

L'ECONOMIE ENTRE COVID ET ACCORD-CADRE



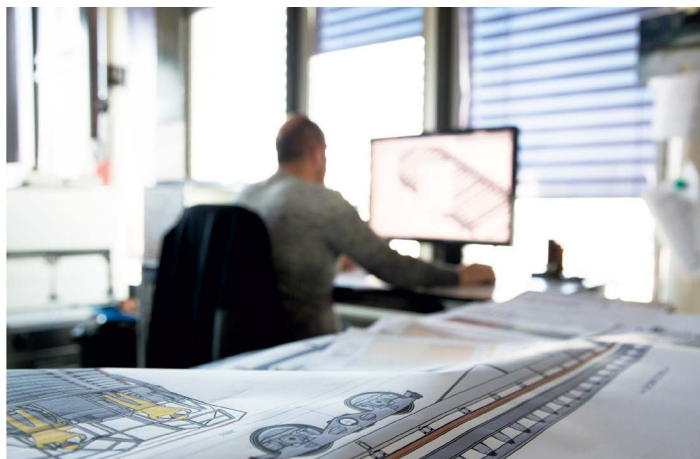
Face au Covid, l'économie vaudoise est résiliente. Mais l'échec de l'accord-cadre CH-UE assombrit le tableau.



www.scheuchzer.ch

Scheuchzer SA est à la pointe dans la conception, la fabrication et l'exploitation de machines dédiées à l'entretien des voies de chemin de fer. Forte de son expérience, l'entreprise est l'interlocutrice privilégiée tant pour les travaux d'entretien que pour ceux de réfection comme l'assainissement, l'abaissement de tunnels, la substitution et la libération des rails ou encore le criblage dans les zones étroites.

Innover, optimiser, sécuriser : une nécessité permanente d'offrir le meilleur à notre clientèle.



SCHEUCHZER SA | Entretien mécanique des voies ferrées | Construction de machines
Ch. de Cudrex 1-4, 1030 Bussigny | +41 21 703 67 00 | info@scheuchzer.ch

« Une INCERTITUDE GRAVE pour l'économie » L'éditorial du conseiller d'État Philippe Leuba	5
Vaud s'est montré PLUS ROBUSTE que les autres cantons Tous les voyants sont au vert dans les secteurs moteurs de l'industrie Les carnets de commandes sont pleins Les exportations n'ont pas ralenti dans la pharma	6
L'ENJEU EUROPÉEN est prioritaire L'abandon des négociations sur l'accord-cadre nuit à l'attractivité de la Suisse	10
Des MATIÈRES PREMIÈRES en hausse dans la construction La demande en matières dépasse l'offre. Devis et projets sont revus	12
« Les métiers de la CONSTRUCTION ont sorti leur épingle du jeu » L'interview de Georges Zünd, directeur de la Fédération vaudoise des entrepreneurs	14
Les commerçants racontent une PÉRIODE DIFFICILE Les stratégies de restaurateurs et vendeurs de prêt-à-porter yverdonnois Un physiothérapeute et un cafetier ont ouvert en plein Covid	16
HÔTELLERIE : une nouvelle clientèle regagne les chambres L'interview de Jean-Jacques Gauer, patron de l'Association romande des hôteliers	20
Se relever après un COUP sur la tête Restaurant, salle de sport, musée, café: les conséquences de la pandémie sur le commerce local	22
Des PME en mode COWORKING à Pampigny Une halle divisée en 30 lots accueille les entreprises locales	25
Le COMPTOIR , pari osé, mais réussi La foire du Nord vaudois a accueilli 34 000 visiteurs, quand d'autres comptoirs ont été annulés	26
L'INNOVATION vaudoise reste intacte L'an dernier, une trentaine de start-up ont été créées	28
Aides Covid : par CENTAINES DE MILLIONS Les aides versées entre mars 2020 et février 2021 atteignent 237 millions	30

SUPPLÉMENT DE LA FEUILLE DES AVIS OFFICIELS POUR LES PERSONNES ABONNÉES

RÉDACTION : Sophie Marenne (AGEFI) ; Cédric Jotterand, Tim Guillemain, Maxime Schwarb, Thibaut Clémence (Vaud Presse)

ÉDITEUR : Chancellerie d'État du Canton de Vaud – Place du Château 4 – 1014 Lausanne

ÉDITEUR DÉLÉGUÉ : PCL Presses Centrales SA – Chemin du Chêne 14 – 1020 Renens 1

CONCEPTION, MISE EN PAGE DE LA PARTIE RÉDACTIONNELLE ET IMPRESSION : PCL Presses Centrales SA

COUVERTURE : Lucien Christe (BIC)

PUBLICITÉ : PCL Régie publicitaire, Renens

impresum



Centre Patronal

L'entreprise au service des entreprises

Nos services aux entreprises :

- Assurances sociales
- Conseil juridique
- Formation continue
- Gestion d'associations
- Politique patronale
- Conférences et réseautage

Route du Lac 2 | 1094 Paudex | T+ 41 58 796 33 00 | www.centrepatronal.ch



Centre Patronal

Une INCERTITUDE GRAVE pour l'économie



© ARC Jean-Bernard Sieber

« Une lente érosion menace désormais. »

À l'échelle de notre pays, presque toutes activités confondues, ni la crise financière de 2008, ni celle du franc fort en 2015, ni même les chocs pétroliers des années 1970 ou encore la longue crise des années 1990 n'ont impacté aussi négativement l'économie que la pandémie du coronavirus.

Le monde économique s'est arrêté de tourner au profit de la santé de tous. Ce choix ne doit pas faire débat. Cependant, il faut reconnaître que l'arrivée de la crise sanitaire a placé les décideurs politiques sur une corde raide tant il fallait gérer le quotidien tel un funambule, dans un environnement qui changeait presque au jour le jour. C'est dans ce contexte que des mesures de soutien innovantes et d'une ampleur inédite ont rapidement été mises en place.

Les prêts Covid ont été libérés en quelques jours par la Confédération. Du côté du Canton de Vaud, de substantielles aides ont également été apportées. Au total, plus de 540 millions ont été injectés au sein de l'économie vaudoise (Welqome 1 et 2, aide aux apprentis, fonds de soutien à l'industrie, cas de rigueur, etc.).

Le monde économique a été mis sous perfusion pour limiter la casse. Toutefois, il faut constater que grâce à sa capacité de résilience élevée, l'économie vaudoise a résisté et s'est adaptée au choc, notamment au travers de son tissu varié, de ses postes à haute valeur ajoutée au cœur des pôles d'innovation ou des hautes écoles.

Mais la pandémie n'est pas le seul danger. Notre économie est largement tributaire des relations de la Suisse avec l'Union européenne. L'interruption brutale et unilatérale des discussions en vue d'établir un accord-cadre avec l'Europe entraîne comme corollaire une incertitude grave pour le monde économique. Le rétablissement d'un nouveau dialogue pour maintenir la coopération est désormais primordial.

Si les impacts ne sont pas visibles dans l'immédiat, c'est une lente érosion qui menace désormais. Certes, nous ne disposons pas de toutes les cartes en main. À l'image de la pandémie, c'est un véritable jeu d'équilibre qui va démarrer avec l'objectif de préserver la compétitivité de l'économie suisse – gage de places de travail et d'apprentissage –, tout en maintenant l'indépendance politique et institutionnelle du Pays.

Philippe Leuba
Conseiller d'État



Economie: Vaud s'est montré PLUS ROBUSTE que les autres cantons

© Jean-Bruno Franco, Bobst

Non seulement l'économie vaudoise s'est très bien tenue durant la crise sanitaire, mais les indicateurs macroéconomiques le pointent: tous les voyants sont aujourd'hui au vert, notamment dans les secteurs moteurs de l'industrie, la pharma et la construction.

L'industrie manufacturière (ici l'entreprise Bobst) a bien résisté à la crise.

Après la crise sanitaire, l'économie vaudoise est repartie toutes voiles dehors. «Selon nos estimations, le canton de Vaud a mieux résisté que la Suisse dans son ensemble», affirme Mathieu Grobéty, directeur exécutif du Créa, l'institut d'économie appliquée de l'Université de Lausanne (Unil).

Le calcul est simple: le produit intérieur brut vaudois (PIB) s'est contracté de 1,9% en 2020, «contre -2,5% pour celui de l'ensemble de la Suisse. Et ce malgré un effondrement plus important au quatrième trimestre», poursuit l'expert en analyse prévisionnelle. Il rappelle que depuis, la conjoncture vaudoise a connu un rebond plus marqué que celui du reste du pays. Autre preuve du solide cap vaudois durant la crise: un endettement public global «qui n'a augmenté que faiblement, selon les estimations de l'Administration fédérale des finances», souligne Jean-Pascal Baechler responsable de l'Observatoire BCV de l'économie vaudoise.

Si ces indicateurs macroéconomiques sont réjouissants, les difficultés éprouvées par les entreprises ne sont pas à sous-estimer. «Les chiffres du chômage partiel montrent à quel point l'impact [de la pandémie]

«Au cœur de la crise, près d'un actif sur trois a été concerné par des indemnités de réduction de l'horaire de travail dans le canton.»

Patrick Zurn, CVCI

mie] a été massif, évoque Patrick Zurn, responsable économique de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI). Au cœur de la crise, près d'un actif sur trois a été concerné par des indemnités de réduction de l'horaire de travail (RHT) dans le canton. »

Dans l'hôtellerie-restauration, ce chiffre a grimpé à 86 %. Preuve que le milieu a été la plus grande victime économique de la pandémie. La situation au regard des nuitées n'avait pas été aussi catastrophique depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Les données du Créa montrent que « la contraction a été violente, de -44,6 % en valeur ajoutée réelle corrigée des effets de prix », note Mathieu Grobéty, tout en relativisant les conséquences de

cette baisse, car la branche pèse un « petit poids », 1,1 % du PIB vaudois. Et l'économiste et chercheur d'ajouter: « Bien que ce segment souffre toujours des mesures en place, la reprise y a été particulièrement visible. »

La récession due au Covid a été moins forte pour le canton de Vaud qu'ailleurs « grâce à son économie diversifiée, à moins de restrictions qu'à l'international et aux aides nombreuses qui ont permis la poursuite de presque toutes les activités », résume Patrick Zurn de la CVCI. Trois secteurs ont particulièrement tiré leur épingle du jeu et contribué à la performance vaudoise, en temps de pandémie: l'industrie manufacturière, la chimie-pharma et la construction. Ⓞ

Des CARNETS DE COMMANDES à nouveau pleins dans l'industrie

De son côté, l'industrie manufacturière a non seulement bien résisté à la crise, « mais elle a progressé de 1,1 % en valeur ajoutée réelle en 2020 », souligne Mathieu Grobéty. Pourtant, cette branche subissait des vents contraires ces dernières années, liés aux incertitudes de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine. Ainsi, chez Bobst, la tendance était à un léger coup de frein dès 2019. « C'est normal, car notre activité est très cyclique », précise Jean-Pascal Bobst, CEO de la firme de machines d'emballage.

