



Olivier Nimis, fondateur de Remicom Immobilier, a recouru à un système de franchises.

## Ces PME romandes qui réussissent outre-Sarine

**PAR SERGE GUERTCHAKOFF** Difficile de s'implanter en Suisse alémanique? Sans doute, mais trois exemples au moins prouvent que cela reste possible, à condition de faire l'effort de s'adapter à la culture régionale. Reportage.

**O**N PARLE souvent des centres décisionnels qui quittent la Suisse romande pour se déplacer outre-Sarine. Certes. Si cela reste d'actualité, il ne faut pas généraliser: Visilab, Manor ou Bongénie sont toujours dirigées depuis la région lémanique, et cette liste n'est pas exhaustive. Des PME comme Secur' Archiv, Remicom, Philias et prochainement Sponsorize ont réussi à s'implanter en Suisse aléma-

nique. Rencontrées, elles racontent comment elles s'y sont prises, et analysent les clés de leur succès.

Le 27 novembre dernier, Secur' Archiv annonçait l'ouverture d'un centre d'archivage à Bâle. Ce nouvel emplacement est censé devenir un «véritable hub» entre Berne, Bâle et Zurich. «Voilà plusieurs années que nous cherchions des locaux adéquats pour répondre à la forte augmentation de nos clients alémaniques», précise Alexandra Borgstedt, CEO de

cette PME familiale de 60 collaborateurs.

«Aujourd'hui, la Suisse alémanique représente 15%, avec une accélération importante ces trois dernières années. Nous prévoyons une augmentation du chiffre d'affaires de 30 à 40% dans les trois à cinq prochaines années.»

Fondée en 1985, Secur' Archiv est devenue le leader en Suisse dans la gestion d'archives externes et internes. A Bâle, dans son nouvel espace de stockage, le troisième

outre-Sarine, la PME propose 120 000 cartons équipés d'un système de gestion entièrement automatisé.

Comment Alexandra Borgstedt explique-t-elle le succès de son implantation alémanique? «L'une des clés fut la persévérance. Qui dit persévérance dit aussi moyens financiers. Dans notre activité, les processus décisionnels sont longs, en Suisse alémanique, ils le sont encore plus. Il nous a fallu environ dix ans avant d'arriver à nous y implanter. Et on peut dire que cela fait seulement trois ans que nous commençons réellement à récolter les fruits de notre travail.»

L'autre clé du succès, comme le confirment toutes les PME concernées, c'est le recrutement de personnel local. «On ne peut pas envisager engager du personnel ne parlant pas le suisse allemand pour cette région. Comme les Romands ne maîtrisent pas assez bien la langue de Goethe, l'idéal est de trouver des collaborateurs pouvant aussi s'exprimer en français afin que la communication soit fluide et qu'un esprit d'équipe puisse se développer entre collègues.»

Troisième facteur de succès: «Etre souple et flexible, savoir gommer notre connotation romande, voilà notre objectif. Lorsque le client alémanique prend contact avec nous, la réponse qui lui est faite doit correspondre à l'esprit suisse allemand. Nous souhaitons nous immerger en douceur dans ce marché», observe encore Alexandra Borgstedt.

### D'autres codes

Remicom Immobilier, fondée par le Genevois Olivier Nimis, est devenue le leader en Suisse pour toutes les opérations de remises de fonds de commerce et la transmission d'entreprises. Après avoir implanté une douzaine d'agences en Suisse romande et au Tessin, ce dernier s'est attaqué au marché alémanique. Par le biais de franchises, il a commencé par

PHOTOS: DOMINIC BÜTTNER, DR



ouvrir Berne (avril 2013), puis Zoug, Zurich et Lucerne (juin 2013), Bâle (janvier 2014), Aarau (février 2014) et Saint-Gall devrait suivre au début du printemps. «Dans cette région, nous sommes encore en phase de démarrage. Il nous reste à nous faire connaître comme marque. Mais notre site web devrait y contribuer.

Disponible en quatre langues, il attire déjà 500 000 visiteurs par mois. Pour avancer plus vite dans le développement de nos affaires, j'envisage de nouer des partenariats avec des fiduciaires, des banques ou encore le site [www.startups.ch](http://www.startups.ch)», résume ce spécialiste qui s'apprête à implanter en France son enseigne.

Très ambitieux, ce serial entrepreneur avoue malgré tout que pour parvenir à dénicher les bons franchisés en Suisse alémanique, cela a représenté «un gros boulot. D'autant que je ne parle même pas l'allemand. Autre difficulté: entre Lucerne et Zurich, par exemple, mes partenaires n'utilisent pas les mêmes mots pour décrire la même chose. Je pense qu'il sera plus aisé d'attaquer le marché français.»

