

Dimension va prendre une envergure nationale

Le cabinet lausannois spécialisé en évaluation et vente d'entreprises se dotera bientôt d'une filiale en Suisse alémanique via le rachat d'une société spécialisée établie à Zurich.

SOPHIE MARENNE

Depuis 1994, Dimension accompagne les chefs d'entreprise dans leur projet de transmission et d'acquisition, soit toutes les opérations qui modifient la structure capitalistique d'une société. Depuis sa création, le cabinet spécialisé lausannois a ainsi aidé 188 entrepreneurs à concrétiser leur passage de flambeau. L'un des derniers en date concerne Jacquy Boinnard qui a quitté Welcome Group pour une retraite bien méritée après 50 années à la tête de la structure. «Il a privilégié une transmission aux directrices de chacune des entreprises – Stéphanie Degallier prenant les commandes de Départ Voyages et Barbara Zbinden celles d'Albertsen Voyages. Durant les quelques mois de procédure, Dimension lui a prodigué des conseils à travers toutes les étapes de l'opération», raconte Claude Romy, fondateur et directeur du cabinet. L'expertise la plus pointue de Dimension touche aux entreprises familiales. «Nous avons de vastes connaissances sur ce segment, ce qui nous distingue de nos concurrents», explique-t-il.

Un pied de l'autre côté du Röstigraben

Bien que d'une taille relativement restreinte car composée de



CLAUDE ROMY. Le CEO et fondateur est actif depuis 1987 dans le domaine des fusions & acquisitions.

moins d'une dizaine de personnes, Dimension sert des clients établis dans toute la Suisse romande, et bientôt au-delà. En effet, la firme prévoit de réaliser l'acquisition d'un cabinet zurichois spécialisé en M&A au cours de 2018. «Jusqu'ici, nous couvrons un territoire suprarégional, mais nous estimons devoir désormais présenter une ouverture nationale», dit-il. Planifiée depuis un an, l'opération sera dévoilée en détail en avril. Le directeur en révèle tout de même les raisons: «Dimension se charge de plus en

plus d'opérations avec des parties prenantes germanophones, dans lesquelles le repreneur est installé en Suisse alémanique par exemple. Il nous faut donc, d'une part, étoffer notre équipe avec des talents germanophones et, d'autre part, être présents sur place.» Par ce rachat, Dimension répondra à ces besoins linguistiques et géographiques, pour une capacité de services plus larges.

Un marché restreint

Les clients du cabinet sont majoritairement des sociétés de petite

ou moyenne taille. «La plupart proviennent du milieu de l'industrie. Les autres secteurs porteurs relèvent de la distribution, de la construction, de l'immobilier ou encore de l'informatique et des services.» Pour le directeur, 2017 était une année fructueuse. «Nous avons constaté des besoins diversifiés sur le marché. La vente d'entreprise est toujours notre activité principale mais nous avons rencontré bon nombre d'entrepreneurs qui souhaitent aussi réorganiser leur actionariat.» Selon le secrétariat d'Etat à l'économie (Seco) environ 77.000 entreprises auront à régler une succession dans les cinq prochaines années, ce qui concerne près de 30% des emplois suisses.

«Ce sont des chiffres alarmistes, basés sur l'âge des propriétaires. Pour nous, ce n'est pas un facteur inéluctable: les entrepreneurs de plus de 64 ans ne disparaissent pas soudainement! Pour preuve, nous réglons en ce moment une transmission d'entreprise avec un client âgé de 79 ans. En réalité, la taille du marché est plus petite que supposée et n'est pas uniquement liée au phénomène démographique. Nous nous occupons d'une clientèle plus jeune également, parfois trentenaire.» Il déclare cependant que, bien que le marché soit plus restreint

que présumé, Dimension ne manque pas d'ouvrage à l'heure actuelle. Il juge la période assez faste: «Les nombreuses liquidités sur les marchés à l'échelle du globe poussent les investisseurs à reprendre des entreprises.»

Contre la solitude des chefs d'entreprise

Claude Romy a une recommandation pour les entrepreneurs qui sont souvent bien seuls dans leurs réflexions en matière de succession. Il est convaincu que les propriétaires de société sont conscients des enjeux majeurs qui en découlent mais qu'ils ont de la

peine à transformer ces pensées en action, «car ils n'ont aucun interlocuteur pour en discuter. Mon conseil est de ne pas rester isolé. Consulter des spécialistes – tels que les experts de Dimension – n'est que l'une des options qui s'offrent à eux, et pas forcément la plus naturelle.» Il suggère aux chefs d'entreprises d'inviter des externes au sein de leur conseil d'administration: «Un autre administrateur est une personne concernée par des responsabilités similaires avec laquelle discuter. Bien trop de sociétés sont encore aux mains d'un unique dirigeant.» ■

Plateforme dédiée aux plus petits

Société sœur de Dimension, PME-Successions vise à offrir un service similaire aux petites sociétés de Suisse romande, soit celles qui font moins 5 millions de chiffre d'affaires annuel. «Les métiers que nous servons sont distincts, cette dernière s'adresse davantage au milieu de l'artisanat», précise Claude Romy. Un exemple représentatif: concerne la fromagerie Conod qui domine le marché des Vacherins Mont-d'Or. «Daniel Conod souhaitait passer le témoin après 20 ans à la tête de la fromagerie. Il peinait à trouver un candidat adéquat», raconte-t-il. «De son côté, Bernard Claessens dirigeait la société Vernis Claessens qui compte environ 150 employés.» Bien qu'issu d'un univers professionnel différent, Bernard Claessens a pris la suite de Daniel Conod en janvier avec enthousiasme grâce à PME-Successions.