Devant la fermeture de ses usines en Chine aux prémices de la crise, le fabricant de machines d'emballage a pu anticiper les difficultés qui se préparaient. Le CEO salue la bonne intelligence des échanges avec les autorités tant vaudoises que suisses, pour une reprise du travail rapide: la production de son centre de Mex a été interrompue tout au plus trois semaines. « Nous avons aussi pu nous appuyer sur nos forces régionales – 15 sites de production autour du globe – pour soutenir nos clients internationaux. L'année 2020 a été un tour de force puisque nous l'avons terminée sur un léger bénéfice », s'enorgueillit le directeur général du groupe qui emploie près de 5700 collaborateurs, dont 1900 en Suisse.

Alors que les commandes s'étaient effondrées au printemps 2020, la reprise est arrivée dès l'automne. « Si bien qu'en juillet 2021, notre carnet de commandes avait bondi de 68 % par rapport à la même période l'année précédente » témoigne Jean-Pascal Bobst. L'entrave aux voyages vers certains marchés reste un handicap, « mais nous avons vendu, pour la première fois, une machine entièrement par visioconférence », raconte-t-il.

Autre difficulté rencontrée par Bobst et par bien d'autres entreprises: la chaîne logistique qui souffre de l'intensité de la reprise après un arrêt forcé. Des pénuries d'aciers spéciaux et de composants électroniques distendent les délais de livraison. « Un problème de chanceux », commente le patron de la firme ancrée dans le canton de Vaud depuis sa fondation en 1890. Ⓞ



« Pour la première fois, nous avons vendu une machine entièrement par visioconférence. »

Jean-Pascal Bobst, CEO de Bobst

Des EXPORTATIONS qui n'ont pas ralenti dans la pharma

La résilience du canton s'ancre aussi dans la chimie-pharma qui a représenté un peu plus de 30% des exportations vaudoises en 2020. «Durant la crise, la baisse de la demande mondiale pour les produits suisses couplée à une appréciation du franc a pénalisé les ventes à l'étranger. Mais pas celles de la pharma, de qualité supérieure», assure Mathieu Grobétty. Grâce aux locomotives AC Immune, Debiopharm, Ferring, Merck ou encore Sophia Genetics, ce secteur a affiché une croissance de près de 5% en valeur ajoutée réelle l'an dernier.

«Nous avons anticipé la crise dès le début du mois de mars 2020, en approvisionnant plus de 80 pays avec des stocks pour une durée de neuf à douze mois. Notre priorité était que les patients reçoivent leur traitement», se souvient Thierry Mauvernay, président du groupe Debiopharm, fondé en 1979. Sa branche dédiée au développement de médicaments emploie près de 500 personnes entre Lausanne et Martigny.

À la tête du laboratoire fondé par son père, Thierry Mauvernay juge néanmoins que 2020 n'a pas été une si bonne année pour le secteur: «Une excellente année pour ceux qui produisent des vaccins, oui. Mais une période compliquée pour les sociétés comme la nôtre.» En cause, les retards de développements cliniques en raison de la pandémie qui a monopolisé les hôpitaux. Ces difficultés n'ont

© ARC Jean-Bernard Sieber



Thierry Mauvernay, président de Debiopharm: «2020 a été excellente pour ceux qui produisent des vaccins, mais plus compliquée pour nous.»

© ARC Jean-Bernard Sieber

pas empêché Debiopharm de décrocher, fin février, un important contrat avec le colosse allemand Merck. L'accord concerne en effet un médicament dont le chiffre d'affaires annuel dépassera sans doute le milliard de francs. «Et quasiment tout s'est fait à distance», souligne le président.

Jean-Pascal Baechler de la BCV rappelle que ce secteur «a compté pour un quart de la croissance du PIB du canton durant les 15 dernières années», qualifiant le développement de la Health Valley vaudoise de «vraie réussite». Cependant, selon Thierry Mauvernay, avec davantage de volonté politique, une meilleure perméabilité entre le monde académique et l'industrie et une réflexion autour du financement de l'innovation, il serait possible de faire mieux. «Avec l'énorme potentiel dont nous disposons, nous pourrions devenir un mini Boston», soutient-il.

Pas de pause dans la construction

La construction s'en est pour sa part très bien sortie. «Elle a connu une légère contraction de 0,3% mais cette baisse est nettement plus importante à l'échelle suisse (-2,6%)», indique l'expert du Créa. «Les chantiers ont été interrompus un petit moment, ce qui a décalé certains travaux. Mais la marche des affaires n'a pas

ralenti», témoigne Arnaud de Jamblinne, directeur général de la Foncière. Ce fonds de placement immobilier, lancé à Lausanne en 1954, emploie une quinzaine de collaborateurs et suit un parc de 218 immeubles sur l'Arc lémanique.

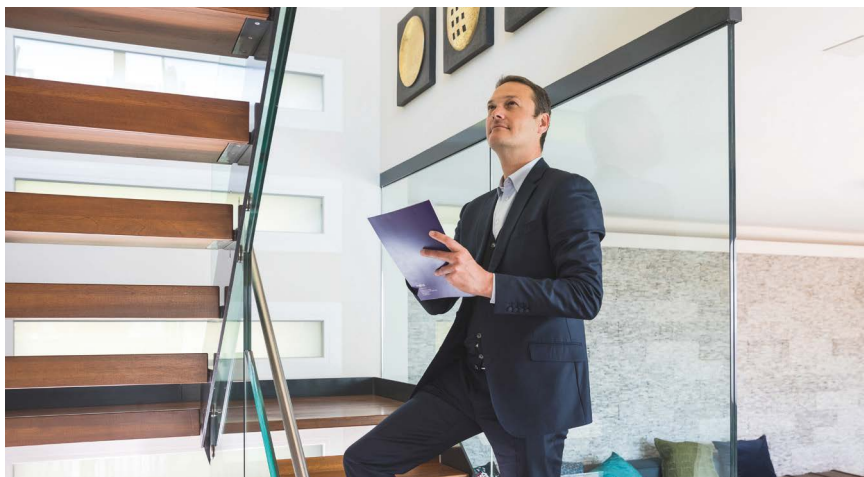
Au cœur de la crise, la Foncière a tendu la main à ses locataires, avec des reports et des abattements de loyers. «Cela représente environ 812 000 francs perdus, soit un peu moins d'un pour cent de notre état locatif. Pas de quoi faire peur aux investisseurs», constate celui qui dirige ce fonds depuis 1997. Aujourd'hui, la société fait face à des devis de travaux majorés, reflétant la hausse du prix de matières premières comme le bois ou le métal. Pour le reste, Arnaud de Jamblinne se montre optimiste, car la demande en biens locatifs «reste très soutenue, les taux de vacances ont même diminué».

L'attractivité économique de la région et les taux d'intérêt négatifs ont continué de doper l'activité immobilière. Si bien que Mathieu Grobétty alerte sur le danger de la forte exposition du canton à ce segment, à hauteur de 23% de son PIB contre 20% au niveau national. «L'immobilier a survolé la crise, mais vu la forte progression des prix, en cas de hausse de taux, le risque sur la conjoncture vaudoise est réel», avertit-il. Un risque que le directeur de la Foncière relativise: «Si l'activité immobilière doit diminuer, qu'à cela ne tienne. Les taux bas ont pipé les dés. Un ralentissement permettrait de renouer avec la norme.»

Arnaud de Jamblinne, directeur général de la Foncière: «La marche des affaires n'a pas ralenti.»

L'agence immobilière Neho passe la barre des 2'000 clients

L'immobilier a profondément changé au cours des dernières années, notamment via l'utilisation d'internet. Neho, l'agence immobilière sans commission, a parfaitement saisi cette opportunité pour offrir à ses 2'000 clients une nouvelle expérience où la relation entre le propriétaire vendeur et l'agent reste au cœur du processus de vente, mais pour un forfait de CHF 9'500.-. Entretien avec Frédéric Frachon, expert immobilier de Neho.



Question : Bonjour Monsieur Frachon, pouvez-vous nous expliquer comment l'agence Neho se différencie des agences dites "traditionnelles" ?

Réponse : Fondamentalement, mon travail est le même que dans une agence traditionnelle. Mon quotidien consiste à rencontrer des propriétaires, évaluer des biens se situant dans une zone que je connais parfaitement, trouver les acheteurs et vendre les biens qui me sont confiés au meilleur prix. La différence majeure vient du fait que chez Neho, les agents locaux sont soutenus par une équipe solide et des outils digitaux qui simplifient les processus récurrents du métier de courtier. Ce soutien du digital, ainsi que le volume important de biens vendus chaque mois nous permet de revoir notre marge à la baisse et de proposer un prix fixe à partir de CHF 9'500.-.

Question : Le digital occupe-t-il une part importante du processus de vente chez Neho ?

Réponse : L'expertise humaine est et restera toujours au cœur de notre service. La rencontre et les échanges avec mes clients sont les parties de mon travail que je préfère. La digitalisation des processus administratifs est uniquement là pour nous aider à mieux faire notre travail. Ces outils

nous permettent à nous les agents de gagner en temps et en efficacité. Nous avons ainsi davantage de temps pour interagir avec nos clients et pour nous occuper de la vente proprement dite.

"L'expertise humaine est et restera toujours au cœur de notre service."

Question : Quelle est la valeur ajoutée apportée par Neho ?

Réponse : Tout d'abord, je pense que le fait de payer un forfait compétitif de seulement CHF 9'500.- au lieu de 3% en moyenne de la valeur de votre bien est l'un des avantages majeurs. Deuxièmement, notre base d'acheteurs. En tant que leader du marché, nous proposons de nombreux biens à la vente chaque mois. Ces biens génèrent de l'intérêt auprès d'un grand nombre d'acheteurs potentiels qui sont ainsi répertoriés dans une base de données en fonction du type de bien recherché et de la région. Lorsque nous proposons un bien à la vente, nous commençons par le proposer à notre base d'acheteurs. Cela nous permet de générer très rapidement de l'intérêt et ainsi créer de la compétition entre les acheteurs et d'augmenter potentiellement le prix de vente. Enfin, parmi les autres valeurs ajoutées apportées par Neho,

je signalerais la qualité de l'évaluation du bien. Nous déterminons les prix de vente avec précision grâce à l'expérience des courtiers et à l'utilisation des nombreuses données de marché.

Question : Alors pourquoi vendre sa propriété avec Neho ?

