№ 4_HIVER_2016

ECONOMIE
REGION LAUSANNE

LES NOUVEAUX DÉFIS DES MAGASINS DE SPORT

PIERRE-ANTOINE HILDBRAND EXPLIQUE LAUSANNE

FOOD TRUCKS *VS* RESTAURATEURS

Photo DR

WURLOD
ARCHITECTES

www.wurlod.ch

Immeuble d'habitation
Route de Berne 111
Lausanne

Copyright : Losinger-Marazzi

WING SA

WURLOD ARCHITECTES +41 21 729 93 64 info@wurlod.ch Certifié ISO 9001

Economie Région Lausanne est une association économique qui s'engage, par des interventions, du financement ou des articles, dans les grands dossiers dont dépend la prospérité de la région lausannoise tant en matière d'urbanisme, de mobilité que d'infrastructures.

ECONOMIE REGION LAUSANNE

Nº 4 // SOMMAIRE

4 ÉDITORIAL
Transformations de la société : entre incertitudes et opportunités

6 COMMERCE
Les nouveaux défis des magasins d'articles de sport

11 DISTINCTION
Les lauréats du Prix Entreprises Formatrices 2016

13 RESTAURATION
Food trucks *vs* restaurateurs : à la recherche de l'entente cordiale

18 POLITIQUE
Grandeur et misère de l'économie lausannoise

25 VITICULTURE
Les vignerons vaudois à la recherche de la valorisation

27 ENTREPRISE
R. Pella, la maçonnerie dans le sang depuis trois générations

31 ÉCONOMIE
Les agents d'affaires ont des compétences méconnues

33 ASSOCIATION
Matchinvest pour cibler la recherche de partenaires économiques

36 SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE DES COMMERÇANTS LAUSANNOIS
Les Prix du Commerce de Lausanne

38 SICOL
L'avenir du secteur de Malley

imprimé en suisse

Paraît 4 fois par an

Rédacteur responsable
Christian Masserey

Secrétariat ERL et régie des annonces
Rue du Petit-Chêne 38 – Case postale 1215 – 1001 Lausanne
Tél. 058 796 33 72 – Fax 058 796 33 52
E-mail : info@economie-region-lausanne.ch

Impression

PCL Presses Centrales SA
Avenue de Longemalle 9 – 1020 Renens

ÉDITORIAL

TRANSFORMATIONS DE LA SOCIÉTÉ : ENTRE INCERTITUDES ET OPPORTUNITÉS

Christophe Paris
Président de Economie Région Lausanne

« Permettons à nos entreprises de s'adapter aux nouvelles tendances »

Le monde évolue à un rythme effréné. Il est nécessaire d'entreprendre rapidement des actions qui permettront à nos entreprises de s'adapter aux nouvelles tendances. Cessons de nous plaindre et agissons afin que la technologie ne nous déconcerte pas. La Suisse et notre région disposent des atouts nécessaires pour assumer leur rôle de leader et de modèle économique pour le monde entier. Le défi des magasins d'articles de sport est grand : ils sont confrontés à la double concurrence d'Internet et du franc fort. L'Internet globalisé révolutionne en effet la façon d'acheter du consommateur tandis que la force de notre monnaie augmente nos prix par rapport aux pays voisins. Pour relever ce défi, la proximité devra jouer pleinement ses forces par l'augmentation du service au client et la qualité. La tendance observée dans le secteur de l'alimentation est justement d'acheter local et bio. Reviendrions-nous un petit peu en arrière ? La question mérite d'être posée dans ce contexte économique incertain et tendu. Dans ce même registre, les food trucks révolutionnent l'offre de restauration. Comment les restaurateurs se sont-ils adaptés à cette concurrence sur roues ? De nombreux prix sont décernés chaque année à nos entreprises, parmi lesquels le Prix Entreprises Formatrices attribué par ERL, le Prix PERL et le Prix du Commerce. Félicitations à ces entreprises méritantes et continuons à aider les entrepreneurs qui les font vivre. Dans ce numéro seront par ailleurs décrites les spécificités du métier d'agent d'affaires et par quels moyens ce spécialiste du contentieux et des poursuites peut nous aider au quotidien. Un article est consacré à l'une des richesses naturelles de notre région : les vignobles et les vins vaudois. Vous découvrirez de quelle manière, année après année, la profession a su mobiliser ses partenaires et faire face aux intempéries et aux atteintes sanitaires. Ce sont essentiellement les PME qui font le tissu économique de notre région : la rubrique « Portrait » met en lumière une maçonnerie qui exerce depuis trois générations sur Lausanne. En conclusion, découvrez les intéressantes considérations de Pierre-Antoine Hildbrand, conseiller municipal en charge de l'économie. Il nous a fait l'honneur de sa présence lors de notre petit-déjeuner du 7 octobre.

Je profite de cette dernière revue 2016 pour vous souhaiter de joyeuses fêtes de Noël et une très belle année 2017.

Bonne lecture à chacun d'entre vous !

Christophe Paris
Président de Economie Région Lausanne

BCV ENTREPRISES

Package PME

OFFERT
aux nouveaux entrepreneurs

TOP DÉPART

L'essentiel pour un démarrage réussi

Pour gérer simplement vos opérations bancaires, choisissez notre package PME: un compte, une carte Maestro, un accès e-banking et plus encore.
NOUVEAU: forfait offert la première année aux entreprises de moins de deux ans.

Ça crée des liens

www.bcv.ch/package

BCV

LES MAGASINS DE SPORT FORCÉS DE JOUER LES PETITS CONTRE LES GRANDS

Le commerce des articles de sport n'échappe pas à l'évolution négative des prix ni à la baisse du pouvoir d'achat. L'Association suisse des magasins d'articles de sport (ASMAS) constate que depuis 2010 dans notre pays le commerce du sport a vu son chiffre d'affaires reculer de 20 %. Après avoir augmenté de manière continuelle depuis la fin des années nonante, ce chiffre est redescendu de manière tout aussi continuelle depuis 2011 pour se situer en 2015 au niveau de celui de 1999. Les petites et moyennes enseignes doivent rivaliser d'ingéniosité et mettre en avant leurs qualités pour tirer leur épingle du jeu face à deux sortes de géants : d'une part la concurrence incontournable de la vente en ligne sans frontières et d'autre part la force de frappe des acteurs de la grande distribution.

François Cruchon préside la section Vaud/Fribourg de l'Association suisse des magasins d'articles de sport.

L'ASMAS regroupe au niveau suisse environ 700 points de vente d'articles de sport sur un total de 1200. La majorité de ses membres sont des petits magasins, mais le plus important distributeur de Suisse, le groupe Ochsner Sport, en fait également partie, tout comme Stöckli et d'autres gros calibres de la branche, si bien que l'association est considérée comme parfaitement représentative du commerce du sport dans notre pays – Athleticum, qui appartient au groupe Manor, et SportxX, à la Migros, ne figurent toutefois pas dans ses rangs. L'ASMAS indique que le secteur des articles de sport – matériel et vêtements mais sans le vélo – réalise en Suisse quelque 2 milliards de francs de chiffre d'affaires, dont 40 % en catégorie « hiver ». Et qu'en termes d'emplois, cela représente environ 8200 équivalents temps plein pour le commerce de détail et 3500 dans le commerce de gros. Si l'optimisme de ces acteurs est sérieusement entamé par une contraction du chiffre d'affaires due à la baisse des prix résultant du contre-effet du franc fort, il n'en demeure pas moins solidement ancré dans le constat que l'importance de l'activité physique dans notre société n'est pas prêt de diminuer bien au contraire.

Vice-président de l'ASMAS jusqu'en 2015, François Cruchon préside la section Vaud/Fribourg de l'association. En immersion totale dans le commerce des articles de sport, il exploite trois points de vente, deux à Morges, le troisième à Bremblens, et il occupe une trentaine de collaborateurs. « Notre section compte 38 membres, alors que nous étions encore un peu plus de 60 dans les années nonante », indique-t-il. Les raisons de cette érosion ? « Il y en a plusieurs. Certains commerces ont disparu pour des raisons économiques, d'autres pour n'avoir pas trouvé de successeur, cela dans un paysage où l'on ne voit pas de création de nouvelles enseignes. » Autre constat : « Pendant dix à douze ans, les magasins de plaine ont beaucoup plus souffert que ceux en station. Désormais, c'est plutôt l'inverse. Ceux des stations prennent de plein fouet ce que nous avons subi il y a dix ans. D'une part parce que les hôtes étrangers achètent moins de matériel sur le lieu de leur séjour, d'autre part parce que les Suisses s'équipent dans les magasins de plaine où les prix sont généralement moins élevés. »

Les déconvenues du online

Comme l'ensemble du commerce de détail, celui des articles de sport est touché par la concurrence des sites de vente en ligne. Elle représente actuellement 14 % du marché de la branche. C'est important, mais à ceux qui tendent à s'affoler, François Cruchon rappelle que la vente par correspondance n'est pas une chose nouvelle en soi, que l'époque où cartonnaient dans ce domaine des maisons comme Veillon ou Ackermann n'est pas si lointaine. « Les magasins de sport spécialisés sont un peu moins touchés que les généralistes dont la clientèle est essentiellement constituée de gens qui recherchent les prix les plus bas, observe-t-il. Cela parce que le spécialiste se démarque par la qualité de son conseil et de son service. » Et d'ajouter : « Tout de même, on ne peut pas nier que des gens viennent chez nous pour se renseigner et qu'ensuite ils achètent sur des sites étrangers. C'est aux magasins de s'adapter. Par exemple, pour le tennis, on proposait gratuitement pendant des années à la clientèle des raquettes à tester, et maintenant nous demandons 50 francs que nous rendons au moment de l'achat. »

> suite à la page 8

Comme Emilie, vous avez toujours suivi votre propre voie et rêvé d'entreprendre.

Le Fonds interprofessionnel de prévoyance est une institution de prévoyance professionnelle gérée par le Centre Patronal. Le FIP vous accompagne et vous facilite la tâche en vous proposant des formalités administratives simplifiées et des prestations supérieures à la moyenne, parfaitement adaptées à vos besoins comme à ceux de votre entreprise.

www.centrepatronal.ch/prevoyance

cP | Fonds interprofessionnel de prévoyance

L'achat d'équipement de sports d'hiver en magasin spécialisé permet de bénéficier de conseils irremplaçables si l'on veut éviter de mauvaises surprises.

©Photo: Hugues Siegenthaler, Lausanne

>suite de la page 6

Si les achats sur Internet représentent souvent de bonnes affaires, les déconvenues ne sont pas rares lorsqu'il s'agit de matériel de ski, ne serait-ce que parce qu'on n'achète pas ses chaussures sans les essayer. « On voit des choses effarantes en magasin, raconte le commerçant morgien. En Suisse, quant on vend une paire de skis, c'est généralement avec des fixations adaptées, or à l'étranger le vendeur économise beaucoup sur ce point, si bien que les gens comparent finalement des choses qui ne sont pas comparables et viennent chez nous pour demander conseil après. Idem pour les chaussures qu'on ne peut pas adapter à des articles prémontés faux ou fixés de travers. Je suis persuadé qu'un achat online sur dix est inadéquat, que les gens n'ont pas acquis ce qu'ils voulaient vraiment. Et c'est là que nous devons faire la différence. » Quoi qu'on dise et quoi qu'on fasse, l'étiquette d'indication d'un prix demeure le nerf du commerce tout autant que la souplesse des heures d'ouverture. Il y a une quinzaine d'années, les prix affichés étaient ceux conseillés par le fournisseur. Les négociations avec le client n'étaient alors jamais exclues et le magasin avait la latitude d'octroyer une réduction. Aujourd'hui, les prix indiqués sont des prix nets, car « les gens veulent comparer des prix finaux, effectifs. Si nous mettons un prix brut sur une paire de skis, nous n'avons pratiquement aucune chance de vendre car la clientèle a vite fait d'aller sur Internet et de voir que le même article est moins cher. »

Les habitudes d'achat évoluent, la clientèle aussi. Le professionnel observe que celle-ci pratique de plus en plus de sport différents, et moins une discipline à fond : « Les clients sont plus zappeurs qu'avant. Ce n'est pas mauvais pour nous. Si on prend le ski, beaucoup aiment en faire, mais par beau temps. » Aussi la location de matériel demeure-t-elle un secteur qui fonctionne bien, tout en étant incontournable pour l'équipement des enfants.

