



Supplément
de la Feuille des avis officiels
N° 97 du 4 décembre 2020



2020 ECONOMIE VAUDOISE

COVID: LES PME FACE À LA CRISE

- La crise sanitaire met l'économie à rude épreuve
- L'inventivité, de mise pour se maintenir à flot
- Les PME font face, mais le moral est en berne



**BAT
MANN**

Constructeur intégral

ARCHITECTURE



**ENTREPRISE
INTÉGRALE**

**GARANTIE
DE QUALITÉ
À PRIX OPTIMAL**

BULLE (FR)
T +41 26 912 77 77
E info@bat-mann.ch

GLAND (VD)
T +41 22 995 93 93
E leman@bat-mann.ch

ST-BLAISE (NE)
T +41 32 841 12 63
E neuchatel@bat-mann.ch

BAT-MANN.CH



« La résilience est le maître mot »	
L'éditorial du conseiller d'État Philippe Leuba	5
« La diversité du tissu économique vaudois, notre chance dès la reprise »	
Entretien avec Christophe Reymond, directeur du Centre patronal	6
« Ce n'est pas aux salariés de payer l'addition de la crise »	
Point de vue de Nicolas Rochat Fernandez, du syndicat Unia	7
Les bons: l'idée géniale des Jeunes chambres économiques	
Elle a fait du bien aux commerçants dans un délai record	9
« Tout le monde en a vraiment bavé »	
Entretien avec Pascal Meyer, patron de QoQa	10
Les effets de l'opération welQome en quatre exemples	
Quatre entrepreneurs commentent leur participation à l'opération	12
Covid et PME	
À Nyon, le patron de devis.ch explique comment sa firme résiste à la crise	14
Mathieu Maillard, jeune patron dans l'immobilier, estime ce secteur épargné	16
Deux courtiers en assurances: « Ne pas voir les clients physiquement, ça manque »	17
Le Covid, un accélérateur pour la formation à distance, selon Acadis, à Gland	18
Électroménager épargné, deux-roues en équilibre	19
Les PME vaudoises font face, mais le moral est en berne	
La CVCI commente sa récente étude sur la marche des affaires	21
La réactivité des communes	
Des municipalités s'activent pour venir en aide aux entreprises et commerces	22

IMPRESSUM

Rédaction: Vaud Presse (Cédric Jotterand, Lucas Philippoz, Thomas Cramatte, Anne Devaux, Tim Guillemin)

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

Éditeur délégué: PCL Presses Centrales SA – Av. de Longemalle 9 – 1020 Renens 1

Conception, mise en page de la partie rédactionnelle et impression: PCL Presses Centrales SA

Couverture: Sébastien Bovy; Evelien – stock.adobe.com

Publicité: PCL Régie publicitaire, Renens



Propriétaire ou professionnel de l'immobilier ?

LA CHAMBRE VAUDOISE IMMOBILIÈRE VA VOUS INTÉRESSER

La CVI vous propose :

- **CONSEILS ET ASSISTANCE**
grâce à un service juridique expérimenté et efficace
- **DES PUBLICATIONS VARIÉES**
alliant théorie et exemples pratiques
- **DES COURS ET SÉMINAIRES**
spécifiques pour apprendre et rester informé
- **DES AVANTAGES EXCLUSIFS**
auprès de nombreux partenaires



CHAMBRE VAUDOISE
IMMOBILIÈRE
L'ASSOCIATION
DE TOUS LES PROPRIÉTAIRES

La CVI s'engage pour vous.
Devenez membre: www.cvi.ch

La résilience est le maître mot



ARC Jean-Bernard Sieber

Philippe Leuba, chef du Département de l'économie, de l'innovation et du sport.

Chaque crise amène son lot d'enseignements qui serviront plus tard. Pour l'heure, la priorité est à la lutte contre le virus et ses effets tant sur le plan sanitaire qu'économique. Même si les signes de la sortie de cette pandémie nous apparaissent bien flous, nous nous en sortirons !

Cette crise que toute la planète subit est d'une intensité rare. Et les conséquences de sa propagation sont décuplées par la transformation de l'Ancien Monde en un seul et même village.

Sur le plan économique, nous naviguons en plein inconnu. Ce printemps, la Confédération et les Cantons ont su agir vite pour fournir des liquidités et prévenir les licenciements. La faiblesse de l'endettement public (Suisse : 27 % du PIB ; France : 122 % du PIB) permet jusqu'alors de débloquer rapidement des fonds sans hypothéquer massivement l'avenir. Pour sa part, la Confédération a libéré 60 milliards d'aides ; elle qui a dépensé 71,4 milliards pour l'ensemble de l'année 2019... Le système des RHT a été simplifié pour répondre rapidement à un maximum de demandes. Les Cantons n'ont pas été en reste, ni sur le plan des aides ni sur celui de mise en place rapide des indemnités de chômage partiel.

Alors que nous sommes au cœur de la deuxième vague, le Conseil d'État vaudois a été l'un des premiers, sinon le premier gouvernement à présenter un plan de cinq mesures pour soutenir l'économie. Le montant total des aides mises en place est de 115 millions générant, grâce à d'importants effets de levier, un impact économique de 188,5 millions de francs. Le fonds pour l'industrie sera réactivé avec une dotation de 20 millions de francs, 50 autres millions seront alloués à l'indemnisation des cas de rigueur (2,8 fois plus que ne le prévoit la Confédération dans son projet d'ordonnance), l'opération welCome 2 sera lancée et dotée de 20 millions pour le soutien à la consommation et au commerce local. Finalement, 10 millions seront destinés à la culture et 15 millions pour la prise en charge de 10 % des salaires du mois de novembre des employés au bénéfice de RHT, travaillant dans des entreprises dont le gouvernement a ordonné la fermeture. La résilience est le maître mot, il faut tenir bon.

Nous n'allons pas traverser cette crise sans dégât : nombreuses sont les situations dramatiques. Le Conseil d'État en est pleinement conscient. Il travaille sans relâche avec une obsession : protéger la santé, sauver l'économie !

Philippe Leuba
Conseiller d'Etat

« La diversité du tissu économique vaudois sera notre chance dès la reprise »

Avec des milliers d'employés affiliés, le Centre patronal, à Paudex, peut prendre le pouls d'une économie vaudoise repoussée dans ses derniers retranchements depuis plusieurs mois. Pour son directeur Christophe Reymond, si les patrons font face, ils ne parviendront pas seuls à sortir du tunnel.

Christophe Reymond, comment se porte l'économie vaudoise aujourd'hui?

Elle est bousculée dans cette tempête sans précédent. À la sortie de l'été, les incertitudes n'étaient pas aussi fortes qu'aujourd'hui et c'est ce manque de perspective qui est le plus préoccupant pour un entrepreneur. Ce qui frappe dans cette crise, c'est qu'elle n'est pas locale, mais touche le monde entier, ce qui n'a rien d'anodin.

Dans ce cas, quelle attitude adopter?

Pour commencer, il faut rester modeste et raisonnable par rapport aux exigences que l'on peut formuler envers les autorités. Il faut aussi veiller à ne pas entrer dans une surenchère de mesures sous prétexte que le voisin en fait plus que nous.

Du coup, on se trouve à des années-lumière de vos excellentes prévisions financières de l'an dernier?

Oui, c'est incroyable et il faut le voir comme une chance, si j'ose employer ce mot. Nous ne partons en effet pas de zéro, mais d'une situation qui était excellente et appelée à le rester. Au niveau du canton, c'est dire que nous avons les moyens de faire face à cette crise, même s'il est clair que des situations personnelles sont dramatiques puisqu'elles se concluront par des faillites.

N'est-ce pas étonnant, ce délai aussi rapide?

Oui, c'est juste et cela me surprend autant que vous. Dans ce canton d'ordinaire prévoyant, nous avons constaté qu'une partie de l'économie se trouvait dans un état de fragilité dont personne n'avait vraiment conscience, puisqu'au bout de quelques jours de fermeture seulement, certaines appelaient déjà à l'aide.

Cela démontre la nécessité de constituer des réserves lorsque la situation le permet, justement pour faire face à des coups durs qui par définition sont imprévisibles.