Réponse : Je suis convaincu que Neho offre une combinaison parfaite de l'expérience humaine et des forces du digital. Avec son forfait fixe qui a déjà convaincu plus de 2'000 clients, je pense que ce modèle est le plus juste et le plus adapté. C'est pour moi l'agence qui apporte la meilleure solution aux problématiques que peuvent rencontrer les vendeurs.

neho



FRÉDÉRIC FRACHON
Responsable d'agence
Canton de Vaud

021 588 14 14
frederic.frachon@neho.ch

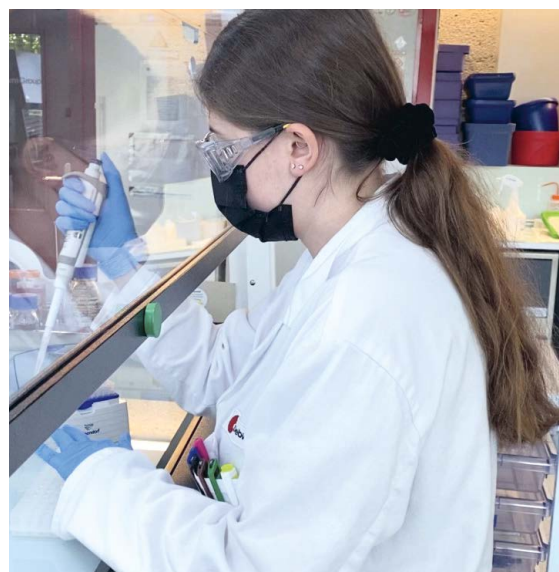
Estimez gratuitement
votre bien sur neho.ch

L'ENJEU EUROPÉEN est prioritaire

Dans leur rapport commun **Le miracle vaudois**, publié fin septembre, le Créa, la CVCI et la BCV tablent sur une bonne santé économique future du canton. « De manière structurelle, les excellentes conditions-cadres feront perdurer son dynamisme », juge Mathieu Grobéty. Néanmoins les auteurs de la publication identifient un enjeu majeur : la préservation de l'accès au marché européen.

« Si les accords bilatéraux arrivent à échéance, quelles seront les contraintes qui s'y substitueront? », interroge Jean-Pascal Bobst. Il attend que ce dossier soit la première des priorités politiques. La dépendance envers le principal partenaire de l'économie vaudoise est bien réelle. « Nos exportations y sont vulnérables, surtout depuis l'abandon du cours plancher de l'euro en 2015, complète Patrick Zurn. Heureusement, les interventions de la Banque Nationale suisse (BNS) ont permis de maintenir la compétitivité de nos entreprises. »

Dans le contexte de l'abandon des négociations autour de l'accord-cadre, les premières victimes ont été les technologies médicales (medtech). Sept mois après avoir été rétrogradée au niveau d'un État tiers, l'industrie s'est majoritairement accommodée de la situation, en répondant à des exigences supplémentaires pour exporter vers l'Union européenne (UE). « Évidemment, ces changements posent des questions », témoigne Mathieu Horras, CEO et fondateur d'Aspivix. Le responsable de la start-up de Renens, qui développe



Debiopharm (développement de médicaments) emploie près de 500 personnes.

pub

100% ÉLECTRIQUE, 100% DUCATO. LE NOUVEAU DUCATO ÉLECTRIQUE OFFRE UNE APPROCHE INNOVANTE ET DURABLE INÉDITE: GRÂCE À UN **RECOVERY MODE** PERMETTANT AU VÉHICULE ÉLECTRIQUE DE POURSUIVRE SON TRAJET MÊME EN CAS DE DÉFAILLANCE DE MODULE. ET AVEC UNE **AUTONOMIE DE 370 KM**, IL OFFRE L'ALLIANCE PARFAITE ENTRE TECHNOLOGIE ET NATURE POUR BOOSTER VOTRE ACTIVITÉ.

Maintenant avec 5 ans de garantie d'usine, jusqu'à 10 ans de garantie batterie et 5 ans d'entretien inclus.

Emil Frey
Centre Automobile Romand
emilfrey.ch/crissier

une nouvelle génération de pince gynécologique, s'interroge sur l'éventualité de créer une entité sur sol européen, «ce qui se traduirait probablement par le recrutement de personnes sur place plutôt qu'en Suisse», imagine-t-il.

La faïtière Swiss Medtech confirme que l'attractivité de la Suisse, en tant que site d'implantation de compagnies du secteur, a pris un coup à la suite de la rupture des négociations. «Entre-temps, les sociétés exportatrices se sont adaptées aux exigences d'un pays tiers, mais elles doivent désormais faire avec des coûts supplémentaires considérables», analyse Peter Biedermann, directeur général de l'association. Selon lui, Vaud se classe parmi les cinq cantons dont la densité de fabricants de produits medtech est la plus grande.

En figure de proue: le producteur d'appareils cardiovasculaires Medtronic, celui de produits orthopédiques Symbios, ceux de dispositifs médicaux dentaires EMS et Dentsply, celui d'instruments oculaires Sensimed, mais aussi la filiale du géant allemand B. Braun ou la licorne en traitements neurologiques Mindmaze.

Ensemble, ces sociétés emploient plus de 2000 personnes sur le territoire vaudois. ☺

L'abandon des négociations autour de l'accord-cadre nuit spécialement aux medtech.

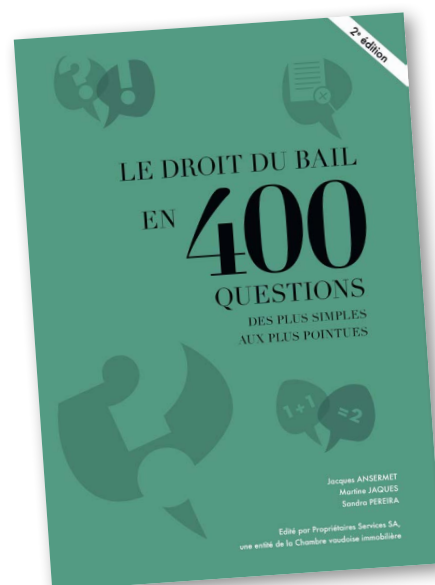


© Grecaud Paul

pub

Après le succès de l'ouvrage «Le droit du bail en 350 questions», la Chambre vaudoise immobilière publie une nouvelle édition actualisée et enrichie

«LE DROIT DU BAIL EN 400 QUESTIONS»



400 QUESTIONS EN 228 PAGES ET 13 CHAPITRES

Prix: Fr. 60.- TVA incl., frais de port en sus.

Commandes: tél. 021 341 41 44, dheilly@cvi.ch, www.cvi.ch



© ARC Jean-Bernard Sieber

Des MATIÈRES PREMIÈRES en hausse dans la construction

Dans le bâtiment, la demande en matières premières a dépassé l'offre. Les entreprises répercutent ces prix soudainement plus chers sur leurs clients. Il faut revoir à la hausse les devis déjà rédigés. Pas encore alarmante, la situation pourrait freiner certains projets.

Alain Folly, responsable de l'entreprise Von Auw (chauffage et installation sanitaires) à Préverenges.

L'année 2021 est une année seuil dans l'augmentation des prix des matières premières pour les entreprises de construction. Les chantiers et les projets avaient été mis en pause en raison de la pandémie. Mais aujourd'hui, on assiste à une reprise mondiale, tous azimuts. Face à une demande en plein boom, se fournir en matières premières devient plus cher. Quels que soient les fournisseurs ou les matériaux, la facture cette année est salée.

Pour Alain Folly, chef de l'entreprise Von Auw SA à Préverenges, spécialisée en installation de chauffage et de sanitaires, les prix ne vont pas redescendre. « Pour moi ce n'est pas passager, c'est acquis, constate Alain Folly. Nous avons franchi en 2021 un palier de non-retour dans le marché des fabricants, des grossistes, des fournisseurs et des installateurs. » Sur certains composants, Alain Folly constate une hausse des tarifs de 8 % à 10 % depuis le début de l'année, notamment sur les pièces de rechange de

chauffe-eau, la tuyauterie en inox, les plastiques de certaines installations et sur les pompes à chaleur. « Des hausses ont déjà été établies au cours de l'été et chaque semaine, désormais, on est informé d'augmentations pour le mois à venir », rapporte ce chef d'entreprise.

Des prix en béton armé

Si se fournir coûte cher, les devis et les prix de constructions auprès des clients prennent aussi l'ascenseur. Chez Von Auw, certains devis ont augmenté de 3 à 4 %, mais personne n'a pour le moment renoncé à faire affaire avec l'entreprise d'Alain Folly, nous assure-t-il. La situation est plus préoccupante dans le bétonnage et le génie civil. Le prix de l'acier, qui sert d'armature pour le béton armé, a grimpé en flèche de 90 % depuis janvier. C'est le chiffre avancé par Pierre Barbey, co-directeur de l'entreprise de maçonnerie Barbey Frères SA à Fenil-sur-Corsier. « En prévision de la croissance des prix, on a tenté

de stocker le plus possible en début d'année, mais les aciers sont façonnés selon des plans de chantiers précis, donc nous avons vite été confrontés à des factures élevées pour l'acier», constate l'entrepreneur.

« Nous avons franchi en 2021 un palier de non-retour. »

Alain Folly

Cette hausse vertigineuse se répercute forcément sur le prix final pour le client. Par conséquent, les devis et les soumissions doivent souvent se renégocier chez Barbey Frères SA. « Pour le moment, on arrive toujours à trouver un terrain d'entente sans perdre de contrat, mais je reste inquiet. Si ces tarifs persistent, on va peut-être davantage opter pour des constructions en bois, un matériau avec lequel on est en concurrence. » Pourtant, le bois n'est pas non plus en reste.

Razzia américaine

François Banderet, responsable d'une entreprise de charpente à Champagne indique que pour certains types de bois comme le lamellé-collé, le prix auprès des fournisseurs a été multiplié par 2,5. Une offre de bois européenne raflée par les acheteurs

étasuniens en raison des taxes sur le bois canadien, selon des échos entendus par le responsable de l'entreprise. Mais la situation du marché peut aussi s'expliquer par la crainte d'une proche rupture des stocks, qui pousse les entreprises à acheter plus que nécessaire. « J'avais anticipé la chose, se souvient François Banderet. J'ai acheté tout ce dont j'avais besoin pour l'année et je l'ai stocké. » Paradoxalement, la peur d'une pénurie peut provoquer un emballement des commandes impliquant une croissance des prix des matériaux.