De plus ce domaine reste l'apanage des magasins physiques car très difficilement praticable par Internet. Comment les magasins traditionnels de sport composent-ils avec les rayons sport des grandes surfaces ? Le rôle de chacun semble cependant se clarifier, dans la mesure où ces dernières misent de plus en plus sur les vêtements au détriment des articles plus techniques qui s'y font rares. François Cruchon : « Il est en effet plus facile de vendre des habits, dont l'achat découle d'un choix émotionnel davantage que des connaissances du vendeur, que par exemple des chaussures pour la course à pied où les conseils d'un personnel qui connaît le produit sont capitaux et écoutés. » Cette concurrence n'en est pas moins réelle lorsqu'elle émane de grands groupes tels que Manor et Migros avec leurs enseignes spécialisées respectivement Athleticum et SportxX. La première nommée semble faire tout particulièrement fantasmer en raison des rumeurs de vente au géant français Decathlon. Le fait qu'Athleticum a abandonné il y a trois ans son identité visuelle pour adopter une typographie sur un fond bleu qui fait très Decathlon n'est pas pour calmer le jeu.

S'il est vrai que Decathlon a annoncé pour cette année encore l'ouverture d'un site de vente en Suisse puis l'installation de deux ou trois magasins physiques, cela n'inquiète pas outre mesure les magasins spécialisés de l'ASMAS. « Les chaînes françaises qui sont venues en Suisse y ont rarement fait fortune, analyse François Cruchon. Non seulement en raison de ce que coûte un point de vente dans notre pays, mais aussi parce que le marché est assez différent chez nous de celui en France notamment. Le but de Decathlon, c'est de vendre des article de sa propre marque, alors qu'ici la clientèle est surtout intéressée par les grandes marques, et celle qui tient à ce genre d'articles peut toujours aller acheter du Decathlon en France voisine. »

>suite en page 10

LES BOULETS NE VONT PAS AIMER...

PENSEZ ÉCO ET DURABLE

ECOBETON® - ECOGRAVE® - ECOSTAB®

www.gcm.ch

GCM SA

GRAVIÈRE DE LA CLAIE-AUX-MOINES

ESPACE LIBRE

ICI VOTRE PUB AURAIT ÉTÉ VUE

Roger Gremper s.a.

FERBLANTERIE-COUVERTURE
INST. SANITAIRES
SERVICE DE DEPANNAGE

Votre spécialiste Maîtrises + Fédérales pour
Construire - Rénover - Entretenir votre immeuble

Tél : 021 624 67 23
Fax : 021 624 69 42

Internet : www.grempersa.ch
E-Mail : info@grempersa.ch

AV. D'ECHALLENS 38
1004 LAUSANNE

©Photo : Hugues Siegenthaler, Lausanne

>suite de la page 8

Evolution des ventes du commerce de détail

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alimentation	100,0	103,0	104,2	106,9	108,9	109,1	110,3	113,5	122,2	124,2	127,0	126,4	128,6	131,5	133,9	132,8
Vêtements	100,0	102,1	100,5	97,4	97,3	100,9	102,8	107,2	108,1	106,4	108,5	104,2	101,8	99,8	98,7	93,4
Sport*	100,0	104,6	107,8	112,2	111,4	113,0	110,8	114,1	119,2	117,5	119,8	106,0	105,0	103,9	102,8	95,9
Total commerce de détail	100,0	101,8	101,3	101,3	103,1	104,9	106,9	110,7	115,8	115,6	117,8	116,3	117,5	118,0	118,1	114,4

*depuis 2003 recensement Schweizer Sport & Mode

Source: Office fédéral de la statistique

SPORT XX EXPLIQUE SON CONCEPT

Migros avec ses SportxX est un acteur de poids dans le commerce des articles de sport. Le magasin de Crissier, qui date de 2000, est le plus vaste de Suisse mais il témoigne d'un concept aujourd'hui révolu. Celui de Romanel, avec ses 1000 m², nettement plus petit, est considéré comme ayant la taille idéale pour fonctionner au mieux dans l'environnement commercial actuel. Une branche spécialisée que Marc Schaefer, le grand patron de Migros Vaud, suit en fin observateur, car issu d'une famille de célèbres commerçants d'articles de sport à Lausanne. Jacques Barroso, chef du secteur Sport xX à Migros Vaud, et Patrick Fracheboud, responsable des marchés spécialisés à Migros Vaud, expliquent le positionnement de ce concept et de cette marque qui existe depuis maintenant seize ans dans le canton où elle est toujours liée à la présence d'un supermarché. On y loue des skis, mais à Crissier et à Aigle, et il s'agit d'un domaine en progression.

« Nous n'avons pas la prétention d'être actifs pour toutes les disciplines sportives, soulignent Jacques Barroso et Patrick Fracheboud. Nous sommes par exemple moins profilés dans les sports de raquette ou de roulettes. Si nous avons une offre large en vêtements, ce sont des habits de sport et non de mode comme cela a tendance à se développer chez nos concurrents. Notre cœur de cible, ce sont les familles et les sports les plus populaires. Ce sont des gens qui ne se rendraient probablement pas dans un magasin d'articles de sport. Nous bénéficions assurément des flux de clientèle de la Migros. Il y a donc une place pour les magasins spécialistes qui font très bien leur métier. Cela dit, nous ne voulons pas être le discounter du sport. Notre vocation, c'est le meilleur rapport qualité/prix. » L'évolution de l'assortiment se manifeste notamment par un fort développement des articles de running, de trekking et de sports outdoor plus généralement. SportxX possède son site de vente en ligne. « Notre personnel en magasin peut faire des ventes en canaux croisés car nous n'avons pas tout en rayon. Les magasins physiques et online sont donc étroitement connectés. Et le client peut retirer son achat non seulement dans un SportxX mais aussi dans un supermarché. Ces derniers mois, par rapport à la vente directe dans les magasins, celle en canaux croisés a progressé deux fois plus vite, et celle en pur online sept fois plus rapidement. » La possible arrivée en force de Decathlon ? « Cette société qui a une puissance de frappe mondiale travaille surtout avec ses propres marques or la clientèle suisse est fortement sensibilisée aux grandes marques. Nous pensons que c'est un acteur sérieux, mais SportxX n'est pas Decathlon compatible car notre politique est plutôt axée sur la qualité et la présentation que sur l'agressivité des prix. »

PRIX ERL LES LAURÉATS DU PRIX ENTREPRISES FORMATRICES 2016

Economie Région Lausanne (ERL) et la Ville de Lausanne ont récompensé trois entreprises de la région lausannoise pour leur engagement en faveur de la formation professionnelle par la voie duale. Les entreprises lauréates de l'édition 2016 du Prix Entreprises Formatrices sont : Label-Dent Sàrl, Savary Stores & Bâches Sàrl et Imperadori Motos & Fils. En attribuant ces prix, depuis treize ans pour ERL et depuis neuf ans pour la Ville de Lausanne, les initiateurs cherchent à encourager les entreprises régionales à développer leurs prestations et leur engagement dans le domaine de l'apprentissage.

Légende photo :
Lausanne, remise du Prix Entreprises Formatrices au Caveau de l'Hôtel de Ville.

Derrière, au fond : Christophe Paris, président d'ERL, et Christian Masserey, secrétaire général. Puis devant, de gauche à droite : Yvan Imperadori et Louis Troyon (Imperadori Motos & Fils), Géraldine Bosson Hédiguer, Justine Ropiteaux, Aurélie Moret, Anne Cardis-Muyldermans et Fannie Bernier Rothen (Label-Dent), Miguel Viveros et Valérie Wirtz (Savary Stores & Bâches) et Pierre-Antoine Hildbrand, municipal.

Photo Valdemar Verissimo

L'association ERL – anciennement SIC Lausanne et Environs – s'engage depuis de nombreuses années en faveur de la formation professionnelle. Elle est ainsi à l'origine de la création de l'EPSIC. Dans ce contexte, elle a lancé en 2003 un prix en espèces récompensant les entreprises formatrices pour soutenir un employeur particulièrement actif dans le domaine de la formation d'apprentis. Depuis neuf ans, la Ville de Lausanne s'est associée à ERL et finance un deuxième prix identique. En 2014, la Ville a décidé de compléter ce soutien par une troisième récompense, fondée sur les mêmes principes, mais expressément destinée à des entreprises actives dans le commerce de détail ou dans la restauration et l'hôtellerie. Les trois lauréats de l'édition 2016 sont :

Label-Dent Sàrl, Lausanne. Cette entreprise a été créée en 2009 par un collectif de femmes, Mmes Anne Cardis-Muyldermans, Fannie Bernier Rothen et Géraldine Bosson Hédiguer. Solidaires dans leur démarche de favoriser la formation, elles souhaitent encourager des jeunes gens et leur montrer la passion et l'excellence qui distinguent cette entreprise. Leur première apprentie, Mademoiselle Justine Ropiteaux, suit une formation d'assistante dentaire. Elle terminera sa formation en juillet prochain.

Savary Stores & Bâches Sàrl, Echandens. Cette entreprise familiale, fondée en 1900, spécialisée dans la fabrication et la vente de stores et de bâches, a accueilli en octobre 2015 Mademoiselle Valérie Wirtz pour y effectuer sa formation d'employée de commerce. Mademoiselle Wirtz s'est très rapidement intégrée dans l'entreprise, qui ne comptait jusque-là que des hommes. Elle est actuellement en 2e année et devrait terminer sa formation en 2018.

Imperadori Motos & Fils, Lausanne. Depuis 1972, cette entreprise familiale transmise de père en fils se distingue dans la vente, la réparation, l'entretien et la transformation de scooters et de motos. L'entreprise, située en plein cœur de Lausanne, a récemment engagé le jeune Louis Troyon pour y apprendre le métier de mécanicien motos. Motivé et passionné par son métier, Louis Troyon est parti pour quatre années de formation.

Les entreprises lauréates recevront un soutien financier de 300 francs par mois durant toute la durée de l'apprentissage et les apprentis se verront gratifier d'une somme de 500 francs à la réussite de leurs examens finaux.

Une seule carte: 6 Parkings !!!

★ Gare de Lausanne

★ Port d'Ouchy Lausanne

★ Mon Repos Lausanne

Gare de Nyon ★

Centre Ville Morges ★

Pully Centre ★

PMS Gestion & Exploitation

Parking Management Services SA - Renens
www.pms-parkings.ch

CLAUDE FAVRE S.A.

YVERDON 024 445 36 78
VALLORBE 021 843 14 24
LAUSANNE 021 653 60 60

www.claude-favre.ch

Spécialiste toitures & façades

DHR
GÉRANCE IMMOBILIÈRE SA

Des professionnels à votre service pour toutes vos opérations immobilières

Gérance d'immeubles ▪ Vente et courtage
Promotion immobilière ▪ Conseils et expertises

021 721 01 01
Av. Général Guisan 44
Case postale 42 ▪ CH-1009 Pully/Lausanne
www.dhr.ch
uspi

FOOD TRUCKS *VS* RESTAURATEURS À LA RECHERCHE DE L'ENTENTE CORDIALE

Photo DR

La prolifération des fourgons itinérants abritant une vraie cuisine et des take away a soulevé d'importantes questions d'égalité de traitement avec les restaurateurs traditionnels soumis à de multiples contraintes administratives et légales. A la demande de députés, le Canton pourrait prochainement édicter une modification de loi afin d'imposer aux food truckers une formation en matière d'hygiène et de droit du travail devant déboucher sur l'octroi d'une licence. Les tensions semblent s'être calmées à Lausanne. Pour autant qu'elles soient véritablement représentatives, les deux associations actuelles de restaurateurs roulants approuvent la recherche d'un équilibrage mais prônent des cours qui seraient plutôt facultatifs.

La restauration itinérante de rue est aussi vieille que le monde. Les camionnettes entièrement équipées et les take away roulants un peu moins, dans nos contrées essentiellement. A Lausanne, la Municipalité a mis le feu aux poudres en invitant des food trucks à s'installer bien en vue à la place de la Riponne, à des conditions préférentielles la première année, quasiment sous le nez de restaurants traditionnels, hors jours de marché, là où les marginaux et les toxicomanes s'accaparaient l'espace public. Cela a fonctionné au point que d'autres emplacements, à Lausanne et ailleurs dans le canton, ont été redynamisés de la même manière. Cela s'inscrivait dans une tendance à la prolifération de ces cuisines itinérantes, par ailleurs célébrées par plusieurs festivals de food trucks à Lausanne, sur la place de la Riponne en mai 2015, puis en 2016 à Beaulieu et peu après à nouveau encore sur la place de la Riponne avec toujours davantage de participants et de public. Aujourd'hui, les esprits se sont certes un peu calmés depuis que le Canton a décidé de prendre les choses en main afin d'unifier les règles du jeu entre les exploitants de ces restaurants sur roues pratiquement livrés à eux-mêmes et les établissements traditionnels qui plient sous les réglementations.