ARC Jean-Bernard Sieber

Christophe Reymond: « Notre atout pour tirer notre épingle du jeu est l'incroyable diversité du tissu économique. »

Faut-il être raisonnablement inquiet ou carrément paniquer?

La réponse se situe entre les deux. Ce qui est ahurissant, c'est de voir la liste des suppressions d'emplois rien qu'en parcourant les articles de journaux. Jusqu'ici, celles-ci ne concernent que des groupes importants, que l'on imagine structurés et capables de résister un moment à un environnement difficile. Le problème est que leurs difficultés vont rejaillir sur les plus petites PME et que les effets désastreux vont se faire sentir avec un effet retard que personne ne peut maîtriser.

En quoi une multinationale en difficulté pose-t-elle un problème au boulanger du coin?

Parce que c'est toute la chaîne de l'économie qui est grippée. Une grosse entreprise dépense beaucoup d'argent dans son périmètre, organise des cocktails, achète du pain pour son restaurant collectif, rénove ses bureaux, réserve des chambres d'hôtels et des tables au restaurant pour ses visiteurs.

Y'a-t-il un cas qui vous a frappé plus particulièrement, alors que vous

êtes censé deviner les soubresauts de l'économie?

J'en cite un parmi d'autres, car il est assez paradoxal: celui des entreprises de nettoyage. On pourrait imaginer – avec toutes les consignes de désinfection – que les employés effectuent de nombreuses heures supplémentaires, alors que c'est tout le contraire. Nous le voyons à travers la baisse des cotisations sociales. Pendant le confinement, des entreprises ont supprimé leurs abonnements, alors que d'autres ont décréé qu'elles ne voulaient plus prendre le risque d'accueillir des personnes extérieures à l'entreprise. Et vous pouvez répliquer l'exemple dans l'événementiel, la restauration, l'hôtellerie, etc.

Cette pandémie est-elle vécue par tout le monde de manière équitable?

Non et c'est une question qui me préoccupe. En effet, si vous prenez les rentiers, les employés de l'Etat et des communes, vous avez une petite de la population partie – toujours la même – qui n'en subit pas les effets de plein fouet. Les personnes « au bénéfice » de la réduction d'horaire de travail sont les

seuls salariés du secteur privé. A force d'avoir son salaire diminué, alors que ce n'est pas le cas pour d'autres, cela pose un véritable problème. Il faudra sans doute trouver des mécanismes pour éviter que des écarts ne se creusent de manière trop grande au sein de la population. À mon sens, le Conseil d'État doit être très attentif à ce biais manifeste.

Qu'est-ce qui va véritablement changer demain ? Le télétravail par exemple ?

L'accélération de la numérisation, des prestations en ligne, par exemple. Le télétravail pour tout le monde ? La réponse est clairement non. Chacun va proposer des possibilités de s'organiser à son personnel, mais à un degré moindre, d'au-

tant que des collaborateurs ne veulent pas travailler à la table de leur cuisine.

En quoi avez-vous vu un avantage pratique à cette crise ?

Je crois que nous avons tous compris qu'un déplacement entre Lausanne et Zurich n'était plus forcément nécessaire avec une bonne connexion internet. Là, je crois qu'il y aura vraiment un gros changement dans les mentalités pour passer plus de temps sur les dossiers à traiter plutôt que sur la route. Mais ensuite les gens vont revenir à la normale, recroiser leurs collègues et reprendre leurs habitudes.

Finalement, l'économie vaudoise aura-t-elle l'occasion de tirer son

épingle du jeu lorsque tout reviendra comme avant ?

Oui, clairement. Notre atout est l'incroyable diversité du tissu économique, lequel ne dépend pas d'une monoculture, comme peut l'être une certaine dépendance genevoise à l'international. On a vu d'ailleurs très rapidement que nos entreprises se sont organisées, ont proposé des alternatives à leurs clients. J'ai vu aussi que beaucoup d'entre elles étaient très souples, que la recherche et l'innovation, très présentes dans le canton de Vaud, prennent une réelle importance pour trouver des pistes innovantes dès que la reprise sera là, ou même dès maintenant. Sur ce point, je suis très optimiste. ■

« Ce n'est pas aux salariés de payer l'addition de la crise »

Entre politiciens et défenseurs des entrepreneurs, les syndicats ont aussi œuvré pour défendre leurs membres. Juriste à Unia Vaud, Nicolas Rochat Fernandez estime qu'il ne faudra pas les oublier.



ARC Jean-Bernard Sieber

Nicolas Rochat Fernandez.

S'il n'est pas simple de défendre les droits syndicaux en temps normal, l'affaire relève du casse-tête lorsque tout le monde appelle à l'aide, à commencer par... les employeurs. Pour Nicolas Rochat Fernandez, juriste au sein du syndicat Unia-Vaud, il faut d'abord rendre hommage aux hommes et femmes de terrain. « On voit beaucoup de professions mises en avant de manière parfois aléatoire, mais dans les grandes surfaces, les chantiers

et les usines, ils, elles sont des milliers à avoir répondu présent, en effectuant aussi – paradoxalement – des heures supplémentaires. Ça, le patronat ne devra pas l'oublier lorsque nous nous réunirons à nouveau à la table des négociations, qui ne disparaissent sous prétexte qu'on traverse une crise. En clair : ce n'est pas aux salariés de payer l'addition ! »

Si l'on voit beaucoup les politiciens sur le devant de la scène, Nicolas Rochat Fernandez rappelle le travail incessant de ses collègues, sur le terrain depuis le mois de mars. « Il y a eu des batailles, notamment pour faire prendre conscience aux employeurs qu'il y avait des normes d'hygiène à respecter, des équipements à fournir et que les contrôles étaient indispensables. À mon sens, les syndicats ont joué leur rôle et les compensations ici et là, des primes parfois, ne sont pas le fruit du hasard, mais de notre pression continue en faveur des salariés. »

Permanence en surchauffe

Selon le juriste, l'inquiétude est vive au sein de ses membres, qui ont souvent l'impression de faire partie d'une majorité silencieuse sans prise directe sur

les décisions qui peuvent concerner leurs emplois. « Il y a eu un afflux de téléphones, sans doute comme jamais, durant le confinement. Nous avons réalisé des séances d'information en direct sur les réseaux sociaux et plus de 1000 personnes étaient parfois réunies en même temps pour poser des questions sur la grande crainte du moment : auront-ils un travail demain. En ce sens, l'appui du syndicat est primordial pour une très vaste tranche de la population. »

Pour Nicolas Rochat Fernandez, il s'agit maintenant d'être à la hauteur de l'enjeu. « À moyen terme, il nous faut une sortie de crise solidaire sans brandir l'argument Covid pour refuser chaque prétention légitime. Nous avons un pays qui est en capacité de surmonter cette tempête, de mettre les moyens nécessaires pour maintenir le pouvoir d'achat indispensable à notre économie. Contre toute attente, les milieux patronaux sont les premiers à demander des baisses d'impôt et du soutien : j'y vois une bonne nouvelle puisque cela démontre qu'ils sont, pour une fois, connectés à la réalité des salariés, ce que les syndicats sont réellement depuis toujours. » ■

PUBLICITÉ

CASELLA
TRAVAUX ACROBATIQUES

TRAVAUX SPÉCIAUX | ANCRAGES – CLOUAGE | BÉTON PROJETÉ | PURGE DE PAROI | MINAGE | BARRIÈRE CHUTES DE PIERRES

Casella Travaux Acrobatiques Sàrl

Route d'Yverdon 9

1417 Essertines-sur-Yverdon

T. 024 435 16 43 | N. 079 623 31 43

info@travaux-acro.ch



LUC OESCH, membre de la Direction, Directeur des Finances et des institutions de prévoyance Centre Patronal
loesch@centrepatronal.ch

Les caisses de pension représentent un pilier fondamental de l'économie. Cependant, une réforme durable, moderne et sociale de la prévoyance s'impose.

Le Centre Patronal a la particularité d'être une organisation économique au service des entreprises, mais il se distingue également par son action politique et économique visant à défendre l'économie privée.

L'une des activités du Centre Patronal consiste à gérer plusieurs caisses de pension professionnelles, dont la plus grande est le Fonds Interprofessionnel de Prévoyance (FIP) avec quelques 5,000 entreprises affiliées et 34,000 assurés pour une fortune de plus de CHF 3 milliards. Le FIP se distingue par le versement de rentes parmi les plus élevées du marché, mais aussi par sa situation financière excellente grâce notamment à une gestion active de ses investissements et des frais d'administration extrêmement faibles.