S'inquiéter sans s'alarmer

Sans aller jusqu'à parler de situation de pénurie, l'offre semble désormais inférieure à la demande et les livraisons des commandes prennent du retard. « On assiste chez nos fournisseurs, et ceux des autres corps de métiers de la construction, à un goulot d'étranglement dans les commandes de matériels, s'inquiète Alain Folly, responsable de l'entreprise Von Auw. Mais la situation reste normale du 80 % des cas. » Il tente de ne pas s'alarmer outre mesure de cette situation. « On a eu vent de ruptures de stock sur certaines pièces courantes, mais pour le moment, nous n'avons pas été impacté par cela. »

Quant à une baisse inespérée des prix, Pierre Barbey se veut optimiste pour le futur, tout en admettant qu'un cap ait été franchi. « Je ne pense pas que les prix redescendent au niveau d'il y a un an, mais il y aura une stabilisation. On a déjà fait face à des fluctuations du marché, mais les précédentes croissances des prix n'étaient pas aussi marquées. »

pub

CAVE DE LA CRAUSAZ



HORAIRES D'OUVERTURE

Lundi à vendredi :
7h à 12h - 13h à 18h

Samedi :
8h à 12h - 14h à 17h

Livraison gratuite à domicile

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Féchy / 1 carton de dégustation

5 x 70 cl Cave de la Crausaz Féchy / Féchy AOC La Côte	Fr. 42.00
5 x 70 cl Rouge Cave de la Crausaz / Les Bourrons, Assemblage	Fr. 42.00
5 x 70 cl Rosé La Crausaline / Rosé de Pinot Noir	Fr. 44.50
15 bouteilles livrées à votre domicile (livraison offerte)	Fr. 128.50

Je commande 1 carton de dégustation livré à mon domicile pour la somme de **Fr. 128.50** (uniquement en Suisse)

Nom/ Prénom : _____

Rue : _____

NP/Lieu : _____

Tél. : _____

Signature : _____

Email : _____

CAVE DE LA CRAUSAZ BETTEMS FRÈRES SA
Ch. de la Crausaz 3 | 1173 Féchy | 021 808 53 54
www.cavedelacrausaz.ch | www.fechy.com

FAO

Les métiers de la CONSTRUCTION ont sorti leur épingle du jeu

Pour Georges Zünd, directeur de la Fédération vaudoise des entrepreneurs, le secteur a globalement fait face lors des dix-huit derniers mois, malgré quelques complications.



Georges Zünd dirige la faïtière vaudoise de la construction.

© AFC Jean-Bernard Sieber

Georges Zünd, vous dirigez la faïtière de la construction. Comment se portent vos membres, selon vous ?

Il y a toujours des cas isolés qui souffrent, mais globalement, nous avons fait face et dès les premiers jours, nous avons formé une sorte de front commun avec les syndicats et le Conseil d'État, en disant que tous ceux qui étaient en mesure de garantir le respect des mesures sanitaires pouvaient poursuivre leurs activités sur les chantiers, les autres étant soumis au régime des RHT. Ce cap clair donné par toutes les parties a peut-être permis à la construction de passer ce moment sans trop de vagues.

Mais pendant ce temps, le reste de l'économie était en confinement et en télétravail !

En effet ! Le rythme a peut-être été un peu ralenti du fait du respect des distances, du masque ou de la limitation du nombre de passagers dans les véhicules, mais nous avons très tôt eu une approche pragmatique en préconisant et surveillant l'aménagement des chantiers ou sites de travail avec la pose de w.c., de points d'eau ou la mise à disposition de solution hydroalcoolique. Nous avons aussi multiplié les contrôles sur place pour nous assurer que les mesures étaient prises. Tout n'a pas été parfait, mais nous avons fait le maximum pour être en règle et assurer la continuité des mandats.

C'est presque une vision idyllique, mais n'y a-t-il pas des entreprises qui ont fait faillite ou qui ont restructuré ?

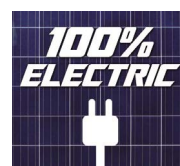
Ce n'est pas l'indication que j'ai pour l'heure, en effet. Il est difficile d'avoir une vision précise. À ce jour, la Caisse de compensation AVS de la Fédération ne nous rapporte pas d'informations sur la mise à l'arrêt de personnel en raison de l'arrêt ou de faillites de PME. Il n'y a presque rien à signaler, même s'il est plus prudent d'attendre 2022 pour y voir plus clair sur cette question qui se pose légitimement.

pub



THE FUTURE IS GREEN **MEANGREEN**
ELECTRIC MOWERS
Tondeuses électriques professionnelles

4 modèles à choix
Zéro émissions
Autonomie jusqu'à 7 heures
Châssis & Plateau aluminium
Conduite assise ou debout



Chalut
Green Service

JUSSY 022 759 91 91
MIES 022 755 60 22
ACLENS 021 731 29 91

www.chalut-greenservice.ch

« Nous avons les matières premières et le matériel, mais les clients ne voulaient pas du menuisier ou du peintre chez eux. »

Quel fut le plus grand problème jusqu'ici ?

Pour certains métiers, le problème principal au départ est que nous avons les matières premières et le matériel, mais que la clientèle ne voulait pas voir le menuisier ou le peintre à l'intérieur des appartements, ce qui est compréhensible. Et maintenant qu'on nous sollicite pour faire des transformations, c'est le matériel qui manque en raison de la pénurie. Mais dans l'ensemble et surtout par rapport à d'autres professions, on ne peut pas se plaindre, sachant qu'une écrasante partie de nos activités se déroule en extérieur durant les douze mois de l'année.

Le Covid-19 a-t-il accéléré certains de vos projets ?

Notre objectif principal est de simplifier la tâche de nos 2700 membres, soit 22'000 collaborateurs, et nous avons par exemple mis en place un partenariat avec le Groupe mutuel, la Vaudoise assurances et la Banque cantonale vaudoise afin que ceux-ci trouvent rassemblées auprès de nous toutes les prestations administratives dont ils ont besoin. Un charpentier doit passer l'essentiel de son temps à établir des projets, monter un toit et animer ses équipes, pas devant un ordinateur pour gérer l'administratif et les assurances. Ces collaborations vont clairement dans le sens de cette simplification si importante, mais pas toujours évidente dans les faits.

Tout le monde a fait l'éloge de son boucher et du commerce local durant la pandémie. Est-ce pareil au niveau de la construction où les petits artisans sont soumis à une rude concurrence ?

Il est trop tôt pour le dire, mais nous avons profité de cette période pour lancer la campagne « Construire vaudois ». Il faudra plusieurs années pour faire changer les mentalités et faire comprendre que le prix n'est pas tout. Quand on rénove sa villa, il est important de tenir compte du contact avec l'entrepreneur, du

service après-vente, de son implication dans la région. Consommer local doit devenir un réflexe dans tous les domaines, mais je crains que la seule pandémie ne suffise à changer toutes les habitudes du passé.

En quoi est-ce utile d'être membre de votre fédération ?

C'est une bonne question. Ceux qui en doutaient ont pu voir que nous avons été présents presque sept jours sur sept pour rassurer les entrepreneurs et les aider dans la gestion de problèmes qui ne s'étaient souvent jamais posés, comme les prêts Covid, les RHT ou la législation. Nous avons eu de très bons retours et beaucoup de membres ont pu voir que notre palette était très large.

Maintenant que l'économie reprend, vous êtes confrontés à la pénurie de matériaux et à la hausse des coûts. Cela vous inquiète ?

Non ! Il s'agit d'un rééquilibrage logique, car les prix ont « trop » baissé depuis des années. Cet épisode est embêtant, mais compréhensible. Je ne pense cependant pas qu'il sera durable et nous avons déjà des signes d'un retour à la normale vers la fin de l'année.

« Nous avons profité de la pandémie pour lancer la campagne CONSTRUIRE VAUDOIS. »

Quel est le défi à relever pour les métiers de la construction, alors que le développement sans limites est freiné, ne serait-ce que par la loi sur l'aménagement du territoire ou le blocage des zones constructibles ?

Nous allons ouvrir un chapitre passionnant, avec de nouveaux métiers puisqu'il faudra songer à de nouveaux matériaux, à leur recyclage dès la construction. Nous venons d'ouvrir un centre de formation continue à Echallens, car il y aura de nombreux défis, mais des opportunités aussi. Construire mieux, construire plus intelligent. J'espère que ces enjeux vont séduire les jeunes à qui il faut répéter sans cesse que nos métiers seront de plus en plus attractifs pour la relève, avec une technologie de plus en plus présente dans les projets. ☺



JEAN MONOD SA
Chauffage - Ventilation - Climatisation

**Chauffage tous systèmes • Mazout • Gaz • Eau surchauffée
Bois • Pellets • PAC • Solaire • Production d'eau chaude sanitaire
Ventilation • Climatisation • Services**

Avenue de la Confrérie 42 • 1008 PRILLY • Case postale 224
T 021 343 50 50 • F 021 343 50 51 • jmsa@jean-monod.ch
www.jean-monod.ch



© Michel Duperrex

Bastien Kerninon
et Isabelle Behnke.

Le Black Lodge a accumulé les OBSTACLES, mais ne lâche rien

Inauguré lors d'une «fenêtre» entre deux fermetures, le bar et restaurant yverdonnois souffre, mais reste debout.

Le Café du Pont, le Cactus, la Dame de Caro, le Highland's... À Yverdon-les-Bains, cet établissement de la rue des Casernes a connu plusieurs appellations, plusieurs atmosphères, et c'est aussi ce qui a séduit Isabelle Behnke et Bastien Kerninon, à l'heure de tenter le pari de faire renaître ce lieu emblématique, avec leur touche personnelle.

Tout allait pourtant parfaitement pour le couple de restaurateurs, qui gère un établissement à succès, le Double R, à deux pas. Mais un coup de cœur, ça ne se commande pas. « Nous avons toujours apprécié ce lieu, il est spécial à Yverdon »,

explique Isabelle Behnke. Alors, avec l'aide de professionnels et d'amis, et armé de toute sa motivation, le duo a multiplié les travaux et ouvert il y a environ une année, profitant d'une fenêtre entre deux « fermetures Covid ». « On en avait vraiment envie, on ne voulait plus attendre, alors nous nous sommes lancés », explique le couple, qui a également décidé d'ouvrir en début de journée, et de revenir aux fondamentaux du lieu, quand le Café du Pont accueillait une population matinale.

Et puis, en décembre, alors que l'établissement trouvait son rythme, première fermeture. Et là, le coup de massue: les aides n'arrivent pas, puisque l'établissement a été ouvert alors que la pandémie avait déjà débuté. « Là, ça fait mal. On a multiplié les demandes, y compris auprès du Fonds de solidarité de la Ville, et on n'a rien reçu. » À la réouverture du printemps, il a fallu repartir de zéro et puis... de plus bas que zéro, avec l'instauration du pass Covid. « Là, ce n'était même plus un coup de massue, c'est carrément le punching-ball. Pour les établissements bien installés, c'est déjà dur.