Autre société active dans les services: Philiat. Créée en 1997 par Bettina Ferdman Guerrier, avec l'appui de Philippe Nordmann et Genilem, elle est devenue en 2000 une fondation d'utilité publique. Elle a réussi à créer le premier et unique réseau d'entreprises s'engageant à promouvoir la responsabilité des entreprises en Suisse. A ce jour, elle compte plus de 30 membres représentant plus de



**Alexandra Borgstedt**, CEO de Secur'Archiv, qui s'étend à Bâle.

[WWW.BILAN.CH](http://WWW.BILAN.CH)

140 000 collaborateurs.

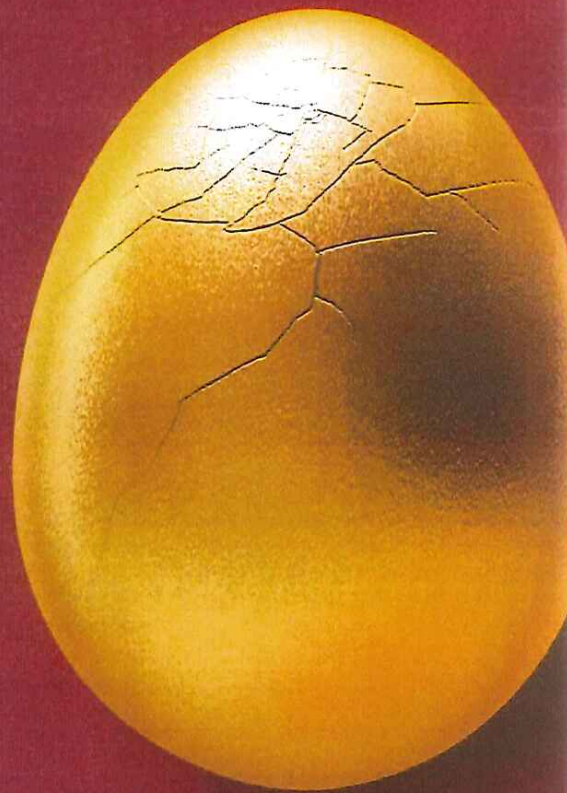
Philiat a ouvert son bureau zurichois en mai 2012, après une première tentative en 2003. «Ce qui nous a mis cette fois-ci en bonne position pour réussir à démarrer outre-Sarine, c'est le fait d'avoir dix de nos membres qui ont leur siège en Suisse alémanique. Pour développer nos activités, notamment la plate-forme Humagora (dont deux éditions se sont déjà déroulées à Zurich), il faut absolument être implanté sur place. Nous avons recruté Ulrike Gminder qui est établie à Zurich depuis plus d'une décennie. Une deuxième personne, de Genève, l'a rejoint en septembre dernier.»

Pour Philiat, la Suisse alémanique représente déjà 25% de son chiffre d'affaires. «Les Alémaniques apprécient quand les Romands se déplacent chez eux. Je m'y rends en moyenne deux fois par mois. C'est aussi un facteur de succès. Tout comme le fait de suivre les codes qui changent d'une région à l'autre.»

#### Recruter localement

Dernier exemple, celui du cabinet genevois Sponsorize. «Nous avons prévu d'ouvrir une antenne à Zurich en septembre, avec la présence de quatre consultants. Notre stratégie sur place sera d'y développer la commercialisation de notre logiciel», qui offre un module de mesure du retour sur investissement des actions sponsoring. Son patron, Sebastian Chiappero, espère aussi y organiser des workshops liés à la mesure du marketing et à l'e-réputation. Certains de ses clients se trouvent déjà sur place, comme les CFF, Suva ou Rivella. «Nous venons d'organiser les 2<sup>es</sup> Swiss Awards à Zurich, lesquels ont réuni les acteurs du sport, de la culture et des entreprises.» Pour ne pas commettre d'impair, la PME genevoise de dix personnes a d'ores et déjà commencé à recruter du personnel local parlant la même langue. ■

## POUR VOUS, NOUS FAISONS ÉCLORE DES IDÉES



# 5

Des solutions efficaces et adaptées  
D'autres raisons pour lesquelles  
nous sommes la solution en or sur  
[www.cic.ch/5](http://www.cic.ch/5)

**CIC**

**BANQUE CIC | SUISSE |**

La banque de la clientèle privée et commerciale

Bâle, Fribourg, Genève,  
Lausanne, Locarno, Lugano,  
Neuchâtel, Sion, Zurich

[www.cic.ch](http://www.cic.ch)