Sur le plan national, les quelques 1,500 institutions de prévoyance représentent une fortune totale de plus de CHF 1,000 milliards. Cette fortune est de plus en plus investie dans des secteurs satisfaisants à des critères de développement durable « ESG » (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance), qui se sont développés de manière fulgurante ces dernières années. Les caisses de pension peuvent ainsi allier rendements et investissements durables, notamment en investissant auprès d'acteurs locaux. C'est bien évidemment le cas pour le FIP.

Nous relevons également que la rente annuelle moyenne versée par les caisses de pension aux personnes retraitées est d'environ CHF 30,000 par personne. Le 2^e pilier représente de loin en proportion la plus grande partie du revenu d'une personne à la retraite. Pour mémoire, la rente annuelle moyenne versée par les caisses AVS (1^{er} pilier) et d'environ CHF 22,000 par personne, ce qui n'est pas négligeable non plus. Rappelons que l'AVS est financée par un système de répartition totalement différent de celui du 2^e pilier, au bénéfice d'un système de capitalisation. C'est ainsi que 92 pourcents des personnes reçoivent



plus d'argent de l'AVS qu'elles n'en ont versé.

Afin de garantir ce niveau de rente à l'avenir, divers projets de réforme de la prévoyance ont été présentés mais hélas ne résolvent pas à long terme les questions bien connues que posent le bouleversement de la pyramide des âges et l'allongement de la durée de vie.

Dans le but de relever ces défis, le Centre Patronal a proposé un projet à la fois original et cohérent. Celui-ci est fondé sur un changement de paradigme. Il s'affranchit de la notion d'âge légal de la retraite pour s'appuyer sur le décompte des années de cotisation, celles-ci débutant dès l'âge de 18 ans. Un mécanisme

de stabilisation est proposé, qui combine des augmentations de la durée de cotisation, des prélèvements salariaux et de la TVA. Les effets financiers de ces propositions ont été étudiés par le professeur Christoph A. Schaltegger, de l'Université de Lucerne. Elles ont aussi fait l'objet d'un sondage d'opinion, mené en 2020 par l'institut sotomo.

Tant cette analyse financière que ce sondage indiquent que nos propositions sont crédibles. Nous vous invitons à découvrir notre proposition pour une réforme de la prévoyance durable, moderne et sociale à l'adresse suivante :

<https://www.centrepatronal.ch/prevoyance-vieillesse/>

Les bons : l'idée géniale des Jeunes chambres économiques

Dans toute la Suisse romande, une autre vague a fait du bien aux commerçants dans un délai record et grâce à une solidarité et au dynamisme de jeunes entrepreneurs altruistes et connectés. Les petits journaux ont également joué la carte du soutien.

Une décision, le confinement, et le rideau est tombé sans prévenir sur le magasin de sport, le salon de beauté ou de coiffure. Un coup dur que personne n'avait vu venir et qui a laissé de nombreux indépendants KO debout. Dans un coin pourtant, loin de se laisser abattre par une situation pourtant sans précédent, les membres des Jeunes chambres économiques ont planché sur une idée simple bien avant tout le monde : vendre des bons d'achat pendant la fermeture afin de les utiliser dès la fin des mesures.

Dans le district de Morges, plusieurs membres ont passé des heures et des heures à gérer un site internet très simple, imaginé par une section fribourgeoise et reprise par tous les autres, de Vevey à Lausanne, en passant par l'Ouest lausannois. «Ce que nous avons réussi à mettre en place en un temps record est juste inimaginable», résume Gilles Rossier, l'instigateur de la démarche pour la Jeune Chambre internationale (JCI) de Morges, qui a finalement généré le total hallucinant de 600'000 francs pour plus de 3300 commandes. La plateforme de soutien aux commerçants du district est celle qui a réuni le plus de fonds parmi toutes les antennes locales du pays, qui affiche un montant global supérieur à 2,5 millions au total.

Et si certains n'ont reçu que quelques bons de 20 ou 50 francs, c'est surtout l'aspect moral qui a aussi eu son importance alors que la vie se trouvait à l'ar-



Sous l'impulsion de Gilles Rossier, de Lavigny, la Jeune Chambre internationale de Morges a généré un total de 600'000 francs de bons d'achat pour plus de 3300 commandes.

rêt, les employés à la maison. «Quand vous vous retrouvez seule dans votre boutique fermée et que quelqu'un, qui est peut-être aussi concerné, a encore pris le temps de penser à vous, cela fait vraiment chaud au cœur, ça donne envie de se battre», explique cette commerçante de Bussigny pour qui la période a été très difficile.

Boosté par le 20%

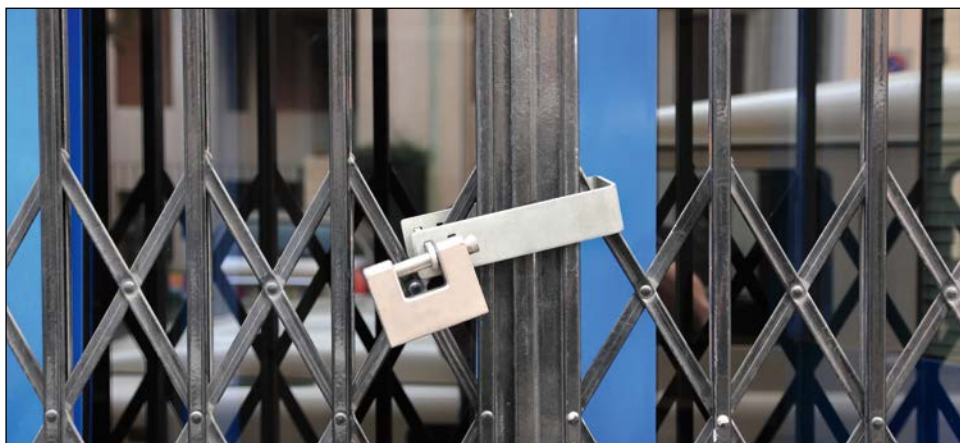
En plus de gérer le site, Gilles Rossier a fait encore plus fort puisqu'il a

convaincu certaines communes d'ajouter un bonus de 20% aux bons concernant les commerces communaux, un petit «plus» arrivé en cours de route qui a clairement agi comme un déclic.

Modeste, l'instigateur de la démarche – qui exploite un domaine viticole à Lavigny – s'est mis au service du collectif en espérant que son action sera aussi utile pour le futur : «Je souhaite que cette crise ait au moins permis de découvrir une boutique, un maraîcher ou encore un boucher et que l'on conservera cette bonne habitude à l'avenir. Si la moitié garde cette ligne, ce sera déjà bien!»

Le rôle de la JCI

La Junior Chamber International (JCI) est une organisation à but non lucratif, indépendante sur le plan politique et religieux. Âgés de 18 à 40 ans, ses membres représentent des cadres dirigeants créatifs, courageux et ouverts, prêts à développer de nouvelles compétences de par leur engagement actif au sein de JCI. Active dans plus de 100 pays et sur les cinq continents, elle comprend 6000 chambres locales et plus de 200'000 membres. ■



Le confinement du printemps dernier : un coup dur que personne n'avait vu venir et qui a laissé de nombreux indépendants KO debout.

« Tout le monde en a vraiment bavé »

Si la pandémie a été dévastatrice pour l'économie vaudoise, elle a aussi amené son lot d'enseignements. Pour Pascal Meyer, fondateur et « loutre en chef » de QoQa, ceux-ci pourraient être résumés en trois mots : agilité, rapidité et digitalisation. Interview.

Globalement, qu'est-ce que cette crise nous a appris sur le tissu économique vaudois ?

Elle a montré qu'il était possible de travailler vite et avec agilité pour trouver des solutions, en particulier dans le domaine du digital. Beaucoup d'entrepreneurs qui étaient réticents à utiliser ces outils se sont rendu compte qu'ils en étaient capables, qu'il fallait y aller. Ils ont osé sauter le pas et je crois qu'ils ont bien fait.

Vous voulez dire que les commerçants doivent impérativement être présents en ligne, que le bouche-à-oreille ne suffit plus ?