Alors pour une enseigne qui cherche à se faire connaître... », image Isabelle Behnke, qui ne va rien lâcher. « Bastien et moi, on est des battants, on veut faire vivre ce lieu mythique. Mais aujourd'hui, la vérité, c'est que ce sont nos salaires du Double R qui permettent de faire tenir le Black Lodge. Jusqu'à quand, c'est la question. »

Une baisse de moral, vite balayée. « On n'a pas le droit d'arrêter d'y croire », se reprend la patronne. 🍷

pub



Votre spécialiste taille | abattage

EMERY
ARBRES SA

079 622 53 52
Mézières | www.emery.ch

**UNE TECHNOLOGIE UNIQUE EN SUISSE
ROMANDE POUR UNE INTERVENTION
RAPIDE ET SOIGNÉE.**

Se développer ou juste SURVIVRE

Alors que tant de boutiques de prêt-à-porter mettaient la clé sous le paillason, le magasin yverdonnois de vêtements XXL « Pour toi et moi » a saisi sa chance d'occuper davantage d'espace.

« C'est vraiment l'éclate maintenant entre nos deux boutiques. Les couples passent de l'une à l'autre en chaussettes », s'amuse Séverine Zwahlen. Avec son mari, Laurent, elle a profité de la crise du Covid pour reprendre une surface commerciale, à quatre pas de son magasin de vêtements d'Yverdon-les-Bains.

Les patrons, qui ont fêté les dix ans de leur enseigne, ont pris conscience qu'ils devaient faire un choix capital: développer leur commerce ou simplement survivre à la crise. Ils ont préféré la première option. Ils sont partis sur les chapeaux de roues, sans se contenter de louer un second espace de vente, mais également un autre lieu de stockage. En prime, ils ont créé deux collections privées pour les femmes qui souhaitent se mettre sur leur trente-et-un. « Il fallait qu'on passe un cap, alors on s'est lancé à fond, mais on a épuisé toutes nos réserves, confie Laurent Zwahlen qui, en tant qu'ancien conseiller en assurances, considère que si le risque financier est important, le jeu en vaut la chandelle. Notre plus beau cadeau est d'être toujours là, alors que tant d'autres ont mis la clé sous la porte! »

Car au-delà des chiffres, le couple voit la souffrance de leurs clients, qui sont rabaisés, mis de côté, voire dévisagés, parce qu'ils ne portent pas de vêtements adaptés. « Un jour, un homme est venu chez nous pour acheter des vêtements, mais quand il y a vu qu'on n'avait presque rien pour les hommes, il s'est mis à pleurer », se rappelle avec émotion Séverine Zwahlen. Elle s'est promis ce jour-là de ne plus jamais faire revivre un tel affront à un de ses clients. Petit à petit, elle et son mari ont déniché des habits XXL pour hommes et, aujourd'hui, ils ont dédié un magasin entier à la mode masculine. 🍷



Séverine et Laurent Zwahlen.

pub

Un toit pour tous... ça nous tient à cœur

GROUPE 40^{ANS} BERNARD Nicod

LAUSANNE

GENÈVE

Nyon

Aubonne

Morges

Yverdon

Vevey

Montreux

Aigle

Monthey

Ils ont OUVERT en plein Covid, comment vont-ils ?

Rencontre avec deux entrepreneurs qui ont eu l'audace de se lancer dans le tumulte de la pandémie.



© ARC Jean-Bernard Sieber

Xavier Filleau la force de s'adapter

Xavier Filleau a ouvert son cabinet de physiothérapie à Vevey juste avant la pandémie.

Xavier Filleau est physiothérapeute depuis 15 ans. Avant la pandémie, il avait décidé de se lancer à son compte à Vevey et de concentrer sa pratique sur ses spécialisations, notamment la physio du sport. « Dans le grand bassin de population de la Riviera, la demande de soins spécialisés existe. C'est sans une volonté entrepreneuriale de rafler un marché, mais avec la conviction de pouvoir répondre qualitativement à une demande », relate Xavier Filleau pour présenter son idée de départ.

Mais en octobre 2020 au démarrage de son affaire, le Covid est arrivé. « J'ai longtemps développé mon

réseau à Lausanne. S'implanter ailleurs est donc difficile quand la baisse des liens sociaux limite le bouche-à-oreille, se souvient Xavier Filleau. J'avais le savoir-faire, mais je devais le faire savoir. » Pour lancer son cabinet, cet entrepreneur a dû s'en remettre davantage à la communication par Internet.

Ces éléments l'ont amené à penser que créer son réseau allait prendre du temps. De plus, la seconde vague a empêché Xavier Filleau de pratiquer pleinement sa spécialité. « Sans compétition ni entraînement au club, l'incidence des blessures sportives diminue. Je partais avec un produit, mais avec une demande à la baisse. »

« Sans compétition ni entraînement, le nombre de blessures sportives diminue. »

Par conséquent, le physiothérapeute a eu l'agilité d'élargir son offre. « Pour me développer, j'ai accepté d'être plus généraliste dans les soins. » Et ça a payé. Les clients étaient satisfaits, bien que le projet de Xavier Filleau n'ait pas été bâti sur la base imaginée au départ.

Aujourd'hui, le contexte des compétitions sportives peut enfin permettre à Xavier Filleau de se consacrer davantage à la physiothérapie du sport, tout en conservant une part de soins généralistes. Même si le contexte au démarrage n'était pas rêvé, Xavier Filleau a tout de même eu l'audace de se lancer, en s'adaptant à la situation. Un an après la création de son cabinet, son agenda est bien rempli et son affaire est sur les rails pour s'installer durablement à Vevey.

pub

- SOLUTIONS PHOTOVOLTAÏQUES CLÉS EN MAIN
- BORNES DE RECHARGE
- INSTALLATIONS DOMOTIQUE / SÉCURITÉ / TÉLÉPHONIE / WIFI
- ABONNEMENTS MOBILE / INTERNET / TV
- CONSEILS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
- POMPES À CHALEUR

 Installations et bâtiments

 Multimédia

 Mobilité

 Énergie

SEFA

T. +41 21 821 54 00

www.sefa.ch



© ARC Jean-Bernard Sieber

Stéphane Nogueira a dû se mettre à la vente à l'emporter cinq mois après l'ouverture de son restaurant à Senarclens.

Stéphane Nogueira

une passion salvatrice

Depuis son enfance parfumée de nombreux souvenirs culinaires, Stéphane Nogueira a toujours eu le rêve d'ouvrir son restaurant. Décidé à tout mettre en œuvre pour le réaliser, il a lancé l'an dernier à Senarclens le Café du Tilleul, dans la paisible campagne des hauts de Morges. La première vague avait déjà retardé l'ouverture de l'établissement d'un mois qui a pu accueillir ses premiers clients en mai 2020.

Mais son gérant, Stéphane Nogueira, ne pensait pas devoir fermer après seulement cinq mois d'exploitation. Il a su toutefois réagir face à la situation. « On a proposé directement les mets à emporter, afin de continuer à se faire connaître, se souvient-il. Je voulais rester actif, même si c'était descendre en cuisine pour un faire juste un burger. » Une situation qui a permis de garder la tête hors de l'eau et de sauver le Café du Tilleul. « Je n'avais pas le choix, car en raison de la nouveauté de mon entreprise, je ne pouvais pas bénéficier d'une aide financière. »

Stéphane Nogueira a donc su se débrouiller grâce à un moteur infaillible: la passion pour son métier. « Si je savais à quoi on allait devoir faire face, j'aurais bien évidemment attendu, mais je me

dis qu'on a su s'adapter », reconnaît le cafetier de Senarclens. Mais jamais je n'ai douté ou été tenté de baisser les bras, car je voulais mener à bien mon rêve, peu importe les circonstances. »

**« Je descendais en cuisine
juste pour faire un burger. »**

Aujourd'hui, la Café du Tilleul est une adresse bien connue et appréciée des amateurs des saveurs saisonnières et régionales. Malgré une baisse de fréquentation actuelle en raison de l'extension du pass sanitaire, le gérant de cette enseigne a une entreprise qui tourne; il peut se targuer d'avoir survécu à une tempête. « C'est une fierté d'avoir tenu. Mais, comme je dis souvent aux gens qui veulent s'établir dans la restauration, ouvrir un resto, ce n'est pas une question d'argent, mais une question de passion, avance-t-il. La cuisine c'est ma passion, et je la pratiquerai toujours. » Un leitmotiv qui a sans doute sauvé son travail et celui de ses cinq employés. ☺

Métalconcept SA

**Constructions métalliques – Serrurerie – tôlerie
Acier – aluminium – inox – pvc
1489 MURIST**

E-mail : courrier@metalconcept.ch
www.metalconcept.ch

Tél. : 026 665 00 15
Fax : 026 665 00 16

pub

HÔTELLERIE : une nouvelle clientèle regagne les chambres

Pour Jean-Jacques Gauer, patron de l'Association romande des hôteliers (ARH), l'hôtellerie reprend déjà des couleurs et saura s'adapter aux nouveaux besoins de la clientèle. Interview.

Président des hôteliers romands depuis moins d'un an, Jean-Jacques Gauer a hérité d'une situation peu enviable en raison des séquelles de la pandémie.

Quelle est la situation actuelle dans l'hôtellerie romande en général ?

Tout d'abord, il faut faire la distinction entre la situation dans l'hôtellerie urbaine et de campagne ou de montagne. Les établissements en ville ont davantage souffert, mais on sent que les choses reprennent, même si la clientèle a changé. On a moins de businessmen, davantage de Suisses.

Comment expliquer ce changement ?

La pandémie a développé le télétravail et cela a un impact sur le nombre de voyages d'affaires. On réfléchit davantage avant de prendre l'avion et le télétravail réduit le nombre de miles. Il y a une

évolution qui impacte l'hôtellerie, mais ce n'est pas dramatique. Il faut regarder la réalité en face et s'adapter.

Quelles autres faiblesses la pandémie a-t-elle mises en lumière ?

La crise du Covid a révélé une surcapacité hôtelière, aussi en Suisse romande. Et on a pu voir que l'hôtellerie familiale est devenue vulnérable. Les grandes chaînes perdent du terrain sur cette clientèle face à des petites auberges qui, elles, gagnent en solidité. Mais les gens réclament cette authenticité désormais. On voit un rejet des produits standardisés à la Hilton ou à la Sheraton.

pub



GermaPaysages
Votre paysagiste

De la conception à la réalisation : vous pouvez compter sur nous!



germa-paysages.ch

Monthey • Etoy



Pour nous... Le client est roi !

MONNARD SA
Plâtrerie - Peinture

1809 FENIL-SUR-CORSIER
Tél. 021 922 73 03 - info@monnard-sa.ch
www.monnard-sa.ch



Comment se reprendre face à cette évolution ?

L'ARH, sous l'impulsion de son directeur Alain Becker, a créé un laboratoire de réflexion pour trouver des solutions pour l'hôtellerie urbaine. Il faut penser à une nouvelle manière de faire. L'environnement a changé l'hôtellerie durablement. Nous allons agir en conséquence sur de nouvelles manières de se rencontrer, de voyager, de faire des conférences.

