication unifiés ont également connu une forte hausse sur 2013.

## AFG: deux nouveaux administrateurs proposés

Le conseil d'administration d'AFG Arbonia-Forster proposera la nomination de deux nouveaux administrateurs suite au retrait de l'actionnaire d'Edgar Oehler, annoncé il y a un an. Le 25 avril, les actionnaires réunis en assemblée générale, se prononceront sur l'élection de Peter Barandun et Heinz Haller, deux personnes indépendantes. Rudolf Graf, Christian Stambach, Andreas Gühring, Peter Bodmer et Markus Oppliger devraient être réélus pour un nouveau mandat.

# Sensile Technologies en lice pour l'export

Le spécialiste des solutions M2M est le seul finaliste romand pour les Export Award 2014. Retour sur le succès lausannois des mesures à distance pour l'industrie des hydrocarbures.



CÉDRIC MOREL. «C'est une belle reconnaissance de notre stratégie d'exportation.»

Sensile Technologies est l'un des trois finalistes pour le Export Award de Swiss Global Entreprise (OSEC), le seul romand et dans un secteur atypique (hors medtech, hors informatique). Qu'est-ce que cela signifie pour vous?

Je ne pense pas que nous sommes d'un secteur atypique car nous sommes issus de microtechnique, un secteur très bien représenté en Suisse. Nous sommes naturellement fiers d'être finaliste de l'Export Award: c'est une belle reconnaissance de notre stratégie d'exportation.

Sensile Technologies est représentative de ce que l'on appelle en anglais «a born-global company». Bien que fondée en Suisse, nous savions que le marché local n'était suffisamment large pour être rentable. Nous avons dès le début cherché à exporter nos solutions, d'abord en Europe puis dans le reste du monde. Aujourd'hui nos solutions sont installées dans plus de 50 pays. Notre objectif est d'inspirer d'autres entreprises en leur montrant que les barrières à l'export sont moins hautes que par le passé, et que les moyens nécessaires ne sont pas forcément élevés.

Comment avez-vous relevé ce défi? Quels enseignements en retirer?

Premièrement, nous nous sommes assurés d'avoir un produit extrêmement fiable de manière à

minimiser les coûts humains à notre charge et à celles de nos distributeurs. Ensuite, nous avons identifié les marchés-clés en minimisant les risques économiques. Cela implique également de trouver un partenaire fiable sur place, idéalement une entreprise déjà active dans le milieu avec de bons contacts et du personnel avec les autorisations locales pour l'installation de nos solutions. Il n'est pas facile d'identifier au premier abord un bon distributeur. L'interlocuteur idéal est un décideur autour de 40-50 ans, donc expérimenté mais pas trop conservateur. Nous avons également appris de nos revers: nous plaisantons souvent au sein de l'équipe que si un distributeur potentiel vient nous chercher à l'aéroport avec une grosse voiture de luxe, ça ne marchera pas.

Quels sont les prochains défis à relever?

Nous avons comme objectif d'établir nos propres bureaux sur nos marchés clés et de filialiser certains distributeurs afin de gagner en synergie et efficacité. Nous allons également mettre en place un système de gestion de la qualité pour croître tout en préservant la qualité qui fait notre réputation.

En quoi le fait d'être Suisse (et Romand) a aidé Sensile Technologies à l'export?

Le niveau actuel du change euro-franc ne nous aide pas, d'autant que nos principaux concurrents sont Européens. Même si le Swiss Made est encore bien vu, cela ne nous permet pas d'obtenir un premium sur le prix. Notre avantage en tant que Suisses (et Romands) est la maîtrise de plusieurs langues, nous permettant de pénétrer plus facilement plusieurs marchés clés.

INTERVIEW: CYRIL DEMARIA

EMPLOI – infopub@agefi.com



BANQUE CRAMER & C<sup>IE</sup> SA

Banque Cramer & C<sup>ie</sup> SA est une banque privée suisse à caractère familial. Sa forte culture entrepreneuriale et sa taille humaine favorisent les développements des rapports personnels basés sur la qualité des services et des solutions proposées à notre clientèle privée et institutionnelle. Nous offrons aujourd'hui à des professionnels expérimentés de la gestion de patrimoines l'opportunité de rejoindre nos équipes afin de pouvoir servir les intérêts de leur clientèle dans un environnement motivant et valorisant, dénué de conflits d'intérêts et avec le moins de contraintes administratives possibles. Nous recherchons pour notre siège de Genève et notre nouvelle succursale de Lausanne plusieurs :

## Gestionnaires de fortune seniors

désireux de donner un nouvel élan à leur carrière en se dédiant à leur fidèle clientèle

Banque Cramer et C<sup>ie</sup> SA vous offre les avantages suivants :

- Une gamme de services et produits financiers en architecture ouverte
- Une approche de gestion orientée sur la maîtrise des risques
- Un support de nos équipes internes de qualité
- Un outil informatique de pointe (Avaloq)
- Une juridiction alternative au sein du Groupe
- Une rémunération liée aux compétences et à la performance
- Une large autonomie dans l'exercice de votre métier

Allez plus loin dans vos ambitions et contactez notre responsable des Ressources Humaines, M<sup>me</sup> Valérie Millo, au 058 218 60 87 ou par courriel : [valerie.millo@banquecramer.ch](mailto:valerie.millo@banquecramer.ch)

Avenue de Miremont 22 · Case postale 403 · CH-1211 Genève 12  
Tél. +41 (0)58 218 60 00 · Fax +41 (0)58 218 60 01 · [www.banquecramer.ch](http://www.banquecramer.ch)