« En 2014, il y avait de quoi être ‹ tendu ›, rappelle Gilles Meystre, président de GastroVaud, l'association de cafetiers, restaurateurs et hôteliers qui dispense en collaboration avec l'Etat de Vaud de nombreux cours dans son centre professionnel de Pully. Non seulement la Municipalité avait, sans aucune consultation préalable auprès des commerçants, restaurateurs et boulangers, décidé d'installer des food trucks face à la devanture de plusieurs établissements de la Riponne, mais en plus, elle leur offrait la gratuité de l'eau, de l'électricité et de l'espace public ! Quand on sait les chicanes imposées par la Police du commerce à quiconque souhaite ouvrir une terrasse ou créer une animation, on se dit qu'il y a vraiment deux poids deux mesures… D'où mon coup de gueule au Conseil communal. Depuis, la tension est effectivement retombée. Premièrement, ces taxes sont désormais facturées aux food trucks. Et deuxièmement, les food truckers eux-mêmes

> suite à la page 15

LA GAMME FORD TRANSIT

HAUTES PERFORMANCES. BASSE CONSOMMATION.

Dès Fr. 10'190.-*

Dès Fr. 12'990.-*

Dès Fr. 17'090.-*

Dès Fr. 18'290.-*

Maintenant avec 5 ans de garantie Ford Protect.

ECOBLUE

* Offres valables uniquement pour les clients commerciaux inscrits au Registre du commerce et auprès des concessionnaires Ford participants, jusqu'à révocation ou jusqu'au 31.12.2016. Nouveau moteur EcoBlue pour Transit Custom et Transit.

Ford

ford.ch

En exclusivité chez

Emil Frey

Votre spécialiste depuis 1924.

Emil Frey SA, Crissier

www.emilfreycrissier.ch

Découvrez toute la gamme Ford et profitez de nos offres spéciales.

ECOENTREPRISE

Un pas vers le développement durable ? …

Faites-le avec nous…

Pour vos toitures, nous vous proposons

des solutions techniques innovantes et écologiques.

BIE

BALZAN
IMMER
ETANCHEITE SA

Étanchéité – Ferblanterie – Énergie solaire
Av. des Oiseaux 13 – CP 107 – 1018 Lausanne 18
Tél. : 021 646 78 12 / Fax : 021 646 76 37

Photo DR

>suite de la page 13

sont spontanément venus vers GastroVaud afin de demander qu'une formation soit mise en place pour la restauration itinérante. Cela va dans le bon sens et démontre la bonne volonté des uns et des autres. Mais la balle est maintenant dans le camp du Canton pour imposer une formation préalable en matière d'hygiène et de droit du travail aux food truckers, à l'instar d'une récente décision du Grand Conseil fribourgeois. C'est notre vœu, car il n'y a pas de raison objective de ne pas demander aux uns ce qu'on exige des autres.»

Le bon grain et l'ivraie

Les conditions d'exploitations des food trucks, notamment en matière d'hygiène, sont régulièrement dans le collimateur. De fait, comme partout, il y a les bons et les moins bons. Sorti des goûts et des couleurs, il est difficile de séparer le bon grain de l'ivraie. Des restaurateurs traditionnels en quête de visibilité se mettent désormais à travailler dans la rue. A Genève, par exemple, une table étoilée – le Floris – s'est aussi lancée dans le food truck. Pour Gilles Meystre, le phénomène résulte de l'évolution spectaculaire des modes de consommation: «A midi, les consommateurs, en particulier les travailleurs, souhaitent minimiser leur temps de pause et se nourrir dans les plus brefs délais. En revanche, le soir, ils souhaitent prendre du temps, déguster, partager et privilégieront un restaurant. C'est une tendance lourde, qui se manifeste avec les food trucks, mais aussi avec les plats précuisinés dans les supermarchés et la multiplication des modes de livraison (Uber, drones, etc.). Lorsque le client n'a pas le temps de venir à vous, c'est à vous d'aller vers lui! C'est au client de séparer le bon grain de l'ivraie, mais c'est à la branche de faire en sorte que l'ensemble de ses acteurs – restaurateurs traditionnels ou food truckers – soient soumis aux mêmes contraintes, respectivement qu'ils bénéficient des mêmes libertés.» Une des associations de food trucks se propose de guider le choix du consommateur vers les restaurateurs ambulants les plus corrects. La Swiss Food Truck Association (SFTA), sise au Mont-sur-Lausanne, a ainsi été créée en mars dernier. Xavier Lopez, son président, en précisait la mission dans *Gastrojournal* en juin passé: «Nous imaginons l'association comme un label de qualité des food trucks. Pour nous rejoindre, chaque food truck doit remplir plusieurs conditions. Les membres doivent avoir fait certifier leur cuisine par un inspecteur d'hygiène cantonal. Ensuite, il faut que les food trucks soient des entreprises en règle, qui déclarent leurs employés, qu'ils utilisent un local de production aux normes d'hygiène de la restauration pour leurs préparations ou encore qu'il priorisent les marchandises locales.» Le dossier avance. Le président de GastroVaud: «Nous avons rencontré ce printemps deux associations qui partagent le même but: anticiper l'arrivée d'une formation obligatoire en créant un cours facultatif, spécifiquement destiné aux food trucks. Objectifs: offrir une valeur ajoutée aux exploitants et une garantie de qualité aux pouvoirs publics qui font appel à eux. De notre côté, nous pourrions créer un groupement sectoriel destiné aux food truckers. Seule condition, qui n'est pas remplie aujourd'hui: la bonne entente entre les acteurs de ces deux associations. Affaire à suivre.»

Le dossier avance

Demeure la question de l'intégration de ces outsiders dans le paysage de la libre entreprise, question qui en rappelle une autre, celle de Uber en matière de transport de personnes. «Lorsqu'il est question de santé publique et de respect des travailleurs, le marché ne peut être seul régulateur, répond Gilles Meystre. Dans un food truck, les risques en matière d'hygiène alimentaire sont aussi grands que pour n'importe quel autre type de commerce ou d'établissement. Voire plus grands… A Genève, l'été passé, plusieurs food trucks avaient d'ailleurs été épinglés pour non-respect des normes sanitaires. Par ailleurs, en matière salariale, notre branche dispose d'une convention collective nationale qui s'applique également aux food trucks. Or, pour respecter ce cadre légal et réglementaire, il faut y avoir été préalablement formé! C'est davantage une question de bon sens que de conformité aux principes du libéralisme. En Suisse allemande d'ailleurs, même les plus

>suite à la page 16

Comparaison de différents types de restauration

	Food trucks	Rest. classique	Take away
Exigence de licence	NON	OUI	OUI dès 10 places NON si < 10 places
Formation préalable	NON	OUI	Idem ci-dessus
Soumission CCNT (salaire min.)	OUI	OUI	OUI
TVA (sous réserve CA)	2.5%	8%	2.5%
Contrôles SCAV	OUI	OUI	OUI
Taxe utilis. domaine public	Selon communes	OUI si terrasse	OUI si terrasse
Taxe sur les déchets	Selon communes	OUI	OUI
Facturation eau-électricité	Selon communes	OUI	OUI
Imposition communale	NON (pas liée lieu de vente)	OUI	OUI
Vente d'alcool	NON	OUI	OUI si licence
Mise à disposition WC	NON	OUI	OUI
Investissement initial	Faible (véhicule)	Important	Moyen

Document GastroVaud

Photo DR

>suite de la page 15

fervents libéraux font désormais marche arrière, en plaidant le retour de la formation.» Reste à savoir si l'obligation d'obtenir une licence et non une simple autorisation suffirait à enrayer une concurrence difficile à contrer ne serait-ce qu'au vu de l'évolution des habitudes de consommation. «Nous n'avons pas pour objectif de combattre la concurrence, souligne Monsieur GastroVaud. Sur le principe, elle est bonne, à condition que les armes soient égales! Notre objectif vise avant tout à garantir l'absence de distorsion de concurrence dans les conditions-cadres. Ensuite, que le plus innovant, que le plus proche des attentes des consommateurs et que le meilleur gagne!» Et si l'on voyait revenir la clause du besoin, bannie de la législation vaudoise il n'y a pas si longtemps que ça? Le président des restaurateurs est très clair sur ce point: «Le retour à la clause du besoin est une chimère, qui revient régulièrement quand surgissent de nouveaux concurrents. Mais politiquement et juridiquement, elle est impossible à rétablir, car il faudrait aller jusqu'à modifier la Constitution. Pour donner les meilleures chances aux exploitants actuels de durer, mieux vaut se concentrer sur la formation et la formation continue. C'est ce que nous faisons, en offrant 75% des coûts à ceux qui se perfectionnent. Et c'est tout bénéfice, tant pour l'exploitant que pour le consommateur!»

Et au niveau local? GastroLausanne n'en pense pas moins: «Le comité de GastroLausanne ne remet pas en cause la raison d'être des food trucks et n'est pas défavorable à ce genre d'initiative pour autant que certaines règles soient respectées. En effet, le comité estime que la concurrence est bonne, pour autant que les conditions d'exploitation soient égales à celles imposées aux restaurateurs. Des efforts doivent encore être entrepris en ce sens. Afin de remédier à cela, GastroLausanne et GastroVaud militent afin que les contraintes imposées aux restaurateurs le soient également aux food truckers, notamment en matière d'hygiène, de formation, de CCNT, de LADB, etc. Les pouvoirs publics prennent à présent conscience de l'importance de la réglementation de ces pratiques. Par ailleurs, le Grand Conseil doit à présent trancher quant à la question d'une formation obligatoire pour les food trucks.»

Gilles Meystre, président de GastroVaud: «Nous n'avons pas pour objectif de combattre la concurrence. Sur le principe, elle est bonne, à condition que les armes soient égales! Notre objectif vise avant tout à garantir l'absence de distorsion de concurrence dans les conditions-cadres. Ensuite, que le plus innovant, que le plus proche des attentes des consommateurs et que le meilleur gagne!» Photo DR

So Smart

EXCLUSIVE
LIVING
EXPERIENCE

La marque d’un créateur d’expérience de vie…

So Smart conçoit des systèmes de gestion intuitifs qui permettent de piloter les principales fonctions d’une maison en termes de sécurité, de confort et de multimédias. Une vision très « smart » de nos espaces de vie qui s’adresse à une clientèle souhaitant vivre une expérience de bien-être unique.

Parce que So Smart tout comme >moser sait que la simplicité et l’épure est un travail exigeant une parfaite maîtrise professionnelle, cette collaboration révèle la rigueur d’une démarche qui a conduit à la création d’une identité qui allie une sobriété graphique et une force visuelle qui donnent tout son sens à la marque.

Un grand merci à la direction de So Smart, pour ces instants de partage qui guident notre créativité et inspirent l’ensemble de notre travail.

www.moserdesign.ch

Les artisans suisses de la marque

>moser

« A Lausanne, le développement de la ville passe par le développement d'une place économique dynamique. »

Profession de foi de la Municipalité sur le site Internet de la Ville.
Photo DR

GRANDEUR ET MISÈRE DE L'ÉCONOMIE LAUSANNOISE

Le municipal lausannois Pierre-Antoine Hildbrand était l'orateur invité du petit-déjeuner débat d'automne 2016 d'Economie Reégion Lausanne. En charge du dicastère Sécurité et Economie, l'élu PLR a dressé un portrait en demi-teinte mais non moins intéressant de la situation économique dans la capitale vaudoise telle qu'il la voit à l'aube de profonds bouleversements tant urbanistiques, sociaux, structurels que fonctionnels.

Pierre-Antoine Hildbrand, municipal lausannois PLR en charge du dicastère Sécurité et Economie.
Photo DR

« A Lausanne, le développement de la ville passe par le développement d'une place économique dynamique. » Relevée par Christophe Paris, président d'Economie Région Lausanne (ERL), cette phrase figurant sur le site Internet officiel de la Ville sonne comme une profession de foi lucide et prometteuse. Comment les pouvoirs publics s'y prennent-ils pour passer de la parole aux actes ? Quels sont, aujourd'hui et demain, les forces et les faiblesses de la capitale vaudoise dans ce domaine ? Tel était en toile de fond le sujet développé par le municipal PLR Pierre-Antoine Hildbrand en charge du dicastère ô combien stratégique et exposé Sécurité et Economie. Une chose est sûre : après ses premiers cent jours passés à la Municipalité, le nouvel élu connaît bien ses dossiers. « Je rappelle qu'à la Municipalité, le rapport de forces avec la Gauche est de un à six, a-t-il souligné en préambule. J'espère que ce rapport sera moins défavorable à l'économie privée qu'à l'Exécutif. »

Le sort des villes centre

La première particularité de Lausanne, à l'image de toutes les villes centre, est d'être une commune entourée d'une large et dense couronne urbanisée. Il s'y développe hors ses murs, essentiellement à l'ouest, des activités génératrices de milliers d'emplois dont les retombées économiques lui échappent largement, tandis que dans les communes voisines au nord et au nord-est se concentre un nombre considérable de personnes à forte capacité contributive. La seconde particularité, toujours à l'image des villes centre, est que la qualité de l'accueil et des infrastructures y est déterminante pour le développement de sa périphérie. La commune se caractérise non seulement par une hyper tertiarisation de son économie, mais aussi par une forte contraction dans le domaine du commerce de détail, laquelle se manifeste par la disparition de certaines enseignes emblématiques. Une contraction dont elle n'est pas la seule à souffrir. « C'est le phénomène des villes clones, observe le municipal. Quand vous passez d'une ville à l'autre, vous retrouvez un

peu toujours les mêmes enseignes, ce qui n'encourage pas les actes d'achat des touristes puisqu'ils ont aussi ces magasins chez eux. Cela explique en partie le décalage entre l'augmentation du nombre des nuitées et les dépenses effectives des hôtes, quand bien même la majorité du tourisme à Lausanne est un tourisme d'affaires.» Pour autant, Lausanne est loin d'être délaissée par ses habitants. Après une phase de baisse, à l'image de la plupart des villes suisses, sa population est repartie à la hausse, avec une part de 40% de résidents étrangers. Et cela de belle manière, puisqu'elle dépasse aujourd'hui celle de la commune de Berne. «Les villes restent la principale porte d'entrée pour la population migrante, qui a souvent peu de moyens, souligne Pierre-Antoine Hildbrand. Cela provoque un décalage entre leur structure financière par rapport au canton et entre différents quartiers.»