La société est dirigée par un trio de professionnels expérimentés – Jacques Meyer, Andreas Giesbrecht et Louis Fleury – qui disposent d'un grand réseau et d'une belle d'expérience – (SM)

La conciergerie online Needs lance un service de séjours digital détox

Fondée en 2016, la plateforme genevoise veut devenir le précurseur dans le domaine.

MAITEO IANNI

Fournir des services en tout genre, quelles que soient les circonstances, 7 jours sur 7. Voici le challenge que relève la start-up genevoise Needs. Lancée fin 2016, l'entreprise propose en effet un service de conciergerie online. Le concept est simple: une personne envoie sa requête par SMS, comme par exemple trouver un plombier en urgence, obtenir un visa, attendre une livraison, ou encore organiser un dîner à domicile, et Needs s'occupe du reste. «Notre objectif est de simplifier la vie des clients en leur permettant de gagner du temps», explique Louis Poncet, fondateur de Needs. La nouveauté de son entreprise est qu'elle automatise justement des commandes réalisées jusqu'ici au téléphone. Il suffit en effet d'envoyer un SMS ou d'ouvrir un fil de discussion sur le chat room du site avec une demande et un délai. «Mon équipe se renseigne ensuite sur les moyens à mobiliser, puis rédige un devis.» En somme, un traitement de diva, de manière ponctuelle et à moindres frais.

Entre 150 et 200 services fournis

Sur le marché véritablement depuis 2017, Needs compte aujourd'hui 220 clients inscrits sur sa plateforme, et a délivré en moyenne trois services par semaine l'an dernier. La clientèle cible sont les 25 à 45 ans. Cepen-



LOUIS PONCET. Il est le fondateur de l'entreprise de conciergerie Needs.

dant, l'entreprise est plutôt orientée vers les fonctionnaires internationaux comme souvent à Genève. «Les expatriés sont souvent démunis en débarquant à Genève. Ils n'ont pas de temps à perdre sur les moteurs de recherche pour prendre des renseignements. Notre rôle est justement de trouver ces informations à leur place, en contactant les partenaires ciblés.»

Bientôt des séjours digital détox

Si Needs était l'un des précurseurs à Genève de la conciergerie online, aujourd'hui il existe une multitude d'entreprises dans ce secteur. C'est pourquoi, dans une optique de se différencier et d'enrichir son offre, l'entreprise va proposer un nouveau service dans un mois et demi. Needs va rajouter à ses services une plateforme de réservations de séjours de «digital détox», à savoir la désintoxication numérique. Au programme, des destinations allant

d'une petite ferme en Bulgarie, située en face de la Mer Noire, aux Lodges sud-africains, réservé aux très riches. «Pendant la cure de désintoxication, on renonce pendant un certain temps aux médias numériques et technologies électroniques. En font partie les smartphones, l'ordinateur portable ou l'internet. Pendant les journées de détox, on évite toute forme de communication électronique. Notre client doit se sentir dépaysé, et dort dans un endroit sans réseau internet.»

Destiné aux 25-35 ans qui n'ont pas le temps de souffler, ce concept vient tout droit des Etats-Unis. Louis Poncet veut être le porte-drapeau de cette initiative en Suisse. Un défi qui s'annonce intéressant puisque les ménages suisses sont bien dotés en équipements numériques. D'après Net-Metrix, tous les jours, 3,6 millions de Suisses consultent leurs e-mails sur leur smartphone. Toutes les 13 minutes, ils reçoivent un message via WhatsApp. 70% des détenteurs de smartphone consultent en moyenne 85 fois par jour leur téléphone. Une addiction pure et dure. ■

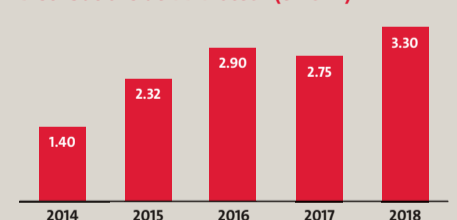
«PENDANT LA CURE DE DÉSINTOXICATION, LE CLIENT RENONCE AUX MÉDIAS NUMÉRIQUES ET TECHNOLOGIES ÉLECTRONIQUES.»

Parce que même un titre de croissance peut être une perle en matière de dividendes

5%
de rendement sur dividende*

Les valeurs dont le rendement sur dividende est élevé ne font en général pas partie des entreprises qui connaissent la plus forte croissance. Les investisseurs doivent par conséquent choisir entre dividende et croissance. Cela n'est pas le cas chez BB Biotech S.A. L'action réunit les deux composantes: alors que le secteur des biotechnologies enregistre une croissance annuelle à deux chiffres, BB Biotech verse dans le même temps une distribution de 5%. Par rapport aux titres du SMI suisse, BB Biotech se classe parmi les 25 % des sociétés offrant les dividendes les plus élevés. Une véritable option en ces temps de taux planchers dans le domaine obligataire.

Distributions de BB Biotech (en CHF)



ISIN: CH003838992

www.bbibiotech.com

*Distribution de CHF 3.30 par action rendement calculé sur le cours moyen pondéré de l'action en décembre 2017. Proposition à l'assemblée générale du 13.03.2018, date d'enregistrement 16.03.2018.

Avis. Les indications ci-dessus sont des opinions de BB Biotech S.A. et sont de nature subjective. La performance passée n'est pas une garantie de l'évolution future.

BB Biotech
Bellevue Investments