

## ENTREPRISES

**DEINDEAL: ouverture d'une succursale à Lausanne**

Fort de son succès depuis sa création en mars 2010, la jeune start-up zurichoise DeinDeal, spécialisée dans les achats groupés, a décidé de s'installer en Suisse romande. Une succursale a ouvert ses portes le 1<sup>er</sup> avril à Lausanne. Ce nouveau bureau, investi d'une équipe de 10 personnes, est dirigé par David Burgener et Roger Kaelin. David Burgener apporte ainsi sa grande expérience de l'e-commerce en Romandie. Ayant passé les deux dernières années à développer la plateforme romande du site de ventes privées alémaniques FashionFriends, ce jeune trentenaire est considéré comme un briseur de «e-röstigraben» dans le milieu.

## MARKETING - COMM

**VOLVO: meilleure publicité automobile en 2011**

La deuxième édition du Prix de la meilleure publicité automobile s'est déroulée en début de semaine à Zurich. Le premier prix est décerné à la marque Volvo. Dacia et BMW complètent ce podium. L'attribution du palmarès gagnant se fonde sur la préférence, le degré d'agrément et l'envie d'acheter la marque que suscitent les différentes campagnes. Ringier Romandie, en collaboration avec la société GfK Switzerland, a mené, au cours du mois de février 2011, une étude auprès d'un panel online représentatif de 1000 interviews sur l'ensemble du marché Suisse. Ce sont ainsi 20 campagnes qui ont été soumises au jugement de la population.

# Nouvelle fiduciaire en Suisse romande

**GRANT THORNTON.** La société britannique donne la priorité à l'arc lémanique.

C'est l'énorme potentiel de Genève et de l'arc lémanique qui a fait pencher la décision de Grant Thornton. «La région romande accueille un nombre croissant de sociétés internationales, sans compter les secteurs d'activités qui en font la force, à savoir le luxe, le négoce de matières premières, la biotechnologie et la gestion de fortune. Il est donc crucial pour nous d'être présents en suisse romande et nous avons délibérément donné la priorité à l'ouverture d'un bureau à Genève parmi les autres possibilités stratégiques qui se présentaient à nous», explique Jörg Fischer, directeur-associé de Grant Thornton Suisse. L'alternative était de doubler l'activité en Suisse alémanique où la société est déjà bien implantée. Au final, le lancement officiel de Grant Thornton en Suisse Romande a lieu aujourd'hui dans le cadre exceptionnel du Château de Penthes. Affiliée au réseau de Grant Thornton International, Grant Thornton Suisse, installé à Zurich et à Zoug depuis 2001, est déjà fort de plus de trente collaborateurs. Grant Thornton International est l'une des principales organisations mondiales d'audit et de conseil, avec un chiffre d'affaires global 2010 de près de 3,7 milliards de dollars. Les clients peuvent s'appuyer sur les connaissances et l'expérience de plus de 2 500 associés dans plus de 100 pays. Le réseau fonctionne sur



**JOHN CAMPBELL.** «Nous restons vigilants sur les possibilités de fusion avec d'autres fiduciaires.»

un mode de quasi-franchising partageant une marque, une présence internet intégrée et surtout une méthodologie de référence basée sur un renforcement de la qualité et de la gestion des risques. Les particularités locales sont respectées et chaque membre du groupe est responsable à part entière aux yeux des autorités réglementaires. Rappelons qu'en Suisse, les sociétés d'audit doivent être gérées par des associés inscrits en tant qu'auditeurs agréés.

Dirigée par John Campbell, ancien directeur de la division Transaction Advisory Services de KPMG pour les opérations de fusion/acquisition, la nouvelle implantation se consacrera en premier lieu à ses métiers de base: l'audit, la fiscalité, la comptabilité et le traitement du personnel ainsi que les services aux trusts et aux clients très fortunés (HNWI). Les activités d'assistance aux opérations de M & A auront bien sur la part du roi dès que la

structure de base sera finalisée. La société est active avant même d'avoir officiellement ouvert ses bureaux. John Campbell nous confie qu'elle «a déjà plusieurs nouveaux clients à qui nous offrons nos services d'audit et de due diligence, et nous comptons plus que doubler nos effectifs romands dans les domaines de l'audit et du conseil fiscal d'ici fin 2011. En outre nous examinons des possibilités intéressantes de fusion avec d'autres fiduciaires et restons particulièrement vigilants à ce propos» (NJJN)

LE RÉSEAU PARTAGE UNE MÉTHODOLOGIE DE RÉFÉRENCE BASÉE SUR UN RENFORCEMENT DE LA QUALITÉ ET DE LA GESTION DES RISQUES.

## L'emption fait débat

## IMMOBILIER.

La pénurie de logements au menu de la SVIT Romandie.