Quelle population?

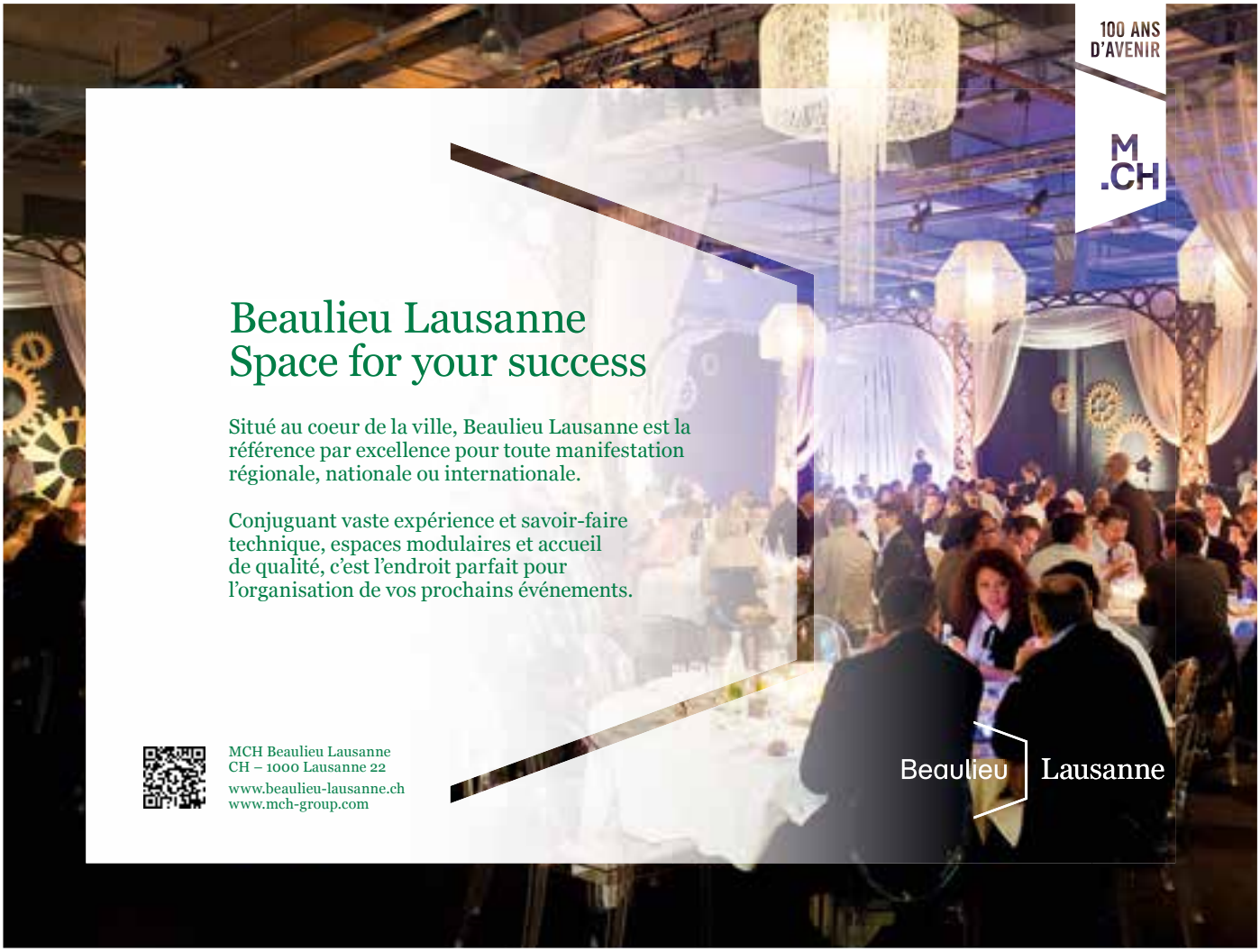
Comment loger tous ces gens? Lausanne est propriétaire de grandes parcelles constructibles qui seront peu ou pas du tout impactées par la nouvelle Loi sur l'aménagement du territoire (LAT). Il en découle un potentiel de logement important. Le défi consiste à accueillir des gens qui rapportent aux finances communales plus qu'ils ne coûtent. «Certains partis considèrent qu'à partir du moment où le terrain appartient à la commune, il faut construire du logement subventionné aussi longtemps qu'on ne pourra répondre à toutes les personnes qui y ont droit, constate le municipal. Cela a évidemment des conséquences sur l'équilibre financier de la ville.» De fait, les villes concentrent une population qui n'a souvent pas le même niveau de formation que celle vivant à l'extérieur. Celle-ci est donc plus sensible aux aléas conjoncturels. Quand elle perd son travail, elle peine davantage à retrouver un emploi car les intéressés se trouvent en concurrence avec un grand nombre de personnes dans la même situation. Vient s'ajouter à cela le phénomène des frontaliers qui viennent en bateau («Les gens qui prennent le m2 le matin à la Gare n'arrivent pas à entrer dans les rames tant elles sont pleines depuis Ouchy»). Il en résulte à Lausanne un taux de chômage plus élevé que la moyenne cantonale ou nationale.

Dossiers chauds

L'occasion était donnée d'évoquer quelques dossiers chauds, notamment celui de l'attribution préférentielle de travaux à des entreprises établies à Lausanne et qui y paient leurs impôts. «J'y suis attentif», répond l'élu qui fait aussi partie de la direction des constructions. Il cite notamment le futur chantier de la Step, qui sera le plus grand de tous pour Lausanne avec un investissement de quelque 300 millions sur une parcelle aussi grande que l'espace du Flon: «J'ai rendu attentifs les chefs de service à pratiquer l'attribution au gré à gré et sur invitation aux acteurs établis à Lausanne. Pour autant bien sûr qu'ils soient en mesure de répondre à la demande et dans le respect de la concurrence.» Lausanne souffre d'un déficit d'entreprises établies sur son territoire en comparaison avec d'autres villes. Comment en attirer ou simplement conserver celles qui y sont? Parmi les idées figure celle de mettre à leur disposition les nombreuses données que l'administration communale possède sur les flux et les caractéristiques de la population. Des données qui n'ont encore jamais été utilisées sous l'angle commercial. Or elles pourraient être précieuses dans les prises de décision. Il n'est pas question de les commercialiser, mais de les rendre directement accessibles plutôt que les offrir à des entreprises américaines qui les revendraient. Pour couronner le tout, la ville va connaître de profonds bouleversements ces prochaines années, notamment par d'importants travaux et la concrétisation du grand projet urbanistique Métamorphose. Hormis le Pôle muséal en train de naître, des travaux imminents affecteront plusieurs sites stratégiques. La construction de la rampe Vigie-Gonin est un préalable indispensable à l'arrivée du futur tram place de l'Europe et à la fermeture du Grand-Pont au trafic motorisé individuel. Dans le même temps, ce sera la transformation de la place de la Gare avec un accroissement des surfaces commerciales, puis la réaffectation de l'ancien bâtiment de la Poste à l'avenue d'Ouchy pour des bureaux et des commerces. De quoi accroître davantage encore la pression sur les commerces du centre-ville. On le voit, Lausanne n'a pas fini de bouger. *Last but not least:* «A terme, la question d'un hôpital régional se posera, explique le municipal. Nombre d'actes médicaux faits actuellement au CHUV ne sont nécessaires ni à la formation des médecins ni à l'activité des professeurs ou à l'aura de l'établissement, et surtout ils coûtent très cher en raison du prix à payer pour cette énorme infrastructure. Ces actes reviendraient moins cher s'ils étaient effectués dans des établissements de taille plus petite, publics ou privés.»

>suite à la page 21

«Nous sommes Vaudoise.
Notre PME bénéficie
d'une solution
d'assurance complète.»
Agence générale de Lausanne
Avenue du Théâtre 1, 1002 Lausanne
T 021 310 02 02
www.vaudoise.ch/lausanne
Là où vous êtes.
vaudoise


100 ANS
D'AVENIR
M
.CH
Beaulieu Lausanne
Space for your success
Situé au coeur de la ville, Beaulieu Lausanne est la référence par excellence pour toute manifestation régionale, nationale ou internationale.
Conjuguant vaste expérience et savoir-faire technique, espaces modulaires et accueil de qualité, c'est l'endroit parfait pour l'organisation de vos prochains événements.
MCH Beaulieu Lausanne
CH – 1000 Lausanne 22
www.beaulieu-lausanne.ch
www.mch-group.com
Beaulieu Lausanne

>suite de la page 19

La construction du m3 est une condition-cadre indispensable à la pérennité de la réussite de l'écoquartier qui sort de terre aux Plaines-du-Loup. Photo DR

LE PARI DES PLAINES-DU-LOUP

La construction du m3 est aux yeux de Pierre-Antoine Hildbrand une condition-cadre indispensable à la pérennité de la réussite de l'écoquartier qui sort de terre aux Plaines-du-Loup. Il est destiné à accueillir 10 000 habitants, ce qui correspond à la moitié de la population de Morges. « Faute de m3, on va peut-être avoir ici un quartier qui fonctionnera bien au début, mais étant donné que ce secteur est plus ou moins dépourvu en places de stationnement, s'il reste sans liaison forte de transports publics, on risque d'aboutir à un immense quartier difficile à gérer tant du point de vue social que de la sécurité. On essaie actuellement de faire en sorte que des associations se créent afin que les gens s'intègrent à la vie de quartier. Je ne doute pas que cela fonctionnera au début avec l'arrivée de jeunes familles choisissant d'habiter en coopérative. C'est au changement de génération que les problèmes risquent de se produire. »

Pour ajouter à sa perplexité, l'élu se demande comment les habitants des Plaines-du-Loup se débrouilleront pour se ravitailler dans ce secteur où l'on n'a pas choisi que s'implantent de grandes surfaces du commerce de détail. « Je ne vois pas encore comment les gens vivront ici au jour le jour. On ne pourra pas les forcer à passer d'une épicerie bio à une autre épicerie bio aux prix actuellement pratiqués. C'est oublier que la majorité des Suisses ont l'habitude d'aller chez l'une ou l'autre des deux enseignes orange. » L'un des objectifs aux Plaines-du-Loup est d'y créer au moins 2000 emplois. Encore faut-il y faire venir des entreprises intéressantes économiquement parlant. « Ce n'est pas une brasserie de bière bio qui va créer forcément des emplois et des rentrées fiscales », ironise le municipal.

>suite à la page 23

goutte Récupération SA

SGS

SGS

• Achat et vente de métaux, ferraille et déchets industriels
• Mise à disposition de bennes et gestion de déchetteries
• Démontage de constructions métalliques

GOUTTE RECUPERATION SA
Av. de Sévelin 22 - 1000 Lausanne 20 - Tél. 021 623 21 21 - Fax: 021 623 21 20
E-mail: info@goutte.ch Internet: www.goutte.ch
Pont de la Venoge - 1026 Echandens - Tél. 021 701 20 97 - Fax 021 701 55 92

RECUPERATION RG SA
Zone industrielle La Guérite
1541 Sévaz (près d'Estavayer-le-Lac)
Tél. 026 663 95 95 - Fax: 026 663 95 94
E-mail: info@recuperation.ch - Internet: www.recuperation.ch

Dans chaque cuisine une friteuse Valentine

Votre référence depuis plus de 60 ans

Friteuses
Cuiseurs à pâtes
Chauffe-assiettes
de qualité

Fabrication 100% Suisse

Pour tous renseignements:
021 637 37 40

www.valentine.ch

Valentine®
SWISS MADE

mayor
SANITAIRE - PULLY

Installations sanitaires
Service dépannage

CH – 1009 Pully
tél. +41 21 728 11 83
fax. +41 21 729 42 06
www.mayorsanitaire.ch
secretariat@mayorsanitaire.ch

AXOR

LOGEMENT IDÉAL SC
SOCIETE COOPERATIVE

Fondée en 1960, notre société coopérative est spécialisée dans la gestion d'habitations à loyers modérés, avec ou sans l'aide des pouvoirs publics.