Oui, dans un sens. Le bouche-à-oreille joue toujours un rôle important, mais il est crucial que ces commerçants locaux utilisent tous les canaux à leur disposition pour garder contact avec leurs clients, notamment les réseaux sociaux. On a eu des retours de gens qui n'avaient aucune foi dans le digital et qui ont complètement changé d'avis grâce à welQome. Je trouve ça très positif.

Et du côté du Canton, quelles leçons à tirer ?

Que tout peut changer très vite et qu'il ne faut pas hésiter à explorer de nouvelles pistes. J'ai été impressionné de la vivacité avec laquelle les élus ont agi, compte tenu de la complexité de la situation et des procédures nécessaires habituellement. Cela montre que c'est possible, et ça m'a en partie réconcilié avec la politique : d'une extrême à l'autre, ils étaient tous solidaires et « au taquet ».

Sur la plateforme welQome, des monuments comme Le Beau Rivage Palace et le Musée Olympique ont côtoyé un fabricant de sirop à Saint-Prex et une auberge à Avenches. Qu'est-ce qu'il faut en déduire ?

Tout simplement que tout le monde en a vraiment bavé. Personne n'a été épargné par la crise, même ces établissements prestigieux, car ils avaient de lourdes charges et beaucoup d'employés. En lançant welQome, on avait justement à cœur d'aider tout le monde.

Les gros poissons avaient-ils vraiment besoin d'être aidés ?

Je pense qu'ils en avaient même plus besoin que les autres ! Et il ne faut pas



ARC Jean-Bernard Sieber

Pascal Meyer, fondateur de QoQa : « Pour de nombreux commerçants, welQome a amené une visibilité qui dépassait largement les frontières de la région. »

oublier qu'ils jouent un rôle crucial pour l'économie locale : ils paient beaucoup d'impôts et font partie de l'ADN du canton. Par contre, il est clair que si McDonald's ou la Migros avaient voulu participer, on aurait refusé, car ça ne rentrait plus dans le projet initial.

Concrètement, où se situait la frontière ?

Il fallait que l'entreprise ait un ancrage local fort, tout simplement. Et on ne pouvait pas fermer la porte au Beau Rivage ou au Musée olympique sous prétexte qu'ils étaient « trop gros », alors qu'ils avaient aussi besoin d'aide. On a fait ces choix selon le bon sens.

D'après le bilan officiel, les hôteliers n'ont touché que 8 % du montant total alors que c'est un des secteurs les plus touchés par la crise. Comment l'expliquer ?

Il ne faut pas s'arrêter à ce chiffre, car il n'englobe que les bons vendus pour des nuitées. La plupart des hôteliers ont aussi pu inscrire séparément leur restaurant sur la plateforme, et welQome leur a été d'autant plus bénéfique.

Peut-on vraiment réunir tous les commerces locaux sur une seule plateforme ? N'aurait-on pas dû différen-

cier davantage selon les structures et les besoins ?

Au contraire, ça a permis de réunir tout le monde en un seul et même endroit. Pour beaucoup de commerçants, la plateforme a amené une visibilité qui dépassait largement les frontières de la région. Nous avons eu de très bons retours de la plupart des participants à ce sujet.

On évoque déjà un éventuel welQome 2.0. Il y aura un appel d'offres, mais très franchement, vous êtes quasiment sûrs de rafler la mise, non ?

À ce stade c'est complètement incertain. Le Canton va établir son cahier des charges de façon indépendante. Mais entre vous et moi, ce n'est pas simple de mettre tout cela en place aussi rapidement, à un bon prix et tout en ayant la masse opérationnelle nécessaire derrière. Si vous trouvez quelqu'un qui est assez motivé, je dis « welcome » !

Qu'est-ce qu'on pourrait améliorer ?

On avait déjà effectué pas mal de changements entre DireQt et welQome, mais on pourrait encore simplifier la vie des commerçants qui utilisent la plateforme. Il y a toujours des choses à améliorer et à optimiser. En tout cas ce ne sont pas les idées qui manquent ! ■



RÉNO-SERVICES SÀRL ENTREPRISE GÉNÉRALE



RÉNOVATIONS



PEINTURE / PLÂTRERIE



CARRELAGE



FENÊTRES ET PORTES



CUISINES



EXPERTISE AMIANTE



MAÇONNERIE



GÉNIE-CIVILE



AMÉNAGEMENTS EXTÉRIEURS

+41 (0)21 652 71 04

+41 (0)79 339 70 94

info@reno-services.ch

www.reno-services.ch

Vannart
Ingénieurs
L'ingénierie du métal

1630 Bulle
www.vannart.ch



Germa Paysages
Votre paysagiste

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



germa-paysages.ch

Monthey · Etoy

Saisie 100% mobile



Gestion du temps
du personnel

iTenax

Solution 100% cloud



Mobatime SA
En Budron H20
1052 Le Mont-sur-Lausanne
021/ 654 33 50

L'essentiel du temps
Aujourd'hui, et demain



Les effets de l'opération welQome en quatre exemples

Lancée fin juin en partenariat avec la société QoQa, l'opération welQome a généré un chiffre d'affaires global de 42,5 millions de francs en commercialisant plus de 350'000 bons. Au-delà de ces chiffres, quel impact concret pour les commerçants locaux participants? Tour d'horizon avec quatre entrepreneurs vaudois.

ALAIN FISCHER

**patron du café-restaurant
et de la boucherie Fischer
Corcelles-près-Payerne**

*Le restaurant familial et sa
boucherie-charcuterie attenante
ont pignon sur rue depuis plus
de 125 ans.*

Quel bilan tirez-vous de cette opération?

Je ne suis pas très branché informatique, donc tout ceci était relativement nouveau pour moi. Mais la plateforme a été vraiment facile à utiliser et cela nous a été très utile. D'ailleurs j'en ai discuté par la suite avec d'autres commerçants de la région, et ils sont très satisfaits eux aussi.

Cela vous a rapproché de votre public ou plutôt attiré de nouvelles têtes?

Globalement, je dirais que ça nous a donné une visibilité plus large. On a un site internet tout simple et efficace, mais forcément celui de QoQa attire beaucoup plus de monde! À vrai dire, ce n'est pas facile d'estimer combien de bons ont été vendus, car on le découvre au fur et à mesure qu'ils sont utilisés lorsque les clients viennent au restaurant. Mais on a déjà remarqué l'arrivée de nouvelles têtes, et forcément cela nous a fait très plaisir. La plupart des gens avaient l'air satisfaits, certains sont même déjà revenus plusieurs fois. Et puis, il y a également de nombreux habitués qui ont acheté des bons pour nous soutenir, cela nous a fait chaud au cœur.

Et si c'était à refaire?

Cette opération était une excellente idée. Vu d'ici, on a parfois l'impression d'être loin des décisions prises à Lausanne. Mais cette fois, nous nous sommes sentis considérés et cela a eu un impact très positif pour l'ensemble du canton.

NADINE ALLET

**chargée de communication
pour Beer Brothers, Etoy**

*Lancée il y a trois ans par trois frères,
cette brasserie locale qui occupe six
personnes produit 2000 litres de bière
par mois dans ses nouveaux locaux.*



Pour ce couple de commerçants broyards, welQome a donné une visibilité plus large à leur activité.

Quel bilan tirez-vous de cette opération?

WelQome nous a apporté une toute nouvelle clientèle. On s'était déjà inscrit sur DireQt (NDLR première plateforme de soutien aux commerçants lancée par QoQa en mars), mais pour la plupart, les personnes qui nous avaient aidés à l'époque étaient déjà de fidèles clients avant la crise. Alors qu'avec welQome, je dirais que neuf acheteurs sur dix n'avaient jamais dépensé d'argent chez nous auparavant. C'est super, car on n'a pas vraiment les moyens d'investir dans la publicité. Ce qui nous a le plus frappés, c'est qu'il ne s'agissait pas de simples amateurs de bière. Bien souvent, ces personnes ont à cœur de consommer des produits locaux et de soutenir les artisans de la région. Et cela correspond exactement à notre créneau.

Cela vous a rapproché de votre public ou plutôt attiré de nouvelles têtes?

