

Ecosystème d'entrepreneurs

SWISS CORPORATE ALLIANCE. Créée en janvier, l'association a 400 membres. Son objectif est d'atteindre 1500 fin 2017.

ELSA FLORET

Inspiré par le modèle américain de Corporate Alliance, réseaux d'entrepreneurs, Alain Chalouhi, président de Swiss Corporate Alliance, a créé à Genève une association indépendante dont le but est de faciliter les échanges et les partenariats inter-entreprises. Lancé en janvier, ce réseau regroupe déjà plus de 400 membres et 70 partenaires sur cinq cantons romands. L'objectif pour fin 2017 est d'atteindre 1500 membres.

Sous la présidence d'Alain Chalouhi, créateur de l'agence B4Link, l'écosystème de Swiss Corporate Alliance, au centre des acteurs économiques, sociaux et culturels, organisera une trentaine d'événements par année, afin de permettre à ses membres de faire des affaires entre eux. «Notre entité est une première en Suisse, créée en janvier. Nous sommes indépendants, mais envisageons un rapprochement avec d'autres écosystèmes d'entreprises dans le monde entier. Le but étant cependant de développer un écosystème majeur par pays.

En Suisse, le schéma directeur était en réflexion depuis plus de quatre ans avec notre comité de



ALAIN CHALOUHI. «Notre entité indépendante est une première en Suisse.»

membres fondateurs, qui sont tous des dirigeants d'entreprises au bénéfice d'un réseau professionnel de plusieurs milliers de contacts en Suisse et à l'international», explique Alain Chalouhi, président de Swiss Corporate Alliance, qui envisage l'ouverture de Belgium Corporate Alliance en Belgique, avant fin juin. D'autres antennes Corporate Alliance suivront en Allemagne, Autriche, Royaume-Uni, Australie, Nouvelle-Zélande, Luxembourg. Alain Chalouhi établit aujourd'hui une connexion avec les chambres de commerce binationales et les corporations. «Nous avons contacté plusieurs **chambres de commerces** et corporations (Genève, Vaud, Fribourg, Valais et Neuchâtel) avec lesquelles nous proposons une offre

complémentaire. Comme par exemple le pré-contact avec des entrepreneurs pour la préparation de délégations à l'étranger comme à Bruxelles les 15 et 16 mai 2017. Swiss Corporate Alliance n'intervient pas du tout sur leur créneau de représentation de leurs membres pour les conditions-cadres, mais sur la création d'un écosystème. En fait, nous complétons les zones d'action des **chambres de commerce**, qui n'ont pas encore fait le virage de l'écosystème», ajoute le président de Swiss Corporate Alliance, qui a travaillé de nombreuses années auprès de la **CCIG**.

Swiss Corporate Alliance propose ainsi une nouvelle façon de permettre aux entreprises de se connecter «avec l'humain au centre, pour faire face aux grands changements qui vous opèrent dans les années qui suivent». Sur le site internet de l'association, une plateforme interactive avec accès privé réservé aux membres, qui leur permet d'échanger à tous les niveaux de leur entreprise: échange de données, de procédés, de vision, centrale d'achat commune, communication 360 mutualisée, prospection mutualisée, contrats d'affaires multipartites. L'objectif est donc de mutualiser les res-

sources disponibles des différents sociétaires de l'association pour satisfaire un but commun avec des valeurs et une vision identiques. Swiss Corporate Alliance est organisée de façon tripartite, c'est-à-dire composée d'entrepreneurs individuels, de petites et moyennes entreprises et de multinationales.

«Les PME peuvent profiter des produits et services proposés par les multinationales dans le cadre d'une relation privilégiée, enjeu primordial aujourd'hui pour les grands groupes qui désirent solidifier leur base clientèle. Autrement dit, les petites entreprises profitent de la stature des grandes, et les grandes profitent de la flexibilité des petites», détaille Alain Chalouhi, qui a visité quelques milliers de dirigeants d'entreprises en Suisse ces dernières années. «Sur dix chef d'entreprises, deux comprennent tout de suite le principe de l'écosystème, deux ne voient pas du tout et les six autres sont dans le flou», souligne-t-il.