Visiblement à l'étroit mardi soir entre les murs du Cinéma Le Bourg (Lausanne), les représentants des milieux immobiliers invités par la SVIT Romandie ont assisté à un débat relativement feutré entre Jean-Claude Mermoud et Olivier Feller sur le droit d'emption. Cette possibilité pour les communes d'exproprier sous certaines conditions des terrains thésaurisés fait partie de la batterie de mesures proposées par le Département de l'économie vaudoise pour lutter contre la pénurie de logements. Le conseiller d'Etat UDC s'est montré peu convaincant face au directeur de la Chambre vaudoise immobilière (CVI). «Le rôle des collectivités publiques n'est pas de faire de la promotion immobilière, a martelé Olivier Feller. Il n'est d'ailleurs pas certain que les communes aient envie de disposer du droit d'expropriation.»

Le député radical de Genolier a fustigé une procédure qui s'annoncera longue entre l'introduction de l'emption dans la loi et les multiples oppositions que ses tentatives d'application déclencheront chez les propriétaires concernés. Jean-Claude Mermoud le reconnaît: «d'ici que le droit d'emption soit appliqué, cela prendra en effet entre 5 à 10 ans». L'outil est avant tout incitatif et a pour but de «faire peur aux gens». Le magistrat UDC sait qu'il n'a pas pris beaucoup de risque à lancer ce petit pavé dans la mare: il n'est pas impossible que l'emption sera encore en discussion lorsqu'il quittera le Conseil d'Etat, soit au plus tard au printemps prochain. La procédure de consultation, qui a déjà pris du retard, n'est pas encore ouverte. «Pendant ce temps, on ne fait pas marcher les grues sur les chantiers, on se prépare à faire marcher les machines à recours!» tonne Olivier Feller. Au balcon du cinéma, le promoteur immobilier Bernard Nicod partage les applaudissements nourris du public. (FM)

## Le solaire en plein essor

**DENTAN.** Le groupe romand développe ses activités dans le photovoltaïque. Il table sur une forte progression du marché.

HÉLÈNE KOCH

«Certaines sociétés de construction nous envoient maintenant des catalogues spécialisés consacrés au photovoltaïque, ce qui n'existait pas il y a encore 3 ans», constate Frédéric Aleman, directeur général de G. Dentan. Le groupe romand, spécialisé dans l'étanchéité des toitures plates, fera partie des entreprises présents les 18 et 19 juin à Neuchâtel pour l'Energie solaire en fête, premières journées du genre organisées par le Pôle suisse de technologie solaire. Le photovoltaïque (PV) est en effet en plein essor et l'augmentation de la production mondiale de panneaux solaires s'accélère depuis 5 ans. «Il y a eu une progression impressionnante au niveau des rendements, des coûts d'installation et des connaissances ces dernières années», souligne Frédéric

Aleman. Les coûts de production du Kwh solaire ont ainsi été divisés par deux depuis 2007 et devraient connaître la même progression ces prochaines années. A cela s'est ajoutée la remise en cause du nucléaire provoquée par Fukushima.

Les travaux d'étanchéité sur toitures plates restent l'activité principale de Georges Dentan, à hauteur de 85% d'un CA de 55 millions en 2010. Le groupe s'est lancé dans le photovoltaïque début 2009, avec un gros chantier en cours à Yverdon, où l'installation de panneaux solaires sur le toit d'une halle de gym devrait suffire à couvrir les besoins en électricité du centre sportif. Le solaire représente actuellement le 3% du CA de Dentan, avec une forte progression attendue ces prochaines années. «Dans 5 ou 10 ans, une société qui dira qu'elle ne sait pas faire du photovoltaïque sera condamnée», estime Frédéric Aleman. Pour lui, la Suisse est pour l'instant «un peu en retard» dans le domaine solaire, mais devrait se rattraper rapidement, grâce à des conditions cadres restées «plus souples» que dans les pays de l'Union européenne en

matière de gestion des chantiers. «Des sociétés se créent dans toute la Suisse», souligne Frédéric Aleman. C'est que le potentiel de progression du PV est énorme. Actuellement, il ne représente qu'une part très faible de la production électrique, mais en utilisant toutes les surfaces de toit favorables, la Suisse pourrait produire un tiers de sa consommation annuelle. A cela s'ajoutent les panneaux verticaux sur les façades, qui sont aussi de plus en plus performants. Un autre atout du solaire est d'être une énergie qui peut être produite de manière très décentralisée. Ce qui limite les pertes d'électricité lors de l'acheminement jusqu'aux consommateurs.