Notre mission est de mettre à disposition des appartements à loyers abordables. Grâce à notre savoir-faire conjugué à notre volonté de développement, nous avons pu construire un parc immobilier, qui compte à ce jour 1'193 appartements.

Pour réaliser nos objectifs d'accroissement, nous sommes à la recherche de projets et de partenaires.

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER.

SIÈGE SOCIAL

Rue Centrale 5
1003 Lausanne
021 342 52 13
www.logement-ideal.ch

map Lausanne

>suite de la page 21

La problématique Uber se résoudra probablement par un assouplissement des règles pour les taxis traditionnels et un encadrement plus serré de cette nouvelle activité. Photo DR

LE CASSE-TÊTE **UBER**

En tant que responsable du dicastère Sécurité et Economie, Pierre-Antoine Hildbrand s'est vu aussi attribuer l'association intercommunale des taxis. Un dossier enlisé dans la problématique de la concurrence de Uber, loin d'être résolu en cette fin 2016. Interrogé sur cette affaire, il rappelle qu'elle est compliquée à plusieurs niveaux. « Il y a d'abord la réglementation fédérale disant qui peut conduire quoi en matière de transport de personnes contre rémunération. Puis il y a l'analyse de la Suva portant sur la qualité de chauffeur indépendant ou employé d'une personne affiliée à une centrale téléphonique, et pour le moment cette analyse est défavorable aux chauffeurs traditionnels. Enfin, il y a la liste d'attente de plusieurs années de chauffeurs B souhaitant devenir A. Et ce n'est pas tout. » Concrètement, les chauffeurs Uber sont bien sûr mis sous pression, mais c'est Uber qui paie leurs amendes. Cette distorsion de la sanction, soumise à un procureur, probablement plus morale que juridiquement attaquable, est pour l'heure restée sans suite. D'une manière générale, le municipal rappelle que Uber n'est pas le seul facteur qui a affecté les taxis lausannois. « Le marché a été profondément bousculé avec l'arrivée du m2. Par exemple, beaucoup d'étudiants à l'Ecole hôtelière prennent désormais le taxi non plus en ville mais au terminus du métro aux Croisettes. » Considérant que la solution réside probablement dans un assouplissement des règles pour les taxis traditionnels et dans un encadrement plus serré des services Uber, il ne peut s'empêcher de relever qu'il reste probablement suffisamment de travail pour les premiers aux alentours de la Gare étant donné la concentration de taxis à certaines heures. Et il s'étonne par ailleurs de découvrir que certains taxis refusent plus de 50 % des courses qui leur sont proposées.

LE BAROMÈTRE DE **L'EMPLOI**

L'Office fédéral de la statistique a diffusé récemment les résultats de la statistique structurelle des entreprises pour l'année 2014 (STATENT). Les données lausannoises font état d'une augmentation de 1.1 % du volume de l'emploi avec 92 934 EPT, soit une progression supérieure à la tendance nationale (0.8 %) portée par la bonne tenue du secteur des services (1.3 %). L'emploi a progressé dans les entreprises lausannoises de grande taille (plus de 250 EPT, 6.8 %) et, dans une moindre mesure, dans celles de taille plus modeste (10-49 EPT, 2.9 %), alors qu'il a diminué dans les moyennes (50-249 EPT, –4.3 %) et est resté stable dans les petites (0-9 EPT, 0.2 %). En comparaison nationale, Genève enregistre la plus forte croissance de l'emploi (1.6 %). Zurich et Lausanne suivent (respectivement 1.2 % et 1.1 %) alors que Bâle progresse plus modérément (0.7 %). Berne a recensé pour sa part une diminution du volume de l'emploi (–0.7 %).

MOTTIER & CIE VILLENEUVE SA

TÔLERIE INDUSTRIELLE
CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES

ROUTE DU GRAMMONT - Z.I. C N° 97 - 1844 VILLENEUVE
TÉL. 021 960 11 45 - FAX 021 960 17 33
www.mottiervilleneuve.ch - E-MAIL: info@mottiervilleneuve.ch

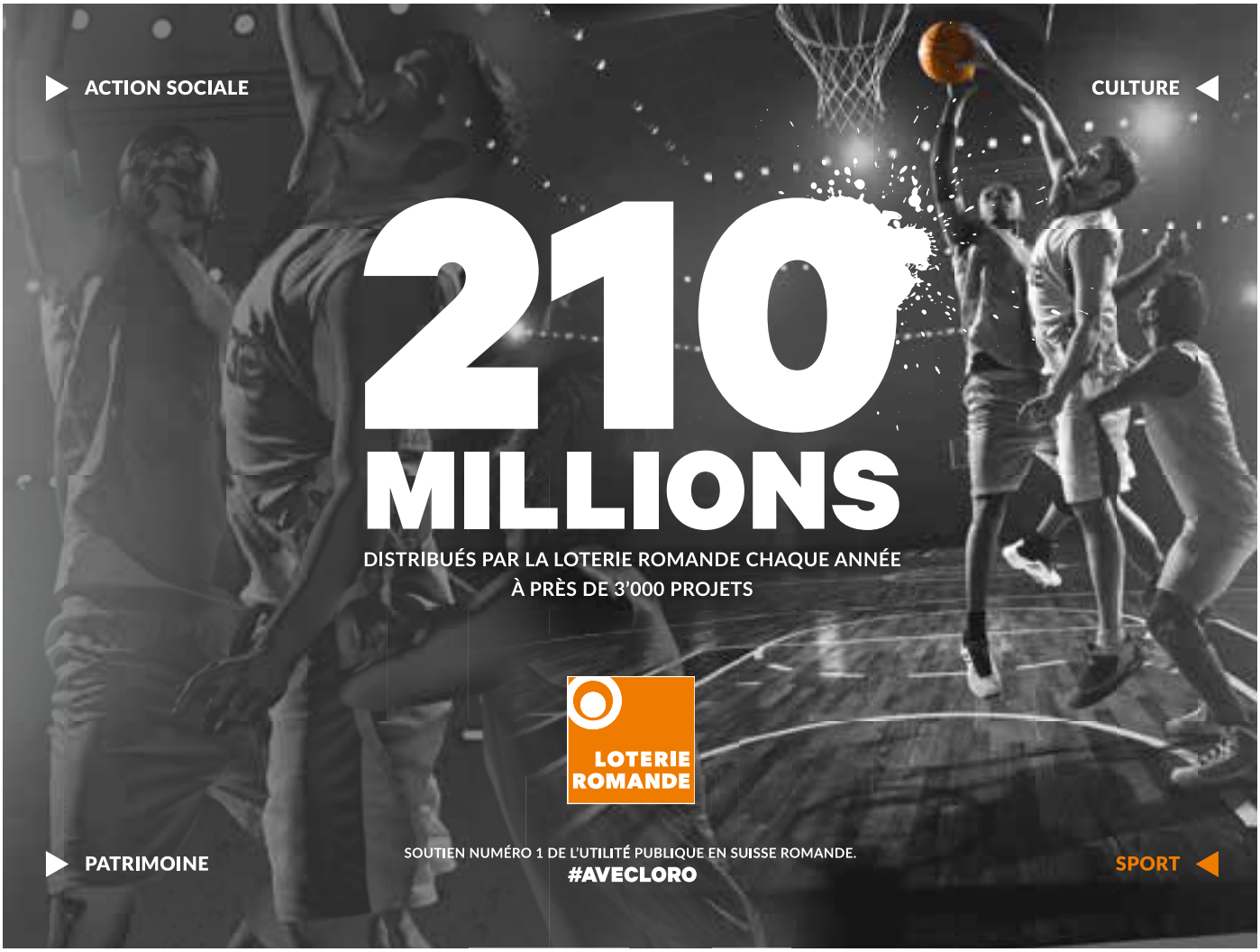
Entreprise fondée en 1912

Bâtiment Génie Civil
Bertholet + Mathis SA

Bâtiments
Génie civil
Transformations / Rénovations
Isolations thermiques / Rénovations de façades
Diagnostic amiante / Travaux de désamiantage

www.bertholet-mathis.ch

MARÉCHAUX
pour être au courant.
Installations électriques, télécom et domotique
www.marechaux-lausanne.com - 021 654 26 26



La remise des neuvièmes « Lauriers de Platine » chez Benoît Violier à Crissier. De gauche à droite : Pierre Monachon, Madame Brigitte Violier, le conseiller d'Etat Philippe Leuba, puis les gagnants du premier prix entourant Franck Giovannini, le chef du Restaurant de l'Hôtel de Ville. Photo DR

LES VINS VAUDOIS À LA RECHERCHE DE LA VALORISATION

Les « Lauriers de Platine » de Terravin sont la plus haute distinction vaudoise qui honore le vigneron pour son travail et la qualité de son chasselas. Célébrée le 17 novembre dernier au Restaurant de l'Hôtel de Ville de Crissier, en présence du conseiller d'Etat Philippe Leuba, chef du département de l'Economie, la neuvième édition de cette récompense illustre les efforts réalisés pour une valorisation des vins vaudois à leur juste mérite dans un environnement économique difficile et au terme d'une année viticole 2016 pudiquement qualifiée de complexe.

Les chasselas de La Côte n'en finissent pas d'éblouir. Comme en 2015, c'est encore un vin de Féchy qui a conquis le jury des « Lauriers de Platine » de Terravin. De chez Bettems Frères, ce La Côte AOC, Féchy, Cave de la Crausaz, cuve 2, s'est imposé devant trois Grands Crus de Lavaux, eux-mêmes distingués parmi les seize vins présélectionnés sur les 669 chasselas ayant obtenu le « Label Or Terravin ». Moment de bonheur d'autant plus apprécié que les vignobles ont vécu une année 2016 particulièrement oppressante. Les calamités n'ont cessé de s'abattre. Notamment par près de trente jours de pluie entre la fin mai et la fin juin favorisant des invasions locales de mildiou extrêmement difficiles à traiter dans les parchets escarpés de Lavaux. Des épidémies d'une telle ampleur n'avaient plus été observées depuis vingt ans. Sans parler des ravages de la mouche suzukii. Certains produits phytosanitaires étaient devenus indispensables pour sauver la mise, même si tous les vignerons souhaitent s'en passer. A l'heure où la société ne jure que par le bio, il n'en fallait pas davantage pour enflammer les esprits, quand bien même Agroscope rappelle que si la production biologique protège certes avec du cuivre, du soufre ou d'autres produits naturels, ces derniers agissent moins longtemps et les traitements doivent être renouvelés fréquemment, surtout lorsqu'ils sont lessivés par la pluie. Un magnifique été indien a permis de redresser la barre, permettant finalement d'atteindre une teneur en sucre de 71,1 degrés Oechsle à la vendange, soit un peu mieux qu'en 2014, alors qu'elle n'était encore que de 60 degrés à la mi-septembre. Il en a résulté une récolte globalement qualifiée de « saine et généreuse », estimée à 30 millions de litres – dont 21 de blanc – soit 9 millions de plus qu'en 2015.

Un label pour convaincre

Créés en 1963, les labels Terravin peinent à convaincre l'ensemble des vignerons. Ils ne valorisent actuellement que 6 % de la production vaudoise. Cela pas seulement parce que la promotion qui lui est associée coûte au vigneron 20 centimes par bouteille le comportant. « Certains n'osent pas se lancer, déplore Pierre Monachon, vigneron de Rivaz et président de Terravin. Ils craignent la réaction de leurs clients s'ils l'obtiennent un année et pas celle d'après. C'est un challenge perpétuel qu'il s'agit de relever. C'est regrettable à l'heure où 70 % des vins sont vendus dans la grande distribution où il est important de marquer la différence à l'étalage. » De fait, même s'ils leur ressemblent dans leur forme, ces labels se distinguent des médailles, lesquelles foisonnent dans le domaine du vin, souvent apposées sur des bouteilles ne contenant pas vraiment le produit qui les a obtenues. Le label Terravin est en effet décerné par un collège d'œnologues à des vins qui doivent être parfaits, tant dans leur aspect, leur arôme que leur bouquet. Il est un des seuls à pousser si loin ses exigences. Car pour Terravin, « la qualité et le plaisir échappent à l'onction AOC. Les âmes errantes sont abandonnées dans un joyeux bazar où se côtoient pêle-mêle le tout-venant et les pépites ». Les « Lauriers de Platine » du chasselas, attribués selon des critères purement hédonistes, à savoir le plaisir et l'émotion suscités par un vin, représentent la distinction ultime. Mais chacun s'accorde à penser que la participation aux grandes manifestation de promotion des vins reste l'un des nerfs de la guerre face à la globalisation du marché.

ciel
électricité
telecom & réseaux
www.cielelectricite.com

MP INGENIEURS CONSEILS SA

Etudes de projets
Planification
Réalisations générales
Expertises
Ingénierie incendie

CH - 1023 CRISSIER Rue du Centre 16 Tél. 021 636 09 02 Fax 021 635 09 40 Info@mp-ingenieurs.ch www.mp-ingenieurs.ch

world archery excellence centre – Centre mondial du tir à l'arc - Lausanne

R. PELLA SA LA MAÇONNERIE DANS LE SANG DEPUIS TROIS GÉNÉRATIONS

©Photo : Hugues Siegenthaler, Lausanne

Créée en 1922, la maison Pella, entreprise familiale de construction de bâtiments, travaux publics, maçonnerie en tout genre et bétons, est davantage que le témoin vivant de la success story d'un immigré italien et de l'évolution de la branche au fil des ans. Aujourd'hui en main du charismatique Rémy Pella, petit-fils du fondateur, l'entreprise s'est taillé une réputation de fiabilité et une notoriété bien au-delà de la région lausannoise. PME de taille moyenne avec une quarantaine d'employés, réalisant de 600 à 700 chantiers par an, elle est active tant dans les petits et grands travaux au service de particuliers ou de gérances que dans des réalisations pour la collectivité.