« La crise du Covid a révélé une surcapacité hôtelière, aussi en Suisse romande. »

Est-ce qu'il y a des points d'amélioration où il y a déjà un consensus qui se dégage à l'ARH ?

Il est trop tôt pour le dire. Les résultats de nos réflexions seront publiés d'ici la fin de l'année. Mais on a déjà de belles pistes. On pense qu'il y a des surfaces que l'on pourrait optimiser, mais une quelconque nouvelle stratégie implique de grands investissements. Par exemple, si l'on change un centre de conférences en chambres, cela a un coût.

Est-ce qu'il y a aussi des changements à opérer sur les tarifs pour rattraper un manque à gagner sur le tourisme familial, concurrencé par Airbnb ?

Si le tarif est trop élevé, l'hôtelier le baissera. Airbnb est une alternative, souvent moins chère qu'une chambre d'hôtel, mais avec ses désavantages. On n'a pas la même vie privée, on vit chez quelqu'un. Je ne pense pas qu'Airbnb va changer les tarifs hôteliers. C'est juste une autre manière de faire. A titre de comparaison, on peut voler avec Lufthansa ou EasyJet. Il y a une clientèle pour les deux et il y a de la place pour tout le monde.

Vous avez pris les rênes de l'Association romande des hôteliers début 2021. Pourquoi se lancer dans ce défi dans une période compliquée ?

Je n'étais pas candidat. On est venu me chercher. Un job comme cela demande trop de temps pour un jeune qui monte une affaire. En plus, c'est très peu rémunéré. Moi, j'ai 68 ans, j'ai de l'expérience. J'ai présidé un consortium qui regroupe 375 hôtels; j'ai dirigé le Lausanne Palace de 1996 à 2016. J'ai de la bouteille. En plus, on peut occuper la présidence de l'ARH jusqu'à 70 ans, donc une de mes missions est de me trouver un successeur (rires).

« Airbnb est une alternative, souvent moins chère qu'une chambre d'hôtel, mais avec ses désavantages. »

Et avez-vous des nouvelles la situation au Lausanne Palace ?

La tendance est à la reprise. J'entends partout que ça rebondit vite. Dans le haut de gamme, j'ai vu qu'à Vevey, les Trois Couronnes tire un bilan estival digne de l'avant Covid. Au Montreux Palace, les équipes vivent un automne qu'elles n'ont pas connu depuis trois ans. La dynamique reprend.

En quoi consiste votre travail de président de l'ARH depuis un an ?

Il a fallu aider nos membres pour traverser la crise du Covid. Pour cela, nous avons informé les autorités des risques que certains établissements subissaient, comme le manque de liquidité. Et sur ce point je veux souligner le fait que les crédits Covid sont arrivés avec une vitesse phénoménale et que les RHT ont bien fonctionné. Nonante pour cent de nos membres ont eu ce qu'ils voulaient. Et l'ARH a aidé à trouver des solutions rapides et efficaces. On n'aurait pas pu exiger mieux.

Alors que peut-on souhaiter de plus pour le secteur de l'hôtellerie ?

Beaucoup d'employés ont quitté l'hôtellerie lors de la crise. On fait face à une demande de contrats plus flexibles, à temps partiel. Les deux défis sont d'adapter l'offre et de rendre le métier attractif à nouveau. Ce qui est sûr, c'est que l'on s'est rendu compte d'une chose: on ne peut plus graver notre stratégie dans le marbre. ☺

pub

SoluTubes® SA
Assainissement de conduites

Eco technology sans bisphénol

Après - Protégé Pendant - Sablé Avant - Rouillé

STOP AUX ATTAQUES DE ROUILLE ET CORROSION pour une eau propre et fluide!

- > Nettoyage mécanique par sablage.
- > Revêtement intérieur par résine (colmate même les perforations cuivre).
- > Protection anti-corrosion garantie, **sans entretien ultérieur.**
- > Idéal pour conduites d'eau sanitaire, de chauffage (également au sol), piscines, etc.
- > Equipe de professionnels, compétente, **expérimentée** et dynamique à votre service.

1227 CAROUGE 1470 ESTAVAYER-LE-LAC 1895 VIONNAZ
Rue J-Girard 24 ch. des Tenevières 19 Av. du Léman 8
T 022 368 30 04 T 026 664 00 04 T 027 281 30 04
F 022 368 30 07 F 026 664 00 07 F 027 281 30 07
info@solutubes.ch • www.solutubes.ch

Se relever après un COUP sur la tête

Restauratrice, patron de salle de sport, directrice de musée ou acteurs de l'événementiel disent les conséquences parfois cruelles de la crise sanitaire sur leurs affaires. Ces témoignages le montrent : toutes les plaies ne sont pas encore pansées.



Mélanie Wulliens, Audio Light.

L'événementiel, toujours sous perfusion

L'événementiel reste un secteur qui ne perçoit pas encore l'issue de la crise. La période est encore incertaine quant à l'organisation de grands rassemblements. D'innombrables occasions manquées pour l'entreprise Audio Light à Colombier, active dans la sonorisation, l'éclairage et la technique pour des concerts ou toute autre manifestation.

« On s'est retrouvé dès la mi-février 2020 en cessation totale d'activité. On venait de réengager du personnel, mais nous avons dû licencier, confie Christian Michoud qui a lancé Audio Light il y a plus de 30 ans. Il a fallu se séparer d'une partie de notre matériel pour éviter le surendettement. » Et la situation n'a pas connu de grande amélioration depuis lors. En 2021, le chiffre d'affaires de janvier à août n'atteint que 15 % de ce qu'il fut en 2019.

Face à une incertitude chronique, les projets restent difficiles à établir pour un organisateur de manifestations. Les propositions tombent souvent à la dernière minute. « On est affaibli, on doit apprendre à travailler au jour le jour, sans avoir de recul, avec des ressources limitées », constate Mélanie Wulliens, co-gérante d'Audio Light.

Toujours suspendus aux décisions politiques pour espérer une reprise sans encombre, les récents allègements de restrictions sanitaires ne font toujours pas la part belle à l'événementiel. « On n'a aucune projection pour la fin 2021, déplore Mélanie Wulliens. Nous pensions que le pass sanitaire allait aider, mais on doit encore faire face à des annulations. » Dans la crainte de ne plus recevoir d'aides étatiques, les responsables d'Audio Light ont le sentiment d'être oubliés des autorités, mais l'entreprise garde espoir. « C'est un défi que de faire évoluer notre entreprise tout en alliant notre passion avec les besoins du marché », conclut M^{me} Wulliens.

Une clientèle plus locale au Chaplin's World

Depuis le début de la crise sanitaire, sept mois durant, aucun visiteur n'a pu déambuler à travers les décors reconstitués des films de Charlie Chaplin à Corsier-sur-Vevey. La fréquentation a baissé de moitié en 2020. Une situation impensable pour un lieu de renommée internationale comme le Chaplin's World, qui n'avait jamais désempé depuis son ouverture il y a cinq ans et dont 40 % de la clientèle vient de l'étranger, selon le chiffre donné par sa directrice, Béatrice de Reyniès. Mais la pandémie a tout de même eu comme effet positif d'attirer de nouveaux curieux venus d'outre Sarine. « En 2021, plus qu'en 2020, on s'aperçoit que les Suisses bougent davantage, constate la directrice. Grâce à notre notoriété déjà bien installée, on voit une forte présence alémanique. »

Pour attirer à nouveau les visiteurs, chaque année est structurée autour d'une exposition temporaire. « L'an dernier, nous

avons réussi pendant l'été à mettre en place une expo sur « Le Dictateur », pour le 80^e anniversaire de la sortie de ce chef d'œuvre », rappelle la responsable.

Aujourd'hui, Béatrice de Reyniès se réjouit de voir les visiteuses et visiteurs revenir découvrir le Manoir de Ban, dernière demeure du cinéaste. « On retrouve cette année des chiffres d'entrées équivalents à ceux de 2019. Même si la clientèle européenne est de retour, on attend avec impatience les visiteurs d'autres continents. »

La situation autour du Covid reste incertaine, mais la direction du musée demeure optimiste. D'ailleurs, en 2022, Béatrice de Reyniès espère que des archives inédites du film « Le Kid » pourront être présentées à l'occasion du centenaire de cette œuvre, ressuscitant la magie du muet de Chaplin.

Chavornay, le Duo a rouvert tout de suite

À Chavornay existe un café-bar où règne un esprit particulier, insufflé par Éveline Wild, charismatique patronne de bistrot « à l'ancienne », ce qu'elle revendique et dont elle aime jouer.

Au Duo, on tutoie les clients, mais on vouvoie son personnel, des serveuses qu'elle aime appeler « ses filles » et auxquelles elle peut donner des ordres secs tout en leur témoignant de la tendresse dans la même phrase. C'est là, à deux pas de la gare, dans ce grand village sans vrai centre, qu'Éveline Wild règne, le mot n'est pas trop fort, sur son petit royaume.

Ainsi va la vie du Duo, lieu de rendez-vous matinal à Chavornay, où se croisent ceux qui partent travailler et ceux qui en reviennent, ouvriers, camionneurs commandant leur premier café, fêtards rentrant de Lausanne, parfois. Ce petit monde-là, parfois rude, Éveline Wild l'adore. Ce qu'elle aime moins en revanche, c'est « faire la police ». « Toutes ces contraintes, le social pass, le pass sanitaire, le certificat Covid... Je me plie aux règles, je fais ce qu'on me dit de faire, mais j'ai l'impression qu'on embête plus les restaurateurs que les autres. Les aides mettent du temps à arriver et je suis fatiguée de tout ça », grince la future retraitée, qui a dû puiser dans son capital pour tenir le coup et payer charges sociales et frais courants. « J'avais épargné pour les prochaines années, afin de pouvoir profiter un peu de la vie. Là, il y a un sacré trou », explique celle qui ne compte pas ses heures et a rouvert dès qu'elle a pu.



Éveline Wild.

© La Région



■ Plâtrerie ■ Peinture ■ Façades ■ Isolations

1033 Cheseaux-sur-Lausanne
Tél. 021 635 58 68
www.fkpp.ch

pub



Jean-Pierre Stefanizzi, Fitnewform.

© Michel Duperrex

Les économies personnelles pour sauver un fitness

Patron du Fitnewform à Orbe, Jean-Pierre Stefanizzi a été durement touché par la pandémie. Et s'il commence enfin à sortir la tête de l'eau, l'introduction du certificat Covid représente un nouveau coup dur.

Ils ne sont qu'une poignée de membres à soulever des poids ou à transpirer sur un tapis de course, en cette fin d'après-midi. « Un mercredi à cette heure-là, on devrait avoir au moins vingt personnes dans la salle », lâche Jean-Pierre Stefanizzi. Pourtant, sous sa casquette toujours vissée sur sa tête, le responsable affiche un visage plus détendu qu'en janvier dernier. Et a même quelque peu retrouvé le sourire.