Autant d'arguments et d'exemples que le groupe Dentan présentera dans quelques jours à Neuchâtel. Car si l'atmosphère est désormais résolument favorable au solaire, il reste un frein à son essor, à savoir une certaine méconnaissance de ce qu'on peut faire concrètement sur un bâtiment. «Pour développer le solaire, il faut le faire connaître, que ce soit auprès du grand public, des architectes ou des maîtres d'œuvres.» ■

## SHARES IN NEXT HOUSE HOLDING S.A. FOR SALE BY ITS FOUNDER

50% of the Shares in Next House Holding S.A. are now offered on the market. The Company has its adress at Quai des Bergues 23, 1201 Geneva, Switzerland. Canton de Genève.

Next House Prefab concept has been considered the future in the Housing Industry and the response on the market has been fantastic. Today Next House needs a strong financial partner, with a deep interest to change one of the largest businesses in the world, and maybe also one of the most conservative. The potential is great but Next House has suffered from a too fast expansion without the right financials in place. Now is the time for an industrial expansion and the Next House Concept needs a strong owner who has the capital and the experience to develop Next House into a future IKEA. Next House has been listed as the number one house supplier in Sweden, among more than 250 Companies.

Visit [www.nexthouse.se](http://www.nexthouse.se) or [www.nexthouse.fr](http://www.nexthouse.fr)

Contact Thomas Martensson, CEO, Next House International AB on + 46 721912346 or [thomar@me.com](mailto:thomar@me.com) for a full file or questions.

Also Mr Charles de Bavier at de PFYFFER Avocats in Geneva, + 41 22 7040505 or Johan Adolphson CPA / BDO [johan.adolphson@bdo.se](mailto:johan.adolphson@bdo.se).

### Next House

From Wikipedia, the free encyclopedia

Next House "is a Swedish company working in the field of construction of houses. The company was founded in 2007 by Thomas Mårtensson.

The company develops, promotes and sells homes architect. The ambition of the company is to create homes greener and more energy efficient by improving energy use, material selection and transport. With the participation of award-winning architects, engineers and eminent, Next House has developed a new concept within the construction industry, in which they deliver the homes as well studied kits, complete. The company received media attention both Swedish and international.

Next House has appeared in over 200 articles in newspapers and magazines, and a score of television channels with among others the M6 channel, in its Capital Programme. Next House was the third Swedish company, after IKEA and H & M, to appear in the program. In October 2009, Next House has pointed out in several Spanish television channels, where the Spanish Minister of Housing wanted to welcome Next House in Spain.

Next House is headquartered in Stockholm, but is also present in Russia, Norway, Spain, France, Switzerland and Luxembourg."

In March 2011 Thomas Martensson signs a agreement with the 32Group and the Headquarter moves to Geneva, Switzerland. Full file for the status and the new situation in Next House today could be sent.

### MONT-SOLEIL: système de stockage d'énergie prototypique

La Société Mont-Soleil, principal centre privé de recherche et de développement dans le domaine du photovoltaïque, soutient la mise en œuvre de la stratégie énergétique 2050 du Conseil fédéral en matière d'énergie solaire. Sur la base des connaissances acquises au cours de ses 21 ans d'existence, la Société Mont-Soleil contribue à optimiser le rendement des cellules solaires, à réduire les coûts ainsi qu'à promouvoir l'intégration au réseau et les installations de stockage d'énergie décentralisées, dont l'importance va croissant. Elle présente aujourd'hui le prototype d'un système de stockage hydrogène d'énergie, mis au point par l'EPFL. L'objectif premier de la stratégie énergétique 2050 du Conseil fédéral est de garantir la sécurité d'approvisionnement, aujourd'hui et demain, «mais sans le nucléaire à moyen terme». La mise en œuvre de cette stratégie génère des défis de taille. – (ats)

### IWB: reprise d'un parc éolien français

Les Services Industriels de Bâle (IWB) renforcent leur portefeuille éolien français, en prenant la majorité de Samfi-Invest. Pas moins de 44 installations réparties sur huit sites produiront l'électricité nécessaire à quelque 35.000 ménages moyens. Samfi-Invest est une société d'investissement basée en Normandie. Aucune information n'est donnée quant au prix de la transaction. D'ici à 2015, IWB compte investir 300 millions de francs dans les nouvelles sources d'énergie renouvelables. Les installations éoliennes acquises par IWB sont déjà exploitées dans trois régions ventées de France. Elles ont été raccordées au réseau électrique entre 2005 et 2010. Cette acquisition permet à IWB d'accroître sa production éolienne d'électricité à 126.500 millions de kWh, alors qu'elle était jusqu'à présent limitée à 3,5 millions. La part de l'éolien dans la production totale d'IWB augmente ainsi à près de 7%. Déjà, IWB fournit ses clients en électricité exclusivement écologique. – (ats)