Un magazine trimestriel «Swiss Corporate Alliance» sera bientôt édité en ligne et en version papier (10.000 exemplaires). Chaque membre pourra commander le nombre d'exemplaires requis pour son entreprise. ■

WEISS+APPETITO 2016: bénéfice multiplié par cinq

Le groupe bernois de construction et services pour la construction Weiss+Appetito a dégagé un bénéfice net en hausse à 2,5 millions de francs, après 0,5 million un an plus tôt. Le résultat d'exploitation Ebit a bondi de 119% à 2,4 millions, avec une marge de 2,1%. Le chiffre d'affaires a en revanche diminué de 1,5% à 116,1 millions, a indiqué l'entreprise. La reprise de WYMAG Consulting a constitué un élément positif, grâce à l'évolution de ses affaires et à des effets d'économies.

IMPLENIA: contrat pour le siège de Zurich Insurance

Implenia s'est vu confier le réaménagement du siège principal de Zurich Insurance. L'assureur lui a confié la transformation et la construction de bâtiments dans le centre-ville de Zurich, sur une superficie de 10.000 m², a précisé Implenia. Implenia mettra en oeuvre le projet de l'architecte viennois Adolf Krischanitz. Un nouveau bâtiment sera construit à la place d'un ancien et trois bâtiments du siècle dernier, classés monuments historiques, seront restaurés. Les travaux débuteront début mai 2017 et devraient s'achever au printemps 2020.

ABB: commande pour 30 millions au Bangladesh

ABB a décroché une commande d'une valeur d'environ 30 millions de dollars au Bangladesh. Le mandataire est le groupe énergétique national Power Grid Company of Bangladesh Ltd., pour lequel ABB installera deux nouvelles sous-stations et en équipera deux anciennes, pour accroître les capacités de distribution d'électricité et améliorer l'approvisionnement de quelque 250.000 ménages.

FEINTOOL: feu vert pour le rachat d'un site en Chine

Feintool a décroché auprès des autorités chinoises l'aval pour la reprise du site de modelage de métaux de l'américain Schuler à Tianjin. Le contrat de vente signé en février dernier pourra ainsi être exécuté, souligne le groupe bernois. L'usine chinoise occupe une trentaine de collaborateurs et doit, après investissements et recrutements, générer à moyen terme un chiffre d'affaires de 30 millions de francs.

SCHINDLER: plateforme numérique «Ahead»

Le fabricant d'ascenseurs et escaliers roulants Schindler lance une plateforme numérique, «Ahead» qui permettra de relier les clients, usagers et collaborateurs de l'entreprise. La plateforme, qui est développée en collaboration avec Huawei et GE Digital, sera présentée la semaine prochaine à la foire industrielle de Hannover. «Ahead» permet, par le biais d'Internet, d'analyser des données en temps réel et d'analyser et résoudre rapidement des problèmes, précise Schindler.

BCV INVESTISSEMENTS

Produits structurés

MERCI

Les produits structurés BCV récompensés pour la 4^e année consécutive

La qualité de service de la BCV a été honorée de la distinction «Top Service» lors de la 12^e cérémonie des Swiss Derivative Awards, «Oscars» de l'industrie des produits structurés.

Pour reconnaître les meilleures banques émettrices de produits structurés sur le marché suisse, un jury indépendant se base sur des critères tels que la qualité de la documentation, du site internet, de la cotation sur le marché secondaire et sur le vote de clients professionnels. La BCV tient à remercier tous les investisseurs qui lui ont attribué leur voix, ainsi que ses clients et partenaires pour leur confiance et leur fidélité.

Rating S&P: AA



Ça crée des liens

www.bcv.ch/invest