À l'époque, son fitness avait dû fermer ses portes pour la troisième fois en raison du Covid, et Jean-Pierre Stefanizzi avait perdu un tiers de ses clients. Alors même qu'il venait de déménager dans de nouveaux locaux (rénovés à ses frais) juste avant le début de la pandémie.

« La Confédération a versé 18 % de mon chiffre d'affaires, calculé sur l'année précédente. Mais cela n'a de loin pas compen-

sé mes pertes. Le remboursement de mes clients pour les mois de fermeture n'a, par exemple, pas été pris en compte. »

Si Jean-Pierre Stefanizzi et son fitness ont tenu le choc, c'est principalement grâce aux réserves personnelles du patron.

« J'ai eu la chance d'avoir bien travaillé pendant treize ans et ainsi pu épargner. Mais pratiquement toutes mes économies y ont passé. J'ai aussi pu compter sur une partie de ma clientèle, qui m'a soutenu en renonçant à être remboursée pour les mois de fermeture forcée. Et de pouvoir faire du coaching sportif à domicile. »

Le patron du Fitnewform a vu le nombre de nouveaux abonnements croître depuis la dernière réouverture, mais l'introduction du certificat Covid obligatoire pour se rendre au fitness lui a porté un nouveau coup. « La clientèle qui ne voulait pas être vaccinée a résilié son abonnement », soupire celui dont le fitness compte actuellement 480 membres, contre 700 avant le début de la pandémie. « Mais au moins, on est ouvert et on peut bosser. »

Des PME se réunissent SOUS LE MÊME TOIT à Pampigny

Les PME de ce village sont solidaires. Deux entrepreneurs actifs dans la location de machines ont bâti eux-mêmes leur immeuble, en le mutualisant ensuite avec une douzaine d'autres artisans.

Tout au bout d'une zone artisanale de Pampigny, au Pied du Jura, un projet original est en train d'aboutir, sur un mode collectif – qui n'est de loin pas encore la règle. Il s'agit d'une halle divisée en une trentaine de lots afin d'accueillir des PME de la région, dont plusieurs recherchaient des locaux modernes, sans avoir forcément les fonds pour se lancer.

Et ce regroupement des forces intelligent doit beaucoup au hasard, mais aussi au « nez » de deux amis de longue date. « Nous avons retapé tous les deux nos logements à peu près en même temps et nous achetions des outils parfois importants pour des privés », se souvient Sébastien Pahud, qui fait équipe avec Cédric Zbinden. « Des amis et connaissances nous les empruntaient régulièrement et à un moment donné, on s'est dit que nous pourrions les louer. » C'est de là qu'est parti Multiloc, une petite entreprise créée à côté de nos jobs respectifs.

« Quand nous n'avons plus eu assez de place pour tout stocker, nous avons cherché des locaux sans toutefois les trouver et un soir, sur le ton de l'humour, l'un de nous a proposé de construire. C'est parti aussi simplement que ça. »

La halle est divisée en une trentaine de lots destinés aux PME de la région, dans un esprit de coworking.



© ARC Jean-Bernard Sieber



Sébastien Pahud.

© ARC Jean-Bernard Sieber

Reste que la surface de 2400 mètres carrés est bien trop grande pour la seule activité des deux amis, qui ont eu une nouvelle bonne idée, celle de diviser le tout en lots susceptibles d'intéresser des

indépendants – parfois seuls – ou des entreprises comptant quelques collaborateurs. « Le coworking touchait jusqu'ici les domaines administratifs, mais nous avons senti ce besoin dans les autres secteurs aussi. Nous allons par exemple proposer une cafeteria commune, des salles de réunion, alors qu'une fiduciaire et un informaticien seront sur place à disposition de ces patrons, dont les tâches administratives ne sont pas l'activité de base », développe Sébastien Pahud.

Presque complet

Le projet « Pentassenges » se voit en effet comme un moteur de l'économie régionale et les 29 lots répartis sur deux étages sous un toit supportant des panneaux solaires se sont remplis en un temps record. Les pompiers de la région, un électricien, un artiste peintre, une société d'édition et une autre, active dans les produits cosmétiques, en feront partie, les autorités caressant aussi l'espoir que ces emplois attendus redonnent une certaine attractivité à la gare située à deux pas. ☉



Le Comptoir du Nord vaudois a accueilli 34'000 visiteurs pour cette édition automnale.

Le COMPTOIR, pari osé, mais réussi

© Michel Duperrex

Plus de 34'000 visiteurs ont visité la seule foire mise sur pied dans la région du Nord vaudois. Un succès pour des organisateurs, qui ont douté jusqu'à l'ouverture.

Le Comptoir du Nord vaudois se tient d'habitude à la fin du mois de mars, mais l'édition 2021 a eu lieu fin septembre et début octobre. Un vrai pari pour Pierre Gasser et son comité d'organisation, qui s'est révélé gagnant. « Nous sommes soulagés et heureux. Soulagés parce que tout s'est bien passé d'un point de vue sanitaire et sécuritaire. Et heureux parce que les commerçants, ceux pour qui nous mettons sur pied ce Comptoir, ont pu faire des affaires », explique le président du comité d'organisation. Les 120 exposants se sont en effet dits majoritairement satisfaits de leurs dix jours, même si la fréquentation a été plus basse que d'habitude. « Nous avions tablé sur 35'000 visiteurs ou plus. Nous en avons eu 34'000. C'est satisfaisant. Et puis, surtout, les exposants nous ont très majoritairement dit que leur chiffre d'affaires n'avait pas baissé par rapport aux dernières éditions. C'est donc que la qualité des transactions était au rendez-vous », enchaîne le patron du Comptoir, qui proposait des tests gratuits à l'entrée de la manifestation, en partenariat avec une pharmacie de la ville.

Un bilan positif

Si quelques commerçants ont déclaré forfait, ou repoussé leur participation au printemps 2022, c'est parce que septembre

« Le chiffre d'affaires n'a pas baissé par rapport aux dernières éditions »

Pierre Gasser, patron du Comptoir du Nord vaudois

correspond moins à leur cœur de métier. « Un vendeur de barbecues ne va pas venir en septembre, mais il sera de retour en mars prochain », assure Pierre Gasser, qui tire un bilan positif de cette 46^e édition et souligne qu'un grand nombre d'exposants a déjà rempli pour 2022. « Le Comptoir va reprendre un rythme normal. La bonne nouvelle, c'est que ceux qui le veulent peuvent laisser leur stand en place. Nous leur proposons même un rabais de 16% en mars prochain pour les remercier de leur fidélité », explique le président, qui a eu le courage d'organiser avec son comité le seul comptoir de tout le canton en 2021.

Parmi les exposants historiques, TV Licini assure avoir pris la bonne décision en installant son stand, malgré les doutes. « Nous avons fait de bonnes affaires. Il y a eu moins de monde que d'autres années, mais pas moins de ventes », explique le commerçant Steve Licini.

Du côté des vignerons, très nombreux, Frédéric Gauthey, d'Arnex-sur-Orbe, avait lui aussi le sourire : « J'ai eu de la chance, j'ai reçu une grosse commande pour les cadeaux de fin d'année. Je suis globalement satisfait et nous reviendrons en mars. »

Le Centre thermal d'Yverdon était également présent au Comptoir, avec le Grand Hôtel des Bains. Noémie Solioz Perrelet, qui accueillait la clientèle sur le stand, n'avait que des raisons de se réjouir : « On a vendu beaucoup d'entrées. On a l'impression de rêver en voyant les gens sans masques, sans mesures imposées... On reviendra au prochain Comptoir, car nous constatons un réel fléchissement de la fréquentation des Bains depuis que le pass sanitaire a été imposé. »

pub



Entreprise Forestière Daniel Ruch SA
1084 Carrouge (VD)
Tél. 021 903 37 27 et 079 449 58 44
www.danielruch.swiss



TRAVAUX FORESTIERS
ACHAT DE BOIS/FORÊTS
ELAGAGE
STABILISATION BIOLOGIQUE
TRANSPORT
GENIE FORESTIER



Le BLUES des comptoirs annulés

Si le Comptoir suisse a baissé pavillon, les petites expositions régionales conservent un attrait de la part du public. Leur annulation en 2020 et 2021 représente ainsi un manque à gagner pour les commerçants locaux.



Pierre Gasser.

Vue de loin, l'annulation d'un comptoir régional n'est qu'une pérépétie, un rendez-vous de moins au calendrier. Mais lorsqu'on est garagiste ou poseur de stores, tenir un stand dans les expos d'Aubonne, de Cossonay ou d'Échallens n'a rien d'anodin, puisque des affaires s'y font encore, dans un cadre très convivial.

Ainsi, les annulations sont vécues difficilement, car ces foires sous cantine permettent à la fois de rencontrer une nouvelle clientèle, de vendre parfois une voiture ou du vin, mais aussi de remercier les fidèles autour d'un verre, ce qui reste très important à cette échelle de proximité. «Celui qui me regarde dans les yeux en disant qu'il ne fait pas d'affaires chez nous ne dit pas la réalité, ou alors reste caché derrière son stand pendant une semaine», sourit Henri Pasche, inamovible président de la célèbre Expo de Coss, une véritable institution en berne pour la deuxième année consécutive en octobre dernier. «La déception a été grande de la part de nos exposants, car pour une bonne partie d'entre eux, tirer un trait sur cette semaine de promotion représente un manque à gagner évident.»

C'est qu'on y achète du bouillon de bœuf, du chasselas ou des pâtisseries, ce qui peut paraître un détail, mais qui ne l'est pas du tout quand la commande se renouvelle pendant des décennies, ou que le contrat concerne une pompe à chaleur ou une véranda. «Il ne faut pas viser la vente immédiate, car ce n'est pas l'esprit. Les gens savent qu'ils peuvent se renseigner sans pression, souvent boire un verre, et on les retrouve quelques semaines plus tard dans nos commerces, explique cet habitué.

«Tirer un trait sur cette semaine de promotion est un manque à gagner évident.»

Henri Pasche, Expo de Coss

C'est une méthode douce qui fait ses preuves et c'est un véritable crève-cœur que de devoir faire l'impasse depuis deux ans.»



fenaco

fenaco société coopérative

De la terre à la table





© ARC Jean-Bernard Sieber

L'INNOVATION vaudoise reste intacte

Malgré une crise inédite pour l'économie mondiale, les idées ont continué de fuser dans le canton afin de créer toujours autant d'entreprises innovantes. L'État de Vaud n'est pas étranger à cela.

Raphaël Conz, responsable de l'unité Entreprises du Service cantonal de la promotion de l'économie et de l'innovation.