L'histoire de l'entreprise Pella commence comme un roman, entre 1916 et 1917. C'est celle d'un Italien à la recherche de travail qui arrive en Suisse après avoir franchi les Alpes à pied. Le destin fait qu'il pose sa valise à Lausanne. L'homme est maçon, un métier où les Transalpins jouissent d'un savoir-faire qui leur vaut déjà une excellente réputation. Aussi l'immigré trouve-t-il tout de suite de quoi exercer son talent. Il loue ses services aux paysans et aux agriculteurs de la campagne lausannoise. Avec un joli succès, ce qui lui permet de fonder son entreprise, en 1922, avec un dépôt à Vers-chez-les-Blanc. Puis il s'installe à Lausanne, rue de l'Industrie. Il parvient à acheter deux maisons d'habitation avenue Riant-Mont, dans un quartier tranquille bordant la rue du Valentin. C'est d'ici, depuis les années quarante, que ses deux fils en 1950 et son petit-fils en 1994 ont repris le flambeau. Sous la raison sociale R. Pella SA, Rémy Pella incarne donc aujourd'hui la troisième génération à la tête de cette société, en compagnie de ses deux fils qui préfigurent déjà la quatrième.

De son quartier général avenue Riant-Mont 15, dans un joli appartement aménagé en bureaux, Rémy Pella tient les rênes d'une entreprise dont l'entrepôt était basé jusqu'à l'an dernier à Epalinges. Il se trouve désormais à l'entrée de Moudon, ce qui n'est pas un mauvais choix pour ce qui est des déplacements à travers le canton où se déploient essentiellement les activités de l'entreprise. La maison Pella a connu, on s'en doute, une forte évolution au fil des ans. « Dans les années soixante, on comptait jusqu'à 260 employés, raconte le patron. A l'époque, il y avait beaucoup de monde sur les chantiers. La modernisation des méthodes de travail fait qu'aujourd'hui ce nombre a été réduit au tiers voire moins. »

> suite à la page 28

>suite de la page 27

Rémy Pella est un patron particulièrement actif aussi au plan associatif, à la Fédération vaudoise des entrepreneurs.

©Photo: Hugues Siegenthaler, Lausanne

C'est ainsi que R. Pella SA emploie de nos jours une quarantaine de personnes. «Nous réalisons entre 600 et 700 chantiers par an, 80% de petits, 20% de gros, indique Rémy Pella. C'est un peu la loi de Pareto voulant que 80% des effets sont produits par 20% des causes, car ces deux catégories représentent globalement le même chiffre d'affaires.» En exécution de mandats de privés ou de gérances, les petits chantiers, entre 200 et 15000 francs, peuvent aller de la réparation d'une fixation de volet au remplacement d'une dalle. Parmi les chantiers de grande envergure portant son empreinte, l'entreprise cite le rehaussement de deux niveaux de l'hôtel de police de Lausanne, ou encore la réalisation du centre commercial de la Croix-Blanche à Epalinges.
R. Pella emploie essentiellement des maçons et des manœuvres actifs dans cette branche. «Le métier de maçon est une notion très large, explique Rémy Pella. Nous avons beaucoup de maçons ‹bricole›, c'est-à-dire des professionnels débrouillards et bien élevés qui savent par exemple chausser des pantoufles lorsqu'ils se rendent chez un particulier. Et puis il faut aussi pouvoir compter sur des collaborateurs compétents autant dans les travaux d'entretien, de transformation ou de génie civil.» L'entreprise forme régulièrement deux ou trois apprentis. Et il y a une liste d'attente pour les manœuvres qui souhaitent obtenir un CFC comme le prévoit la loi au bout d'un certain nombre d'années de pratique.

Rémy Pella est davantage qu'un patron maçon CFC au bénéfice d'un brevet de contremaître et d'une maîtrise. Il est particulièrement actif au plan associatif à la Fédération vaudoise des entrepreneurs dont il a été membre du conseil d'administration. Il y préside actuellement la commission garante de la qualité à l'Ecole de la construction à Tolochenaz qui comprend toute la filière de formation jusqu'à la maîtrise. «Je me suis toujours engagé pour la formation, souligne-t-il. Car si on a des gens bien formés, on a de bons concurrents en face de soi, et non des gens qui n'y connaissent rien et proposent n'importe quoi en matière de prix ce qui mène à la catastrophe pour tout le monde.»

Ses fonctions et son expérience lui permettent de jeter un regard particulièrement lucide sur l'évolution de ce secteur. La parade mise en place par les pouvoirs publics face aux effets néfastes de la disparition du Registre professionnel le rend tout particulièrement perplexe: «Les dossiers de soumission sont de plus en plus compliqués. Par exemple, on veut connaître notre méthode de travail avant même d'avoir été adjudicataire. C'est à se demander si le maître d'ouvrage ne veut pas se rassurer lui-même de ses choix. D'une manière générale, je trouve que l'on devrait davantage penser aux entreprises régionales, celles qui font vivre notre économie.»

Rémy Pella a créé en 1994 la société Desa devenue une référence dans la construction et l'exploitation de déchetteries à travers le canton. Mais c'est une autre histoire... Et comme si cela ne suffisait pas, accessoirement, l'homme fut pendant des années commandant des pompiers volontaires de la Ville de Lausanne.

©Photo: Hugues Siegenthaler, Lausanne

« SERVICES AMBULATOIRES OUVERTS À TOUS »

- Centre d'urgences ouvert 7j/7
- Centre de radio-oncologie
- Le plus grand institut privé de radiologie du canton de Vaud
- Centre d'imagerie du sein
- Centre ambulatoire pluridisciplinaire
- Institut de physiothérapie
- Laboratoires d'analyses ouverts 24h/24

www.etcdesign.ch - Photos©Th. Zufferey

Clinique de La Source Lausanne

La qualité au service de votre santé
www.lasource.ch

THE SWISS LEADING HOSPITALS

ESPRIX Prix d'Excellence 2014

EFQM Recognised for excellence

PERL
PRIX ENTREPRENDRE RÉGION LAUSANNE

DEVENEZ L'ENTREPRENEUR 2017 DE LA RÉGION LAUSANNOISE

L'appel à la participation à l'édition 2017 des Prix Entreprendre Région Lausanne (PERL) bat son plein. Les entreprises intéressées ont jusqu'au 13 janvier pour faire parvenir leur dossier de candidature à cette distinction récompensant par une dotation de 100 000 francs l'inventivité et la créativité entrepreneuriales.

« Devenez l'entrepreneur 2017 de la région lausannoise. » Le slogan d'appel aux candidatures aux Prix PERL traduit une réalité vécue à ce jour avec bonheur par 55 lauréats depuis la création de ce concours annuel en 2003. Les prix PERL sont destinés à toute entreprise, PME ou PMI, existante ou en voie de création, active dans tous les secteurs économiques, domiciliée actuellement ou dans un futur proche sur le territoire de l'une des 27 communes membres de l'association Lausanne Région. Ces prix consistent non seulement en une substantielle récompense financière, mais ils permettent aussi une large visibilité pour les entreprises ou les projets nominés et primés. Ils sont décernés par un jury composé de représentants des milieux économique, politique, académique et des médias, ainsi que du président de l'association Economie Région Lausanne.

Le jury prend en compte essentiellement les critères suivants :
- L'impact économique du projet pour la région lausannoise.
- Le soutien du projet au maintien et à la création d'emplois.
- L'originalité et l'aspect innovateur du produit ou du service.
- La démonstration via le modèle d'affaires ou le plan d'affaires (business plan) de la faisabilité technique et de la viabilité économique du projet.
- L'adéquation du projet avec l'environnement économique.
- L'impact financier des PERL sur l'avenir du projet.
- De plus, les projets devront également respecter l'éthique commerciale, les conventions collectives de travail et s'inscrire dans une perspective de développement durable.

Cinq récompenses sont chaque année en jeu. L'entreprise lauréate et gagnante du trophée reçoit 50 000 francs. Quatre autres prix sont décernés, dotés chacun de 10 000 francs. Enfin, une enveloppe de 10 000 francs permet au jury de décerner des diplômes PERL aux candidats finalistes mais non lauréats.
Les dossiers de candidature doivent être adressés d'ici au 13 janvier. Les prix seront remis le 17 mai 2017 à l'occasion d'une cérémonie de gala retransmise en direct sur la chaîne La Télé. Tous les renseignements utiles sont disponibles sur le site **www.lausanneregions.ch/perl**

RICHARD Pierre sa
Couverture – Ferblanterie – Service d'entretien
TOITURES NEUVES ET ANCIENNES
Tél. 021 646 01 58 – Fax 021 647 44 67 – Valentin 58 – Lausanne

Sortimo
Equipements de véhicules
www.sortimo.ch
GERBER FRÈRES sàrl
Aménagements de véhicules utilitaires
sortimo@gerber-freres.ch – www.gerber-freres.ch
1052 Le Mont s/Lausanne – Tél. 021 653 51 52

Guy Gaudard s.a.
MAITRISE FEDERALE
ELECTRICITE • TELECOM
Av. de Chailly 36 • 1012 Lausanne
021 711 12 13 • info@gaudard.ch

LES AGENTS D'AFFAIRES BREVETÉS ONT DES COMPÉTENCES MÉCONNUES

Photo DR

Youri Diserens préside l'Association des agents d'affaires brevetés du Canton de Vaud (AAB). Photo DR

Deux professions se partagent dans le canton la représentation des parties devant les autorités judiciaires et les offices de poursuites: les avocats et les agents d'affaires brevetés, ces derniers s'estimant mal servis par une appellation historique qu'ils préféreraient remplacer par celle d'« agents juridiques » plus propre à la réalité de leur métier. Si les compétences professionnelles des avocats paraissent évidentes, celles des agents d'affaires sont souvent méconnues en raison d'une vision réductrice les assimilant aux sociétés de recouvrement de créances. Youri Diserens, président de l'Association des agents d'affaires brevetés du canton de Vaud (AAB), rappelle ce qui les différencie à la fois de leurs cousins avocats comme des sociétés de recouvrement.

Les agents d'affaires brevetés vaudois sont porteurs d'un brevet décerné après examen par le Tribunal cantonal en application d'une législation spécifique. Ils sont moins d'une trentaine à pouvoir se prévaloir de ce titre. Ces « artisans du droit », comme ils aiment à se définir, sont au bénéfice d'une formation juridique complète. Ils sont reconnus au plan fédéral par le Code de procédure civile comme mandataires professionnels habilités à représenter les parties en justice. Dans l'esprit des gens, on les voit comme des mandataires qui ne serviraient les intérêts que des créanciers, tels de méchants personnages qui ne feraient rien d'autre que poursuivre les débiteurs. Ils s'en défendent, expliquant qu'ils peuvent parfaitement être mandatés par l'une ou par l'autre des parties dans une procédure, par exemple pour défendre un particulier qui serait confronté à des difficultés, ou une entreprise en voie de sursis concordataire ou pour éviter une faillite, pour l'assainissement d'une situation. Ou encore déposer l'inscription d'une hypothèque légale pour un artisan ou un entrepreneur qui ne parviennent pas à se faire payer. « Nos compétences sont bien plus larges qu'on l'imagine, explique Youri Diserens. En fait, on peut nous assimiler de plus en plus à l'avocat. Cela non seulement devant les offices de poursuites et faillites, mais aussi devant les autorités judiciaires où il nous arrive de plaider au même titre que les avocats. » Et si leurs cousins avocats sont bien sûr compétents pour toutes ces tâches, les agents d'affaires revendiquent une plus grande habilité en raison d'une spécialisation qui leur permet d'accumuler une vaste expérience dans ces domaines juridiques particuliers où le relationnel joue un rôle important. Subsidiairement, ils se considèrent comme étant globalement moins chers que les avocats. La clientèle des agents d'affaires brevetés vaudois est constituée autant d'entreprises que de particuliers, avec une tendance marquée pour les PME. Leur association a fêté en 2016 dix ans de partenariat avec la Fédération vaudoise des entrepreneurs (FVE), dix ans au cours desquels de nombreuses consultations ont été offertes en échange d'un bon annuel délivré gratuitement aux membres de la fédération. Elle a aussi conclu un partenariat avec la Chambre vaudoise immobilière depuis 2007 et récemment, depuis 2016, avec l'USPI sur le même modèle que la FVE.