La grande majorité des acheteurs de bons vivaient dans la région. Si je devais donner une estimation, je dirais qu'environ 80% des commandes provenaient des alentours d'Etoy. Mais en on a aussi vendu dans la Riviera et jusqu'en Valais!

Jusqu'à présent, on a reçu beaucoup de retours positifs, notamment sur les réseaux sociaux où nous communiquons activement avec nos clients. Certains ont déjà repassé commande, c'est rassurant et réjouissant.

Et si c'était à refaire?

De manière générale, nous sommes extrêmement reconnaissants envers tous ceux qui nous ont soutenus. On voit que le virus a déclenché une réelle prise de conscience au sein de la population. Et on espère évidemment que cet engouement pour le local n'est pas dû uniquement à la crise, mais qu'il va au contraire perdurer.

JULIEN GRIVEL

**cofondateur et gérant du
Crossfit Svarog, Rennaz**

*Julien Grivel et Rachèle Chatriand, ont
ouvert leur «box» dédié à la pratique du
crossfit en 2017, avant de le rénover
entièrement en janvier dernier.*

Quel bilan tirez-vous de cette opération?

Pour nous, l'opération welQome a été un coup de pouce plus que bienvenu. On en avait entendu parler un peu par hasard et on s'est dit qu'on allait tenter

le coup, car cela ne demandait pas un grand investissement de temps. Au final, c'est une immense réussite! Nous avons vendu une centaine de bons au total, donc le bilan est très positif pour nous.

Cela vous a rapproché de votre public ou plutôt attiré de nouvelles têtes?

Parmi les acheteurs, je dirais qu'environ un tiers sont des nouveaux clients. L'opération nous a donc donné une visibilité supplémentaire, même si la plupart de ces nouveaux clients sont des habitants de la région qui nous connaissaient déjà plus ou moins. Pour beaucoup, ça été un déclic, ils ont osé sauter le pas grâce à welQome et les offres que nous avons proposées. Certains sont venus pour une simple séance d'essai et ont fini par prendre un abonnement de plusieurs mois

Et si c'était à refaire?

Parmi les nouveaux clients qui ont acheté des bons, il y a énormément d'amis, de conjoints et de membres de la famille de nos abonnés. Cela montre que le bouche-à-oreille fonctionne

toujours et que les gens sont attachés aux clubs sportifs de leur région. Quant à ceux qui étaient déjà là avant l'opération, ils sont très nombreux à en avoir profité pour renouveler leurs abonnements à moindres frais. Nous leur sommes d'ailleurs très reconnaissants, car même si nous avons dû fermer notre centre durant deux mois, ils ont été extrêmement peu nombreux à résilier leur abonnement.

CÉDRIC FIORA directeur de l'Hôtel Crystal à Lausanne

Il y a un an, Cédric Fiora, par ailleurs membre du comité de l'Association des hôteliers Lausanne et environs, a repris l'établissement de ses parents, qui compte aujourd'hui 41 chambres aux styles pop art, vintage et contemporain.

Quel bilan tirez-vous de cette opération?

Pour moi, cela a été une immense déception: j'ai n'ai vendu que deux bons! C'est une excellente initiative, et tant mieux si elle a été une réussite pour de nombreux commerçants. Pour les restaurateurs et les vignerons, c'était en



Stéphane Fino

Cédric Fiora: «J'ai n'ai vendu que deux bons!»

effet super. Mais pas pour l'hôtellerie, qui a obtenu seulement 8% de la somme totale. Je trouve ça ridicule.

Pourquoi ce secteur n'a-t-il pas fonctionné selon vous?

Le problème, c'est que la plupart des bons achetés l'ont été dans des hôtels de haut standing, par des clients voulant s'offrir un plaisir exceptionnel à prix réduit. Et je les comprends, pour eux c'était hyper attrayant. Mais en fin de compte, ce sont ces établissements qui s'en sortent le mieux. Avec mon hôtel au centre-ville, sans restaurant ni spa, comment voulez-vous que je rivalise?

Que faudrait-il corriger si une 2^e opération était lancée?

Selon moi, il aurait été plus judicieux de cibler les touristes alémaniques. En toute franchise, combien de Romands sont prêts à passer leurs vacances à Lausanne? Je regrette aussi que nous n'ayons pas été davantage concertés en amont, pour discuter des besoins spécifiques de la branche. Entre hôteliers, on se serre toujours les coudes, et je suis ravi pour mes confrères qui s'en sortent bien. Mais aujourd'hui, je ne me sens pas du tout aidé par le Canton. Il faut que le Conseil d'État prenne ses responsabilités et nous accorde une aide à fonds perdu. Pour moi, c'est la seule solution, qui va bien au-delà d'une telle opération de marketing. ■



L'opération welQome a été une «immense réussite» aux yeux des gérants de cette salle de sport du Chablais.

PUBLICITÉ

FK Plâtrerie
Peinture Sàrl

■ Plâtrerie ■ Peinture ■ Façades ■ Isolations

1033 Cheseaux-sur-Lausanne
Tél. 021 635 58 68

www.fkpp.ch

Leadership et liquidités, deux atouts pour résister à la crise

Covid et PME (1) – À Nyon, Sébastien Kügele, le patron de devis.ch explique comment son entreprise résiste à la crise.

« Cette crise est une piqûre de rappel sur l'importance des liquidités, qui restent le nerf de la guerre », constate Sébastien Kügele, cofondateur et directeur de devis.ch à Nyon. Sa société – qui met en relation des propriétaires et des entreprises du bâtiment – a montré d'excellentes capacités à résister à la crise sanitaire. Il l'explique par la solidité et la qualité des fondamentaux de devis.ch, tant en interne que sur le marché romand où elle occupe une place de leader. Avec 15 collaborateurs, elle garde une véritable agilité à se mobiliser pour faire face à l'imprévu. Sa force s'inscrit également dans le dynamisme économique du bassin lémanique.

Devis.ch était à ses débuts en 2014 une petite start-up misant sur le numérique : une plateforme internet de mise en relation entre l'offre et la demande dans le secteur du bâtiment. « Aujourd'hui, la société rassemble un réseau de 2000 professionnels spécialisés dans les différentes branches de travaux intérieurs et extérieurs », précise Sébastien Kügele. Ils deviennent partenaires de devis.ch en achetant des packs de mises en relation, au prix de 30 francs l'unité en moyenne, avec des prospects susceptibles de devenir des clients. En revanche, ces derniers accèdent gratuitement au service de la plateforme sur laquelle ils présentent leur projet et leur budget. Les collaborateurs de devis.ch sélectionnent parmi le réseau de ses partenaires trois ou quatre sociétés compétentes pour y répondre au mieux et présenter un devis.

La maison est devenue un cocon

Sébastien Kügele ne le cache pas : « J'ai traversé un moment de doute au printemps dernier. Dès le début du confinement, la demande des clients a chuté brusquement ». Les commerciaux ont été mis en RHT, tandis que le reste de l'équipe s'est organisée en télétravail, le tout en trois jours. Puis, la réflexion s'est rapidement portée sur les conséquences prévisibles du confinement, « les gens ont posé un regard critique sur leur environnement domestique, ils se sont projetés dans un nouveau mode de vie, d'autant plus que pour lutter contre l'ambiance anxiogène, la maison est devenue un cocon », souligne-t-il.



Alexandre Dumont

Sébastien Kügele dirige devis.ch, société qui met en relation des propriétaires et des entreprises du bâtiment.

Avec son équipe, il anticipe la sortie du confinement en maintenant le contact avec les clients grâce à des newsletters. Il cible aussi les secteurs du bâtiment à

fort potentiel de croissance, « comme celui de la réalisation de mini-piscines extérieures enterrées, qui ont fait un carton l'été ».



David Pereira

Pour lutter contre l'ambiance anxiogène, la maison est devenue un cocon.

Le résultat a donné raison à la société. « En juin, nous avons enregistré un record de demandes de devis par rapport à l'année dernière, suivi d'une progression continue avec par exemple 3827 demandes de travaux pour août 2020, contre 2687 pour août 2019 ».

Sébastien Kügele convient que le modèle économique de devis.ch, qui repose sur la souplesse du numérique, s'est avéré parfaitement adapté pour supporter la tension imposée par les mesures fédérales d'urgence sanitaire.