Qui l'eût cru? La crise sanitaire n'a pas suffi pas pour mettre des bâtons dans les roues dans l'innovation vaudoise. Raphaël Conz, responsable de l'unité Entreprises du Service de la promotion de l'économie et de l'Innovation de l'État de Vaud (SPEI) peut en témoigner. En tant qu'acteur incontournable pour le lancement d'une start-up, il atteste que la tendance reste positive et qu'aucune chute des investissements dans le développement d'entreprises innovantes n'est à déplorer. «En 2020 une trentaine de start-up se sont créées, un chiffre qui est dans la moyenne supérieure des années précédentes», rassure-t-il.

Ce responsable reconnaît toutefois un léger frein dû au Covid. «Le premier lockdown a fait ralentir certaines entrées en bourses ou a retardé l'obtention de quelques brevets», constate-t-il. Quant aux structures qui n'étaient pas encore lancées sur le marché

« Une trentaine de start-up créées en 2020, c'est dans la moyenne supérieure des années précédentes. »

Raphaël Conz

et qui n'avaient pas encore les reins assez solides en matière de trésorerie, l'unité Entreprises du SPEI (qu'il dirige) a su leur apporter les aides et établir les contacts nécessaires dans le panel d'acteurs économiques de l'innovation.

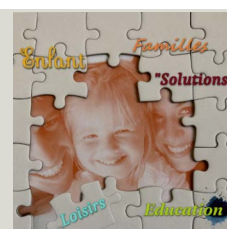
pub



Concilier vie professionnelle et bien-être des enfants
L'ARCE est au service de la mobilité professionnelle en Suisse romande

T. 076 520 33 74

www.crechesentreprises.org



Fonds de caisse de départ

Lancer un prototype pour une entreprise naissante, former le personnel nécessaire et commercialiser un produit sont autant d'étapes qui peuvent durer jusqu'à six ans. C'est ce qu'a pu observer Raphaël Conz dans son travail d'accompagnement. Tout cela entraîne inéluctablement de nombreuses charges. Les aides du SPEI ont donc été primordiales pour amener les capitaux nécessaires, qu'ils soient étatiques ou privés.

« On a été vite impacté par l'accès au marché pour les levées de fonds, se souvient le responsable au SPEI. Lors de la première vague, les crédits Covid se calculaient sur la base du chiffre d'affaires de l'entreprise. Comme ces start-up fraîchement lancées n'en avaient pas encore, on a dû créer des aides basées sur les frais d'exploitation. »

L'an dernier, près de 6 millions de francs d'aides à fonds perdu ont été distribués par l'intermédiaire du SPEI. Une année record en termes de soutien. « Ce montant vient corroborer cette demande constante de créations de start-up », affirme Raphaël Conz.

Une aubaine pour le numérique

C'est bien souvent lors de période de crise que se développent rapidement de nouvelles technologies; c'est du moins ce dont Raphaël Conz s'est rendu compte, principalement dans le secteur du numérique. « Le Covid n'a pas aidé les PME, mais il a peut-être été l'occasion pour amener certaines structures à prendre davantage en compte le digital dans leur gestion, analyse-t-il. Cela a pu permettre de développer de nouveaux canaux comme les plateformes de commandes à domicile pour les restaurants. »

Ainsi, une start-up comme CYSEC, spécialisée dans la protection des données, a su tirer son épingle du jeu au moment de l'instauration du télétravail. Un autre exemple, dont se souvient Raphaël Conz, c'est «Ecorobotix». L'entreprise, qui développe des robots de désherbage pilotés par l'énergie solaire, a pu bénéficier du programme d'aide foncière du SPEI lors de la crise sanitaire. La start-up est innovante dans la conception de son produit, son développement et sa production. Pour Raphaël Conz, ce sont là les trois piliers d'éligibilité pour l'accompagnement d'un projet. Une mission de soutien qu'il occupe depuis douze ans. ☉

L'acteur pivot des start-up

- L'unité Entreprises du Service de la promotion de l'économie et de l'innovation (SPEI) conseille et joue ainsi le rôle d'une plateforme autour de laquelle gravite «l'écosystème» de l'innovation. « Une PME qui démarre a besoin de se mettre en relation avec des fiscalistes, des personnes du monde bancaire, des fiduciaires, des spécialistes du recrutement, pour créer son propre écosystème », explique Raphaël Conz.

Pour mener à bien son rôle, l'unité Entreprises est en contact permanent avec des centres incubateurs de start-up comme l'EPFL ou Y-Parc à Yverdon. Outre les aides étatiques allouées par le SPEI, des structures comme Innovaud ou la Fondation pour l'innovation technologique collaborent avec le SPEI.

Raphaël Conz est par ailleurs membre du conseil d'administration de Genilem. L'association coordonne les acteurs de l'innovation et accompagne les entrepreneurs lorsqu'il faut créer et piloter leur projet. Elle regroupe des coachs pour conseiller les entrepreneurs tout au long de la vie de leur entreprise.

Partagez et valorisez votre énergie

Devenez acteur de la transition énergétique en confiant la réalisation et la gestion de votre regroupement solaire (RCP) à SEIC, votre partenaire « Pro du solaire » qui en compte déjà près d'une centaine dans toute la Suisse romande !

→ seicland.ch/rcp



AIDES COVID : par centaines de millions

Le Canton de Vaud a multiplié les opérations dans tous les domaines. Au niveau des entreprises, l'aide pour les cas de rigueur se monte à 80 millions.

Il y a une l'action Welqome, tête de pont la plus visible des aides aux entreprises pendant le Covid, avec des bons permettant de favoriser aussi bien le client qu'un restaurateur ou un vigneron par exemple. La culture, le sport, les hôpitaux, les appuis se sont multipliés, même si certains bénéficiaires ont souligné parfois la lenteur ou la complexité des processus, ce dont se défend le Département de l'économie, qui assure au contraire n'avoir jamais réagi aussi rapidement.

Lors d'un pointage après un an de crise, le Conseil d'État vaudois avait reçu 4678 demandes d'aide pour les cas de rigueur, trois quarts (72%) ayant reçu une indemnité pour un montant total de 79,3 millions de francs.

Le montant des aides versées de mars 2020 à fin février 2021 atteignait 237,8 millions de francs. Dans ce chiffre sont inclus les deux opérations Welqome (avec un effet de levier de 102 millions injectés dans l'économie vaudoise), les cautionnements de start-up (38,5 millions) et le soutien à l'apprentissage (16 millions). Durant cette même période, les montants versés au titre de RHT (chômage partiel) s'établissaient à 958,5 millions. 

© ARC Jean-Bernard Sieber



En mai 2020, le Conseil d'État décidait d'apporter des mesures de soutien financier aux apprentis et aux entreprises formatrices. La conseillère d'État Cesla Amarelle et son collègue Philippe Leuba précèdent Georges Zund, directeur de la FVE.

pub

B|BRAUN
SHARING EXPERTISE

TALENTS WANTED

Chez B. Braun, nous travaillons chaque jour afin d'améliorer les soins médicaux des patients dans le monde entier.

Plus de 350 spécialistes, employés et jeunes talents, plein d'idées, s'engagent personnellement au sein de notre Center of Excellence à Crissier pour préparer le futur – le leur, celui de l'entreprise et celui des patients.

Rejoignez-nous.

www.bbraun.ch/carriere



Affronter les crues en toute sérénité

1,8 milliard de dégâts, 125 millions d'alertes lancées par MétéoSuisse, l'été 2021 a marqué le début d'une série de catastrophes naturelles qui va augmenter avec le réchauffement climatique, avertissent les scientifiques. Afin de limiter les dégâts, l'entreprise spécialisée PREFA propose aux propriétaires un système de protection contre les crues facile à installer et très résistant.

«Dans le contexte des changements climatiques, la protection contre les crues et d'autres dangers naturels doit constamment être adaptée à de nouvelles conditions», a alerté Alain Berset lors du Congrès de l'Organisation météorologique mondiale (OMM) qui s'est tenu en octobre à Genève. Le conseiller fédéral a rappelé que lors des intempéries de l'été dernier, 28 millions d'alertes ont été lancées par MétéoSuisse pour de fortes précipitations et 95 millions pour des inondations. Selon l'agence d'informations financières AWP, le montant des dégâts s'élève à 1,8 milliard de francs.



Simplicité et sécurité

Les profils spéciaux en aluminium du système de protection contre les crues PREFA sont parfaitement adaptés pour fermer de manière efficace les fenêtres, portes et portails ainsi que pour protéger les terrains situés à proximité immédiate de rives ou les zones limitrophes. Mobile, léger et robuste, ce système offre un maximum de sécurité.

Mieux vaut prévenir...

Se préparer à affronter de tels événements et prendre des mesures préventives suffisamment tôt peut permettre de largement limiter les dégâts. Le système en aluminium PREFA est une solution simple et adaptable à toutes les configurations architecturales ou paysagères. De nombreuses informations, ainsi qu'un catalogue, figurent sur le site www.prefa.ch/fr.



Le système de protection contre les crues PREFA se compose de plusieurs éléments en aluminium qui empêchent l'eau de pénétrer dans les zones exposées de la maison, comme les portes, les fenêtres ou les caves.

Système PREFA, de quoi s'agit-il ?

Le système de protection contre les crues PREFA se compose de plusieurs éléments en aluminium qui empêchent l'eau de pénétrer dans les zones exposées de la maison: les entrées et les portes; de garage, de cave, de la terrasse ou du balcon, les portes coulissantes à levage et les fenêtres placées dans des endroits à risques.

Pourquoi l'aluminium? Pour sa grande robustesse et sa résistance à la rupture, aux intempéries et à la corrosion. Mais aussi pour sa légèreté. Ainsi, en cas d'urgence, les éléments qui composent l'installation peuvent être posés rapidement et sans effort par une seule personne.

Le kit de protection comprend des batardeaux empilables et des pièces de serrage, des joints de sol, des profils de fixations murales (pour les bâtiments) ou des poteaux de fixation avec douilles de sol, pour la protection du paysage.

Côté esthétique, il est possible d'accorder les couleurs du système de protection PREFA à celle du bâtiment. ■



PREFA, une solidité à toute épreuve

Spécialisé depuis plus de 75 ans dans la fabrication de toitures, façades et systèmes complets en aluminium, le Groupe PREFA compte quelque 640 collaborateurs dans 23 pays. La production de plus de 5000 produits pour les toits, les façades, l'évacuation des eaux de toiture, la protection contre les inondations et les systèmes de montages photovoltaïques a lieu exclusivement en Autriche et en Allemagne. Chaque année, 3200 partenaires d'installation sont formés dans 20 centres de formation en Europe. C'est pourquoi PREFA peut offrir une garantie jusqu'à 40 ans sur ses matériaux. Si vous souhaitez visualiser votre projet de construction ou de rénovation, PREFA vous offre un photomontage gratuit.

PREFA (Schweiz) AG

www.prefa.ch/fr/ | office.ch@prefa.ch

génération digitale, + qu'une copie conforme

devillard.ch



GED • COPIEURS • IT

devillard