Des mandats clé en main

Pourquoi s'adresser à un agent d'affaires plutôt qu'à des sociétés de recouvrement aux méthodes à la hussarde qui défraient parfois la chronique? « C'est bien sûr très tentant pour nos clients potentiels, explique Youri Diserens. Mais ceux qui renoncent à nos services pour aller vers une de ces entreprises ne tardent souvent pas à revenir vers nous. Car ces sociétés sont limitées dans leur champ d'action dans le sens où elles ne sont actives que pour la poursuite pure, ce qui ne constitue que la première étape, alors que nous pouvons être mandatés afin d'assurer un suivi pour toute la procédure judiciaire, cas échéant jusque devant la Cour d'appel, tout comme le ferait un avocat. » Et pour donner une idée de la globalité d'un mandat d'agent d'affaires, le président de l'AAB prend l'exemple d'un propriétaire d'immeuble ou d'une gérance aux prises avec des loyers impayés. L'agent d'affaires peut en pareil cas se charger autant des opérations relevant des poursuites, du droit du bail ou encore des négociations avec les instances publiques de logement. Le 1er janvier 2018, les cantons de Vaud, Genève et Tessin se seront pliés à l'unification des règles de procédure à l'échelle suisse auxquelles ils sont les seuls à n'avoir pas encore totalement adhéré. Toute personne ayant l'exercice des droits civils, y compris une personne morale, pourra alors représenter le créancier pour lever une opposition à une poursuite, ce qui est actuellement réservé par la loi vaudoise aux avocats et aux agents d'affaires. Le rôle de ces derniers sera plus appréciable encore car le recours à un mandataire professionnel, par la formation et la surveillance auxquelles il est soumis, s'avère bien souvent plus efficace et sécurisant tant pour le créancier que pour le débiteur.

NOUVEAU

Terminés les problèmes de monnaie et les files d'attente dans nos parkings grâce à

" Park&Go! "

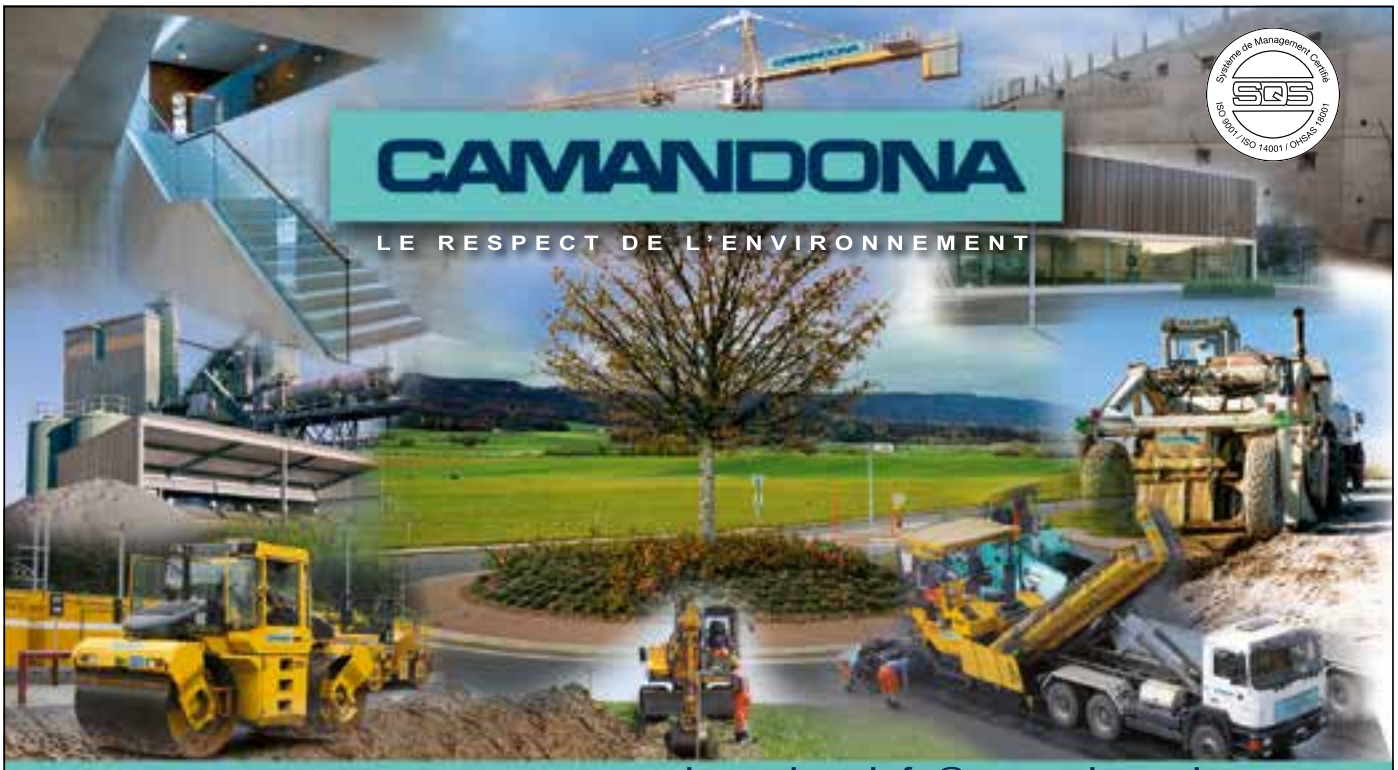
Valable dans les parkings:

P du Centre, Lausanne
de Bellefontaine,Lausanne

Soyez les premiers à en profiter!
Inscrivez-vous auprès des bureaux d'accueil des parkings

PMS Gestion & Exploitation

Parking Management Services SA - Renens
www.pms-parkings.ch



www.camandona.ch - info@camandona.ch

1023 CRISSIER - Rue de Cossonay 30 - Case postale 171	**Tél. 021 632 89 00**	**Fax 021 632 89 01**
Succursales + centres de production: **Lausanne - Renens - Gland**	Tél. 021 632 89 00	Fax 021 632 89 01
Daillens	Tél. 021 861 84 00	Fax 021 861 84 01
St-Triphon - Collombey	Tél. 024 499 05 00	Fax 024 499 05 01

Photo DR

MATCHINVEST POUR CIBLER EFFICACEMENT LA RECHERCHE DE PARTENAIRES ÉCONOMIQUES

Matchinvest est une plate-forme romande d'intermédiation qui soutient les start-up et les PME dans leurs projets d'innovation d'affaires. Indépendante et neutre, elle favorise le financement et la transmission d'entreprises. Elle est un point de rencontre entre entrepreneurs et investisseurs et applique un modèle d'affaires basé sur les prestations de service, sans commissionnement et sans contrat d'exclusivité.

Place du marché virtuelle pour les entrepreneurs, les investisseurs et les acheteurs, Matchinvest est indépendante et neutre. Cette plate-forme est supportée par Platinn, une association privée qui soutient les start-up, ainsi que les petites et moyennes entreprises dans leurs innovations d'affaires. L'inscription est gratuite tant pour les entreprises que pour les investisseurs. Transparente et dynamique, Matchinvest a comme son nom l'indique pour but de favoriser les rencontres entre entreprises et investisseurs. Elle n'a pas pour vocation d'agir en tant que mandataire. Elle soutient la recherche de capitaux pour les start-up et les PME, ainsi que la transmission d'entreprises. Les entrepreneurs et les investisseurs peuvent s'y inscrire directement ou confier la gestion de leur profil à un professionnel. Pour y accéder, il suffit d'ouvrir son compte, de renseigner sur son profil d'entreprise ou d'investisseur, et de sélectionner des critères de recherche. Diverses options se présentent ensuite pour entrer en contact avec des partenaires potentiels.

Informations sécurisées

Toutes les informations sont sécurisées et stockées en Suisse. Le profil de l'entreprise membre est anonyme et un code d'identification spécifique et unique lui est automatiquement attribué. Grâce à ce code, celle-ci peut rechercher des partenaires de façon anonyme. Les informations contenues dans son profil ne sont visibles que par les investisseurs avec lesquels elle choisit d'entrer en relation. Elle décide quand et avec quels partenaires elle souhaite entrer en contact. Son profil est disponible uniquement sur Matchinvest et les informations ne sont en aucun cas transmises à des tiers.

Gratuite, l'ouverture d'un compte permet de définir le profil de base de son entreprise, puis de découvrir des premières opportunités d'affaires provenant de profils certifiés et non certifiés. En mode gratuit, le contact n'est toutefois en général possible qu'avec des profils non certifiés. Entrer en relation avec ceux-ci se fait donc aux propres risques de l'utilisateur. Afin d'entrer en contact avec des profils certifiés, il est recommandé d'adhérer au service Premium. Par ce service, qui coûte 700 francs par an, l'entreprise a en plus accès à la certification de son profil et aux fonctions de recherche avancée ainsi qu'à la possibilité de se présenter à un large public.

>suite à la page 34

ASSOCIATION

>suite de la page 33

Qu'est-ce que la certification ? La qualité d'un profil d'entreprise est cruciale pour garantir le succès de ses démarches. Par la certification, elle obtient un label de qualité attribué à l'issue de la validation de ses données par un certificateur accrédité de son choix. La majorité des entreprises et des investisseurs ne traitent en effet qu'avec des profils certifiés. Une fois ce processus achevé, l'entreprise a accès à la recherche « Strategic Fit », c'est-à-dire qu'elle a la possibilité d'entrer en contact avec des partenaires qui partagent ses objectifs. Concrètement, cet outil compare les critères de recherche de l'entreprise avec ceux de partenaires potentiels et propose des mises en relation de haute qualité.

Les utilisateurs possédant un compte Premium ont d'autre part accès à un système d'alerte qu'ils peuvent configurer selon divers critères. Ils sont ainsi informés par un e-mail aussitôt qu'un nouveau profil leur correspondant est disponible sur la plate-forme. A noter que Matchinvest ne perçoit aucun commissionnement en cas de levée de fonds réussie.

Par ailleurs, les entreprises qui souhaitent obtenir davantage de visibilité peuvent se présenter sur la page d'accueil de Matchinvest, avec du texte, des images, des vidéos et des liens sur les réseaux sociaux. Cette option est recommandée pour toutes les start-up et les PME qui recherchent des investisseurs. A la différence des données de profil, cette présentation est visible par tous les visiteurs de la plate-forme.

Il est possible d'ouvrir un compte dit professionnel sur Matchinvest. Cela procure de nombreux avantages : gestion des profils de ses clients, investisseurs ou entreprises, et accès à un dealflow sécurisé. De quoi découvrir des opportunités d'affaires constamment alimentées par une base de données s'étendant sur toute la Suisse.

Enfin, une visite sur le site matchinvest.ch permet de découvrir un formidable agenda représentant une vaste palette d'événements, de rencontres et de formations à l'intention des acteurs économiques de tous horizons professionnels.

Photo DR

KramerKrieg, c'est aussi les achats online
www.kramerkrieg.ch
Naviguez, choisissez, commandez et... faites des économies !
KramerKrieg

NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.
Plus de 50 ans de solutions.
Board & Maccagni sa
Board & Maccagni SA - Installations sanitaires
Rue de la Pontaise 23 - Case postale 62
CH-1018 Lausanne 18
Tél. +41 21 646 80 80 - Fax +41 21 646 86 42
www.board.ch

Lausanne
POMPES FUNÈBRES OFFICIELLES
Depuis 1946
Ecoute – Confiance – Dignité
av. des Figuiers 28 – 1007 Lausanne
(Accès possible par l'av. de Montoie, à 100 m du centre funéraire)
Téléphone permanent:
021 315 45 45 24h/24
www.lausanne.ch/pfo
TL: lignes N° 1, 2, 6 et 25, arrêt Maladière
Sortie autoroute Lausanne-Sud, direction Centre. Facilités de parcage.
Organisation de funérailles en Suisse et à l'étranger
Etablissement de conventions pour obsèques futures

MENETREYSA
JARDINS – TENNIS – CLÔTURES
55 ans de création
www.menetrey-sa.ch - 021 / 732 12 00 - 1034 Boussens

LES PRIX DU COMMERCE LAUSANNOIS RÉCOMPENSENT L'ACCUEIL ET LE DYNAMISME

A l'heure où vous lisez ces lignes, on peut dire que les jeux sont quasiment faits pour la quatrième édition des Prix du Commerce de Lausanne organise sous l'égide du City Management. Les nominés de cette nouvelle cuvée, réalisée sur la base des évaluations menées en automne 2016, seront conviés le 16 janvier prochain pour un apéritif de gala durant lequel les lauréats seront désignés et récompensés. Une dizaine de participants membres de la Société coopérative des commerçants lausannois (ACL) expriment dans ces colonnes ce qu'une telle initiative peut apporter au commerce lausannois en général et au leur en particulier.