« La crise pousse également vers une évolution positive dans l'utilisation efficace des outils de visioconférence pour maintenir le business », observe-t-il avec satisfaction. ■



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

 **ECHAMI**
LEMAN ECHAFAUDAGES

ECHAMI Léman SA
Route de Vallaire 80
1024 Ecublens

Tél. 021 324 00 67
Fax 021 324 00 68
E-mail: info@echami-leman.ch



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.**

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

« Par rapport à d'autres secteurs, l'immobilier s'en sort bien »

Covid et PME (2) – Mathieu Maillard, en jeune patron d'entreprise qu'il est, est soulagé d'avoir pu garder tout le monde au sein de son entreprise après la crise.

« On a en effet pu conserver les douze postes de travail. On a même pu engager dernièrement et deux nouveaux postes vont encore s'ouvrir d'ici Noël », explique l'entrepreneur, actif dans l'immobilier et associé à son frère Ludovic, architecte. Ensemble, les deux Nord-Vaudois ont créé Maillard Immobilier, Maillard Architecture et Maillard Entreprise Générale, qui possèdent des agences à Yverdon et Lausanne.

La crise du Covid a bien sûr provoqué des bouleversements et des changements d'habitudes, mais Mathieu Maillard précise en avoir profité pour bien analyser les opportunités.

« On a eu le temps de réfléchir durant ce semi-confinement. Du côté des ventes, on a passé sept semaines à zéro rentrée, donc il a bien fallu s'adapter. Nous avons pu profiter des RHT, mais nous n'avons pas eu besoin d'utiliser le prêt Covid. Nous étions dans l'incertitude quand les marchés se sont rouverts, mais nous avons constaté une forte demande. Il fallait être prêt et anticiper au maximum les changements. »

Ceux-ci ont été bien réels, notamment dans la demande des clients. « En fait, durant ces semaines passées à la mai-



ARC Jean-Bernard Sieber

Mathieu Maillard: « Les gens ont réalisé l'importance d'être bien chez soi. »

son, les gens ont réalisé l'importance d'être bien chez soi, témoigne Mathieu Maillard. Nous avons constaté ces derniers mois que la demande pour des villas ou des appartements en village, avec un bout de jardin ou du terrain, était en augmentation. Et vu que les taux d'intérêt restent bas, la période est favorable pour qui a la chance d'avoir

des fonds propres. Ce que je retire de cette crise, avec le peu de recul qu'on a, c'est que le marché immobilier a moins souffert que d'autres.

Alors, évidemment, personne ne va rembourser les pertes d'exploitation et personne ne va s'occuper de notre chiffre d'affaires en baisse, mais je dois dire que les premières mesures apportées par l'État ont été excellentes et rassurantes. Par rapport à d'autres secteurs qui sont dans une situation beaucoup plus compliquée, je pense à l'hôtellerie et à la restauration malheureusement, l'immobilier s'en sort bien. »

Le spécialiste de l'immobilier a-t-il profité du semi-confinement pour organiser des visites virtuelles de ses villas ou appartements? « Non. Je crois au digital jusqu'à une certaine mesure. Un bien immobilier, il faut le voir, s'en faire sa propre idée.

Cette période m'a surtout conforté dans le fait que nous sommes une PME familiale, proche du client, et que c'est ce qui fait notre force. » Le télétravail, par contre, s'est renforcé. « Il existait déjà un peu, mais il est devenu plus récurrent, jusqu'à un ou deux jours par semaine suivant les employés. Et ça fonctionne très bien. » ■



Maria Shytova

La demande pour des villas ou des appartements en village, avec un bout de jardin ou du terrain, a augmenté ces derniers mois.

« Ne pas voir les clients physiquement, ça manque »

Covid et PME (3) – David Geijo et Yves-Alain Monnier, les deux associés à la tête de Simply Conseils à Yverdon-les-Bains, disent les limites du télétravail dans leur activité de courtiers en assurance. Une activité où la relation directe avec la clientèle est capitale.

Yves-Alain Monnier et David Geijo, les deux associés à la tête de Simply Conseils, n'ont pas apprécié la période de semi-confinement. « Ne pas voir les clients physiquement, ça manque. Le cœur de notre métier, ce sont les rendez-vous. On a passé des heures au téléphone, on a fait une ou deux visioconférences, mais sur le long terme, on ne peut pas faire notre métier via Zoom », explique Yves-Alain Monnier. Les deux hommes assurent avoir eu un rôle social important depuis le mois de mars.

« Nous avons un rôle de tampon entre les assureurs, qui sont nos partenaires, et les clients, qui nous font vivre. Et là, forcément, il y a eu beaucoup de travail pour examiner les contrats et voir ce qu'il était possible ou non de faire, sachant que beaucoup de cas sont différents. Quand l'épidémie s'est transformée en pandémie, on aurait pu penser qu'il ne s'agissait que d'un petit changement juridique, mais il a eu des conséquences pour les clients, qui se retrouvaient soudain sans couverture. Certaines assurances étaient explicites à ce sujet, d'autres moins, et il a fallu examiner chaque cas individuellement », détaille David Geijo.

Consolider les liens

Les deux associés estiment que cette période compliquée leur a permis de consolider les liens avec leurs clients. « Nous sommes naturellement proches de nos clients, en étant une petite PME. Nous sommes ouverts depuis sept ans, donc nous avons pu surmonter cette crise plus facilement que si nous étions sur pied depuis six mois. Mais je ne crois pas que la crise du Covid ait fondamentalement changé quelque chose chez les clients, on ne constate en tout cas pas de phénomène de surassurance. Les priorités changent un peu, sans



La Région

Pour les courtiers en assurances David Geijo (au centre) et Yves-Alain Monnier (à dr.), « on ne peut pas faire ce métier via Zoom. »

doute que les clients pensent un peu moins à l'avenir et à un troisième pilier qu'à l'urgence du jour, mais il est trop tôt pour donner une véritable tendance. On est encore en plein dans cette crise du coronavirus, c'est trop flou », continue Yves-Alain Monnier.

« Nous sommes contents de ressortir du bureau, même si c'est avec le masque pour l'instant »

Télétravail en souplesse

Simply Conseils, dont le bureau est à Yverdon-les-Bains, a toujours laissé une certaine souplesse à ses collaborateurs en ce qui concerne le télétra-

vail. « Depuis cet été, cet aspect s'est encore renforcé. On a les outils, et on est très flexible de ce point de vue, donc ce n'est pas du tout un obstacle », expliquent les deux entrepreneurs, qui ont même aidé leurs clients à monter des dossiers pour les RHT. « De prime abord, ce n'est pas notre travail, mais nous sommes là pour nos clients et nous avons les compétences, donc on l'a volontiers fait.

Cette crise a fait un peu bouger les lignes et il fallait être dynamique et créatif. On a fait beaucoup d'administratif durant le semi-confinement et aujourd'hui, on est content de ressortir du bureau, même si c'est avec le masque pour l'instant », témoignent tant Yves-Alain Monnier que David Geijo. ■

PUBLICITÉ



CVS ou photovoltaïque, de l'étude au montage, Ponzio Groupe simplifie la réalisation de tous vos projets depuis plus de 50 ans

www.ponzio.biz / info@ponzio.biz / 1410 Thierrens / 021 625 61 56

Le Covid a dopé la formation à distance

Covid et PME (4) – *Inscriptions en augmentation, engagement de formateurs et développement de l'entreprise; le Covid-19 a été un accélérateur pour la formation à distance chez Acadis, à Gland.*

Chez Acadis – une entité née en septembre et qui regroupe quatre écoles et instituts –, l'enseignement à distance se pratique depuis 2004 et l'ouverture de l'institut de formation permanente, à Gland. Si au fil des ans, notamment avec le développement des nouvelles technologies, cette possibilité de se former a pris de l'ampleur, le Covid lui a donné un coup d'accélérateur. « Il a mis en lumière l'enseignement à distance pour qui ne le connaissait pas ou qui en doutait. Des gens se sont tournés vers nous par intérêt, ou par défaut, car ils ne voulaient pas repousser leur objectif », relève Fabrice Saillet, directeur général d'Acadis. Avant mars, la croissance régulière d'élèves était de +5 à +10 %; depuis le Covid, elle est de +20 %.

S'ils craignaient un ralentissement avec la fin du semi-confinement, il ne s'est pas concrétisé. L'incertitude actuelle a certainement retenu ces élèves de retourner en salle de cours. « Avec une formation à distance à 100 % et quelques ateliers optionnels en présentiel, nous étions prêts pour une telle situation. Notre organisation n'a pas été chamboulée, mais le Covid nous a confortés dans nos choix d'investissements et a même accéléré certains projets, tels le développement des vidéos formatives



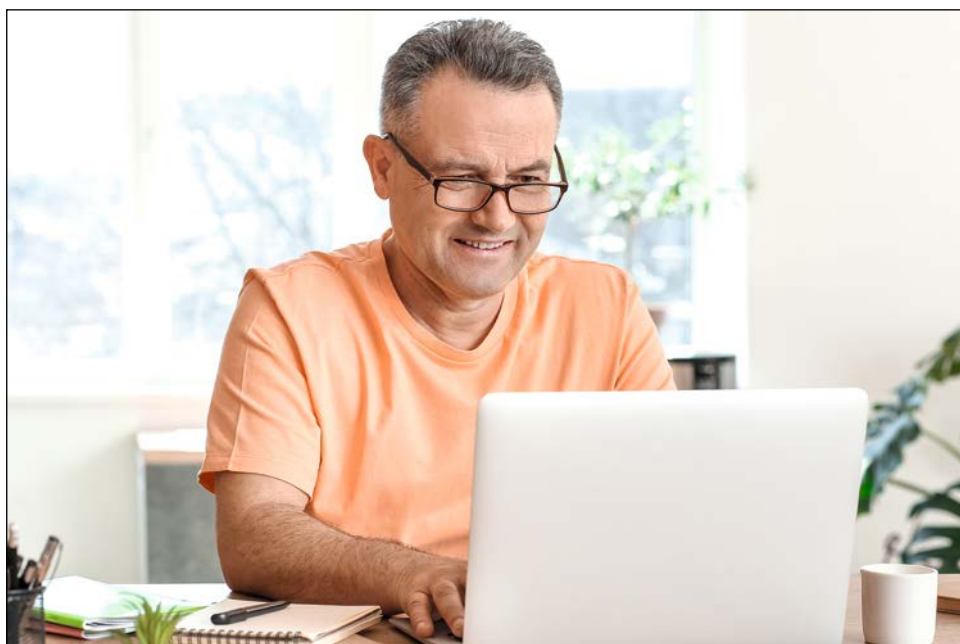
Sigfredo Haro

Fabrice Saillet dirige Acadis, spécialiste de la formation à distance qui compte chaque année plus de 1500 étudiants.

et l'ouverture d'une école de marketing pour le premier semestre 2021 », ajoute Fabrice Saillet. Cette situation 2020 a servi d'accélérateur pour Acadis.

Forcées, pour certaines, d'être au chômage partiel ou de rester à la maison, les personnes qui se forment pour se reconvertir ont eu le temps d'avancer leur apprentissage, que ce soit en comptabilité, ressources humaines ou design. À tel point que la trentaine de formateurs s'est retrouvée avec davantage de questions auxquelles répondre et de travaux à corriger. Le groupe va recruter quatre personnes d'ici la fin de l'année.

La créativité a même été boostée avec l'atelier d'écriture qui a débouché sur un recueil de textes et poèmes avec pour thème le coronavirus. « Ce que je retiens de cette période, c'est qu'il faut s'attendre à tout et être prêt à changer de manière radicale du jour en lendemain, se réinventer rapidement tout en restant humble », poursuit Fabrice Saillet. Et si une panne informatique arrive ? « Nous avons beaucoup de supports de cours sur papier, nous sommes aussi éditeurs. Certes, la panne nous pénaliserait, mais nous ne serions pas bloqués », répond-il. Pour les mois à venir, le directeur s'attend toujours à un nombre élevé d'étudiants. (FM) ■



Pixel-Shot - stock.adobe.com

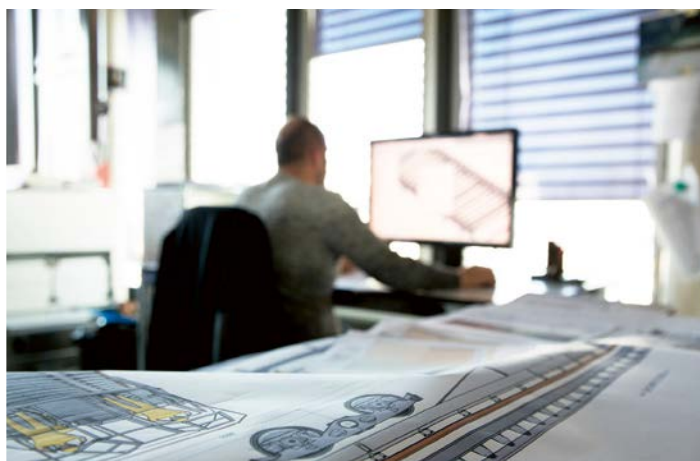
Le Covid a donné à mis en lumière l'enseignement à distance pour qui ne le connaissait pas ou qui en doutait.



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

L'électroménager, un secteur relativement épargné

Covid et PME (5) Pour faire face aux craintes de la clientèle privée, les professionnels de l'électroménager n'ont pas eu d'autre choix que d'adapter leur offre, depuis quelques mois. Installateur établi à Pully depuis 1961, Matthieu Berdoz perpétue la PME familiale. A part lui-même, les 14 autres personnes que compte la société se sont retrouvées soumises à la RHT (demande d'indemnité pour la réduction d'horaire de travail) dès la mi-mars. Le personnel de montage et l'équipe travaillant au showroom n'ont repris l'entier de leurs fonctions qu'à partir du 19 juin. « À la mi-avril, après trois semaines de préparation et de travail administratif, mon personnel est progressivement revenu travailler. À temps partiel et selon leur facteur de risques ». L'entreprise a ainsi fonctionné avec un tiers de son staff jusqu'à la réouverture le 19 juin. Malgré l'investissement dans du matériel sanitaire, il aura fallu un certain temps avant que le spécialiste en électroménager retrouve sa cadence de travail habituelle. « Le Covid fait peur. Notre clientèle privée a régulièrement montré des craintes par rapport à notre présence à domicile ». Des portes fermées qui ont induit une baisse de 50 % du chiffre d'affaires de l'entreprise familiale. Dans l'inconnue pour son futur, la société a tout de même sollicité le fameux prêt Covid sans toutefois l'avoir consommé jusqu'ici. Comme Matthieu Berdoz travaille



Thomas Cramatte

Grâce à la collaboration de son commerce d'électroménager avec les gérances immobilières, Matthieu Berdoz n'a pas eu à restructurer son personnel.

également avec les gérances immobilières, c'est ce secteur en particulier qui lui a permis, à lui ainsi que ses salariés, d'échapper au pire. Depuis, le volume des ventes a pu être rattrapé et aucune restructuration de personnel n'a heureusement eu lieu. ■

Le deux-roues, un business en équilibre

Au printemps 2020, les magasins de cycles ont observé des ventes record. Un succès alors favorisé par le confinement et une météo particulièrement clémente. En plein boom du vélo électrique, marchands et fabricants ont parfois écoulé leurs stocks en quelques semaines. Pourtant, sans solutions de réapprovisionnement, cette année ne rimera pas avec une augmentation massive du chiffre d'affaires. « Nous n'avons presque plus d'accessoires et encore moins de vélos à vendre », explique Yves Bonzon, fondateur du magasin Unicycle, installé à Forel depuis 1993. Pour ce



Thomas Cramatte

À Forel, les employés du magasin de vélos Unicycle ont vendu en quatre mois ce que l'enseigne commercialise habituellement en une année.

spécialiste, il est impossible de suivre une évolution des ventes aussi rapide. « Je pense que si les stocks des magasins permettaient de vendre dix fois plus de vélos, cela resterait éphémère. Car les marchands seraient rapidement confrontés à un manque de personnel. »

Le confinement a permis à de nombreuses personnes de lever le pied, leur laissant plus de temps pour les loisirs. Un ralentissement du train de vie augmentant le nombre de cycles vendus à Forel. Pour Yves Bonzon, la majeure partie des ventes effectuées depuis la réouverture du magasin se révèle paradoxalement problématique. « Les grandes surfaces fermées ou en rupture de stock, nous avons vendu en quatre mois ce que l'on vend habituellement en une année ». Les fabricants ayant produit en fonction des années précédentes, un réassort de vélos n'était plus envisageable avant la nouvelle saison.