«100 % des gagnants ont tenté leur chance», lançait il y a quelques années le célèbre slogan de la Française des Jeux. La formule pourrait être reprise pour inciter à la participation aux Prix du Commerce de Lausanne. A un détail près: il ne s'agit pas ici de gagner à un jeu de hasard, mais de le mériter en se démarquant face à la concurrence en général, et face à celle des autres participants en particulier. En d'autres termes, la récompense ne s'obtient pas sur un coup de dés, mais elle résulte des efforts consentis dans la recherche de la qualité, de la créativité et du dynamisme de son magasin. On préférera dès lors la devise que la légende attribue au baron Pierre de Coubertin, père des JO modernes: «L'important est de participer.»

> «Dans mon cas, cette participation permet de faire connaître ma boutique et le vintage. De partager une passion du beau vêtement, de faire connaître une manière de se vêtir autrement, loin des standards de l'hyperconsommation. Dans le respect de l'homme et de la nature.»
>
> Muriel Dousset, Chabada Vintage, Catégorie Accueil

Les Prix du Commerce de Lausanne ont été lancés en 2013. Ils sont destinés à mettre en avant l'originalité et le savoir-faire du commerce lausannois pour attirer la clientèle et faire preuve de pédagogie auprès de l'ensemble des commerçants. Ils sont organisés sous l'égide de la Fondation City Management, soit pour elle, Lausanne Tourisme, Lausanne-Cités, la Fédération Romande des Consommateurs, le Comptoir Immobilier de Lausanne, GastroLausanne, le Trade Club de Lausanne, la Société Coopérative des Commerçants Lausannois ainsi qu'Yvonne Julier Orfèvrerie. L'objectif de ce partenariat public-privé est de mettre en valeur le commerce de proximité, de lui offrir une meilleure visibilité, de capitaliser sur son savoir-faire pour attirer la clientèle, de dynamiser l'image de Lausanne, de récompenser la créativité et l'accueil ainsi que de faire œuvre de pédagogie auprès de l'ensemble du commerce lausannois. Ce concours dont la participation est gratuite récompense l'accueil, l'aménagement, l'atmosphère globale et les efforts consacrés à l'amélioration de la qualité des services rendus. Il est destiné principalement aux commerces de vente au détail établis dans la Commune de Lausanne et disposant d'un point de vente ouvert au public. Les personnes physiques qui sont membres du jury ne peuvent présenter de candidature, ni à titre individuel, ni pour le compte ou à travers une personne morale dont elles sont associées, membres ou employées. Enfin, le gagnant du premier prix dans l'une des catégorie de l'année précédente ne peut se réinscrire dans cette même catégorie. Et le commerçant qui remporte un premier prix à trois reprises est promu au sein du jury.

> «Concourir pour le Prix du Commerce est une motivation supplémentaire pour moi et mes collaboratrices.»
>
> B. Metzger, Guillard et Metzger SA, Horlogerie-Bijouterie de Chailly, Catégorie Accueil

> «Nous pensons que notre participation au Prix du Commerce va nous permettre de renforcer notre esprit d'équipe face à un nouveau challenge.»
>
> Claire Costa, Calida, place de la Palud, Catégorie Accueil

> «Au-delà de gagner, nous souhaitons mettre en avant le travail de chacune de nos collaboratrices qui s'efforcent chaque jour de donner le meilleur pour accueillir et conseiller nos clients. A travers ce concours, nous espérons que ce travail sera davantage perçu et reconnu par notre chère clientèle lausannoise.»
>
> Caroline Quernec, La Boutique du Coiffeur, rue de l'Ale 7, Catégorie Accueil

Le jury est présidé par Helena Druey, City Manager. Il est composé par ailleurs de représentants du Lausanne-Cités, de la Fédération Romande des Consommateurs, de GastroVaud section Lausanne, du Trade Club, de Lausanne Tourisme, du Comptoir Immobilier de Lausanne, de la Société Coopérative des Commerçants

> «Montrer que l'on existe toujours depuis 1933.»
>
> Freddy Meylan, Horlogerie-Bijouterie, rue de l'Ale 20, Catégorie Accueil

« Chez Yatus, nous refusons de faire le compromis de la qualité. C'est pourquoi il est primordial pour nous de continuellement nous faire juger sur notre service et sur notre sourire. »

Yatus – Wine bar et œnothèques,
rue du Petit-Chêne,
Catégorie GastroLausanne

« Actifs depuis 80 ans à Lausanne, nous avons toujours soigné notre accueil ; le concours permet à tous les collaborateurs de se surpasser encore et encore, chaque jour, pour créer et offrir le meilleur accueil/service possible. »

Marc Winterhalter, Palud Modes,
Catégorie Accueil

Photo DR

Lausannois et d'Yvonne Julier Orfèvrerie, gagnante d'un premier prix à trois reprises. Les membres du jury ainsi que des enquêteurs indépendants ne visitent pas les commerces avec lesquels ils ont des liens d'intérêts.

Les règles du jeu
Les candidats, qui ne peuvent participer qu'à une des catégories de prix – excepté le Prix du Public – sont jugés selon une grille d'évaluation ainsi que des visites sur place. Chaque participant reçoit au minimum deux visites anonymes. Les visiteurs, membres du jury ou enquêteurs indépendants mandatés par lui, ne s'annoncent donc pas et ils n'ont aucun contact avec les candidats dans le cadre de leur mandat. Sur demande, l'ensemble des participants peut cependant obtenir un retour oral de ces visites. Les critères pris en compte pour l'attribution des points sont les suivants :

Prix de la plus belle vitrine
- Qualité de l'affichage des prix en adéquation avec l'Ordonnance sur l'indication des prix (OIP) (affichage complet, visibilité et originalité du support)
- Qualité de l'étalage en vitrine (adéquation avec les produits vendus, mise en valeur)
- Esthétique et créativité de l'aménagement de la vitrine (décoration, originalité, conception artisanale, créativité)
- Harmonie entre l'intérieur et l'extérieur du commerce

Prix du meilleur accueil
- Le commerçant a-t-il dit bonjour ?
- Le commerçant a-t-il souri ?
- Le commerçant a-t-il dit au revoir ?
- A-t-on envie de revenir dans ce commerce (chaleur humaine, ambiance générale, conseils, liberté de choisir et de découvrir, tenue de travail du commerçant adaptée) ?
- L'aménagement de la boutique favorise-t-il l'accueil du client ? (position mobilier, etc.)
- Le commerçant a-t-il entamé une discussion, un conseil avec vous ?
- La relation avec le commerçant est-elle agréable ?

Prix Coup de cœur
- Ambiance et atmosphère à l'intérieur du commerce
- Agencement et charme des lieux
- Originalité du commerce
- Cohérence de l'aménagement avec la marchandise

« C'est un nouveau défi à relever qui va motiver et souder toute l'équipe. »

Pierre-Alain Herdé, Lunetterie de la Sallaz,
Catégorie Accueil

Prix Coup de cœur des cafetiers restaurateurs par GastroLausanne
- L'évaluation peut se faire à midi ou le soir
- L'accueil et l'au revoir sont-ils agréables ?
- Le service est-il efficace ?
- L'établissement a-t-il du charme ou une décoration spécifique ?
- A-t-on envie de revenir dans cet établissement (personnel accueillant, ambiance, rapport qualité/prix, charisme) ?

Chaque prix récompensera ses trois premiers lauréats. Ils recevront respectivement 5000, 3000 et 1000 francs pour le troisième. Par ailleurs, un prix du public, décerné sur la base du vote des clients, permettra à son vainqueur de bénéficier d'une pleine page d'une valeur de 12 500 francs dans le Lausanne-Cités.

Les nominés sont informés de leur sélection en présence d'un membre de la Municipalité de Lausanne, de la présidente de la Fondation City Management, Doris Cohen-Dumani, et de la présidente du jury, Helena Druey. Que les meilleurs gagnent !

« Des mesures telles que celle-ci, au vu de la situation économique actuelle dans le commerce de détail, sont une source de valorisation et de dynamisme pour notre société. »

Navyboot, Chaussures et Accessoires, rue de Bourg,
Catégorie Vitrine

SICL SOCIETE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE L'OUEST LAUSANNOIS

L'AVENIR DE LAUSANNE EST À MALLEY

L'augmentation constante de la population, la nouvelle Loi sur l'aménagement du territoire, la crise du logement: autant de nécessités de construire et surtout de construire dans les zones urbaines, desservies par les transports publics et individuels. Pour Lausanne, cela signifie densifier, à commencer par les rares zones encore disponibles. Malley, la plus grande friche du canton, se profile comme l'endroit rêvé.

Le quartier de Malley, situé sur le territoire des communes de Lausanne, Prilly et Renens, a été trop longtemps livré à lui-même, avec des développements hétéroclites. Mais depuis plusieurs années déjà, l'avenir de la région lausannoise s'y dessine, en matière d'urbanisation. A l'ouest de l'avenue du Chablais, le vallon s'est comblé dans les années 1980 avec la construction de logements, avant qu'à l'est les abattoirs de la Ville de Lausanne soient peu à peu démantelés. Aujourd'hui, cette immense friche industrielle, la plus grande du canton, représente une belle aubaine pour la région lausannoise de pouvoir construire, urbaniser, accueillir de nouveaux habitants dans un site idéalement localisé.

Un quartier emblématique

En effet, Malley est placé au cœur des voies de communication, que ce soit le rail, avec une halte appelée à augmenter sa capacité, le bus, le futur tram, le métro m1 et, bien sûr, la route, avec la jonction autoroutière de la Bourdonnette toute proche. Evidemment, de nouveaux habitants ou occupants d'espaces de travail ne vont pas améliorer le trafic déjà très chargé à cet endroit. Mais ce problème n'est pas lié uniquement à Malley et sa résolution se planifie au niveau de l'ensemble de l'Ouest lausannois.

Le quartier de Malley est déjà emblématique sur plusieurs aspects: le Théâtre Kléber-Méleau y a élu domicile depuis longtemps, ainsi que d'autres lieux culturels comme l'école de théâtre La Manufacture ou encore le multiplexe de cinéma Cinétoile. Des centres de fitness, un centre de badminton et la patinoire bientôt transformée en grand centre sportif avec piscine olympique font de Malley un haut lieu de sports pour Lausanne. Enfin, plusieurs enseignes de supermarchés ont déjà implanté leur succursale à Malley. L'endroit est donc prêt pour se développer et à terme accueillir près de 2500 habitants et 1700 emplois sur environ 280 000 m^2 de surface constructible.

Pour créer ce nouveau centre urbain en douceur, les autorités des trois communes ont fractionné les lieux en quatre plans de quartier. Ils sont échelonnés dans le temps mais restent tous interdépendants. Par exemple, certains sont plus denses en logements, d'autres accueillent plus d'espaces publics. Une école de 15 classes est prévue, et les commerces auront des accès sur les places publiques, afin d'augmenter l'animation du quartier. Bien sûr, construire en hauteur à cet endroit s'avérera nécessaire, si l'on veut privilégier la qualité de vie et offrir à l'ensemble une harmonie avec suffisamment d'espaces publics au sol. Ce sol, justement, devra entièrement être assaini, puisque le site a été reconnu comme pollué. La revalorisation de cette grande friche industrielle est donc pour cela aussi une opportunité, puisque ce travail d'assainissement doit être effectué par le propriétaire du lieu.

Pour les habitants comme pour la SICOL et ses membres, le développement de Malley ne peut être que réjouissant.

Frédéric Burnand
Membre de la SICOL

Le quartier de Malley, demain. Image DR

A quel moment faut-il payer le salaire des collaborateurs ?

29

Relations de travail

moserdesign.ch

Permanence téléphonique gratuite pour les abonnés

Guide de l'employeur : l'outil indispensable

- Pour toutes les questions du droit du travail et du droit des assurances sociales
- Langage accessible et structuré par thème
- Pour chef d'entreprise, cadre ou responsable RH
- Plus de 40 ans d'expérience
- Disponible papier + électronique / français et allemand

www.guidedelemployeur.ch

Centre Patronal

RP Entreprise

Des fondations de prévoyance proches de vous et des prestations garanties à 100 %

Tout entrepreneur sait combien le capital humain est important, et des prestations sociales attractives sont souvent une source de motivation déterminante pour les employés.

Avec Retraites Populaires, vos employés profiteront d'un plan de prévoyance solide avec des prestations garanties à 100 % et de conseils fiables pour la préparation de leur retraite. Aujourd'hui, près de 2500 PME nous font confiance.

Contactez-nous : 021 348 26 26 - www.retraitespopulaires.ch

Votre avenir, notre mission.

Retraites Populaires