En revanche, cette période de confinement a permis à Yves Bonzon et à ses employés d'adapter leur méthode de travail. Afin de respecter les mesures sanitaires et tenir les délais de réparation, Yves Bonzon décide ce printemps de recevoir uniquement sur rendez-vous. Il cherchait une solution pour soulager la charge professionnelle de ses employés. Si ces derniers ont cumulé jusqu'à 30 rendez-vous journaliers pendant cette période, Yves Bonzon est aujourd'hui heureux d'avoir instauré ce système. « Nous n'avons plus besoin de jongler d'un client à l'autre. C'est plus agréable pour la clientèle et le personnel de vente. » ■

PUBLICITÉ

**Pour une construction durable et écologique
appelez-nous au +41 79 413 22 44
www.ytong.ch/construction**

YTONG**multipor**

Les PME vaudoises font face, mais le moral est en berne

Alors que la météo était au beau fixe depuis des années, les entreprises vaudoises ont été touchées de plein fouet par la crise, selon une enquête de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie.

Ces dernières années, mener une enquête au sein de l'économie vaudoise ressemblait un peu à du copier-coller: quels que soient les secteurs, c'était simple: «Ca roule!», dans cette région bénie des dieux et qui semblait en croissance éternelle.

Mais la réalité a tourné au vinaigre d'un coup d'un seul, et la récente étude de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI), publiée début novembre, confirme que si les temps sont maintenant durs, c'est surtout l'avenir qui préoccupe les patrons en ce moment.

La marche des affaires est ainsi jugée «mauvaise à médiocre» par 36% des membres sondés, contre «bonne à excellente» par seulement 23% d'entre eux. La morosité et la forte incertitude qui prévalent se ressentent dans les prévisions établies s'agissant de la situation des affaires: celle-ci devrait rester compliquée de longs mois encore, en particulier dans les branches tributaires des marchés étrangers.

«Le contraste avec l'année 2019 est saisissant, et si la situation est particulièrement difficile dans l'industrie, le secteur des services connaît également un ralentissement inédit», indique Patrick Zurn, responsable des études conjoncturelles à la CVCI. «L'évolution des différents indicateurs de cette enquête laisse apparaître un impact plus fort encore que la crise de 2009.

Cela apparaît notamment au niveau des marges d'autofinancement, et explique le fort recul attendu sur le front des investissements: seules 29% des entreprises envisagent de procéder à des investissements l'an prochain, un taux en nette diminution».



Sébastien Bovy

Les différents indicateurs d'une récente étude de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie font apparaître un impact plus fort encore que la crise de 2009.

La confiance demeure

Malgré la possibilité de recourir au chômage partiel, les conséquences sur l'emploi se font clairement sentir. En effet, après un excellent millésime 2019, un quart des entreprises ont malheureusement été contraintes de diminuer leurs effectifs cette année. Bien que des réductions d'emplois restent envisagées, principalement dans l'industrie, la dégradation du marché de l'emploi devrait se tempérer l'an prochain. Trois quarts des entreprises sondées prévoient une évolution stable des effectifs en 2021.

Le télétravail en vedette

La CVCI a par ailleurs sondé ses membres s'agissant de la pratique du

télétravail, qui a subi ce printemps un puissant coup d'accélérateur. Il est à noter que 40% des entreprises le pratiquaient déjà de manière régulière avant la crise, auxquelles s'ajoutent 25% de sociétés qui le permettaient pour des cas exceptionnels ou ponctuels.

Parmi ces entreprises, la proportion de l'effectif concerné par le télétravail s'élève en temps normal à 43%, pour une moyenne de deux jours par collaborateur.

Le télétravail semble d'ailleurs s'inscrire comme un outil permanent, puisque seules 17% des entreprises sondées prévoient de ne plus y avoir recours une fois la crise passée. ■

PUBLICITÉ

Des hommes et des machines au service de la forêt



Entreprise forestière – 1325 Vaulion – www.bmef.ch

La réactivité des communes

D'ordinaire confinées au rôle de facilitatrices pour les entreprises et commerces actifs sur leur territoire, les Municipalités ont réagi très rapidement pour leur venir en aide en dérogeant parfois aux strictes règles habituelles.

Gérer la boucherie, faire tourner le restaurant ou le fitness, voilà bien une mission qui relève de la fameuse responsabilité individuelle, sauf en période de catastrophe... qui n'arrive en principe jamais. De nombreuses municipalités vaudoises ont cependant et très tôt estimé que le mot pouvait être prononcé, en allant rapidement prendre le pouls de l'économie microlocale dès les premiers jours du confinement de mars. À Apples, au pied du Jura, on a même vu la syndique faire « la police » devant le marché paysan pour que les gens respectent la distance dans la file d'attente inédite, tant les mesures étaient nouvelles pour chacun.

Si l'on a vu par la suite de grandes villes sortir l'artillerie lourde (parfois plusieurs millions de francs) pour venir en aide à des professions sinistrées, parfois sous la pression des partis et des conseils communaux, des petits villages ont voulu intervenir à la mesure de leurs moyens. À Senarclens, près de Cossonay, tout est parti d'un verre partagé entre les membres de l'Exécutif. « On voyait les enseignes fermées et on s'est demandé si nous avions un rôle à jouer dans cette crise, se souvient le syndic Rudolf Plüss. Comme nous n'avons pas beaucoup de commerces, nous avons réfléchi et déposé un préavis de plusieurs dizaines de milliers de francs pour anticiper des travaux non urgents, par exemple à l'église, afin de



Sébastien Bovy

Rudolf Plüss, syndic de Senarclens: « La Municipalité a déposé un préavis de plusieurs dizaines de milliers de francs pour anticiper des travaux non urgents, pour donner un signal aux entrepreneurs. »

donner un signal aux entrepreneurs des environs, lesquels ont pu planifier des interventions dans le courant de l'automne. Nous avons également renoncé à des loyers pour le restaurant dont nous sommes propriétaires, ou acheté des entrées du cinéma de Cossonay, ce qui permet d'offrir un cadeau utile à nos citoyens, tout en soutenant un lieu culturel important à nos yeux. »

Manifestations à sauver

Un autre chapitre qui a alerté les autorités de proximité est celui des manifestations, certaines ayant déjà réservé – par exemple – les cantines ou le traiteur, avant d'annuler le rendez-vous, comme la plupart des événements en principe immuables dans la vie régionale : comptoir, salon des vins, tournois et giron de jeunesse. Si cela peut paraître anecdotique par rapport aux priorités que sont la santé ou l'emploi, ces événements – même petits – sont essentiels aux tissus social et économique, un giron donnant notamment beaucoup de travail aux vignerons durant l'été.

Ainsi, nombre de communes ont fait le choix de ne pas retirer des subventions annuelles, afin de tout mettre en œuvre pour assurer la pérennité de ces manifestations, qui n'auront pour 2020 que des frais et aucun revenu, même si certaines ont tiré la prise très tôt – parfois en essuyant quelques critiques. Un choix rétrospectivement sage, vu l'arrivée de la deuxième vague. Avec des conséquences financières sans doute fatales si le Marché de Noël, au hasard, avait été annulé à la dernière minute, une fois tous les stands payés et installés. ■



François Moeschling

Les enseignes fermées ont plombé le moral des commerçants, de la population mais aussi des édiles.

DOUBLE RÉCOMPENSE POUR FORD



VÉHICULE UTILITAIRE ET PICK-UP
INTERNATIONAL DE L'ANNÉE 2020



Nouveau Transit Custom Plug-In Hybrid
Nouveau Transit Custom EcoBlue Hybrid
Nouveau Ranger



Emil Frey Crissier
Centre Automobile Romand
emilfrey.ch/crissier

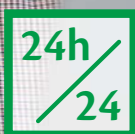
Solutions e-PME

Cliquez, c'est réglé!

Payer

Gérer

Financer



Des solutions en ligne
efficaces pour toutes les
affaires bancaires des PME

www.bcv.ch/e-pme

175
1845•2020



BCV

Ça crée des liens