



Yves Udressy, patron d'une menuiserie, va entrer dans ses locaux à Aigle très prochainement. Il a acquis deux unités de Streetbox, qui comprennent un rez-de-chaussée et une mezzanine.



La halle d'Aigle est la première en Suisse. Les propriétaires sont dans leur box depuis dix jours.



Martine Eracle, patronne de la société Imag'in, attend impatiemment son local au Bouveret.

» Le chiffre de la semaine

17 400

Les frontaliers actifs dans le canton de Vaud ont vu leur nombre augmenter de 600 individus en six mois. Au 30 juin leur nombre s'élevait à 17 400 personnes, constate l'Observatoire transfrontalier dans sa synthèse 2010. Pour comparaison, Genève compte 52 700 actifs frontaliers. La progression de leur nombre s'était tassée en 2009 en raison de la crise et de la montée du chômage dans le bassin de recrutement: +1,9% pour Vaud, +0,4% pour Genève. En 2003, année qui suit l'entrée en vigueur des accords bilatéraux le nombre annuel moyen de frontaliers actifs s'élevait à 35 600 à Genève et 11 500 sur Vaud.

POUR NOUS CONTACTER

ecovaud@24heures.ch

EN BREF

NEXThink avec EADS

PARTENARIAT L'entreprise lausannoise NEXThink, fondée en 2004, a annoncé la signature d'un accord avec la société française Cassidian, nom de la division «défense et sécurité» de l'équipementier français EADS constructeur, entre autres, des Airbus. Les sociétés parlent d'une «complémentarité technique» qui permettra à Cassidian de «répondre aux enjeux de protection contre les attaques cybernétiques», déclare Denis Gardin, directeur.

Symetis a convaincu

MEDTECH Les valves cardiaques synthétiques de Symetis ont convaincu les investisseurs. La start-up lausannoise a bouclé un tour de financement de 25 millions de francs. En septembre, elle a rendu publics les résultats positifs de sa première étude clinique sur l'homme.

eboutic.ch a 3 ans

COMMERCE Le concept de «boutiques virtuelles» ouverte seulement pour quelques jours de soldes a déjà séduit 700 personnes, trois ans après le lancement du site eboutic.ch. Pour marquer son anniversaire la société lausannoise propose jusqu'à mercredi des offres spéciales et un concours.

Streetbox bâtit des centaines de locaux pour PME et privés

IMMOBILIER

Un groupe d'entrepreneurs et d'architectes a mis au point un concept de halles modulables permettant de loger des PME à bon marché. Le but est de créer 150 sites en Suisse. Plusieurs projets sont à bout touchant dans le canton de Vaud.

YVES MERZ TEXTES
PATRICK MARTIN PHOTOS

Lors de la récente présentation du plan directeur régional du district de Nyon, un ferblantier de Genolier s'est plaint que rien n'était prévu pour l'artisanat. Ce secteur professionnel considère que la promotion économique déroute le tapis rouge pour les prestigieuses sociétés étrangères alors que de nombreuses PME ont des difficultés à loger leurs activités, notamment à cause du prix des locaux.

Des charges moins décourageantes

Avec son concept de halles modulables, Streetbox SA cherche à répondre à cette demande. Plusieurs projets sont en cours de réalisation en Valais et dans le canton de Vaud. «Au départ, notre idée était de donner l'occasion à des gens qui ont l'esprit d'entreprise de se mettre à leur compte. Car souvent, ce sont les charges liées aux locaux qui blo-

quent leurs élan, explique Marc Hinni, directeur de la société Streetbox. Puis nous avons remarqué que de nombreux particuliers recherchaient aussi des espaces pour stocker du matériel ou pour bricoler, à condition que les prix soient raisonnables.» Le créneau était tout trouvé.

Pour pouvoir proposer des prix abordables, les concepteurs du projet savent qu'il faut acquérir du terrain pas trop cher, et construire de manière rationnelle. Il s'agit de dénicher des parcelles à la périphérie des centres urbains et près des villes de seconde zone, puis de réaliser de grands bâtiments concentrant un nombre important de locaux.

Résultat: deux halles totalisant 106 boxes seront bientôt terminées à Aigle et au Bouveret. D'autres sont en chantier à

Orbe, à Avenches et à Sion. Plusieurs projets attendent un permis de construire, notamment à Gland et à Savigny. Sur ces sept emplacements, Streetbox construit 408 boxes pour un investissement de 50 millions de francs. D'autres sites sont à l'étude.

Communes favorables

Les communes accueillent ces projets à bras ouverts. «Comme le vœu des autorités est de favoriser l'installation de petites entreprises qui sont à la recherche de locaux à des prix attractifs, nous avons proposé un droit de superficie à Streetbox, qui a finalement décidé d'acheter», indique Frédéric Pernet, municipal responsable de la promotion économique à Aigle. «On est toujours intéressés par la création d'emplois, et pas seulement

dans les pôles économiques», relève de son côté Thierry Genoud, municipal à Gland, où deux halles sont également projetées. «Il faut garder des artisans dans nos petites localités.»

Courtier immobilier à l'agence Naef, Jean-Philippe Barbey croit tellement au projet qu'il a intégré le cercle des investisseurs. «Ce concept répond à une forte demande, tant de la part des petites entreprises, qui peuvent acheter ou louer plusieurs boxes selon leurs besoins, que de la part des particuliers, qui veulent bricoler ou entreposer du matériel, un bateau ou une voiture ancienne.» A ce jour, 340 demandes d'achat sont en cours, 52 boxes sont promis à la vente et 14 sont loués. Les premiers clients sont entrés dans leur box à Aigle depuis dix jours. ■

Les clients sont attirés par le prix

Nouveau propriétaire de deux boxes à Aigle, le menuisier Yves Udressy dit sa satisfaction d'avoir enfin trouvé des locaux à un prix intéressant. «Avec le plan financier proposé par Streetbox, je ne devrai payer qu'environ 800 francs par mois, alors qu'en général la même surface est louée près de 2000 francs. Comme je travaille seul, cette solution me convient très bien.»

Martine Eracle, qui vend des produits pour le scrapbooking (images dans les albums), attend son local au Bouveret avec impatience. «Comme je n'avais pas la totalité des fonds propres, Streetbox m'a proposé un contrat de location-vente. Au lieu de 800 francs, je vais louer mon box 500 francs jusqu'au jour où j'aurai réuni le reste des fonds propres.

En plus de stocker mes produits, je donnerai des cours de scrapbooking à des petits groupes.» Alain Perreaud, qui réside à Ollon, est comptable. Il a acquis deux boxes à Aigle pour un usage purement privé. «Je vais y installer un atelier de bricolage, un train électrique et peut-être une voiture ancienne. Vu la taille de l'objet, le prix est raisonnable.»

Propriétaire avec 40 000 francs de fonds propres

A Orbe, à Avenches ou à Aigle, le box de 60 m² au sol, plus mezzanine d'environ 55 m², est loué 850 francs par mois. A la vente, le modèle de base est proposé à partir de 124 000 francs. On peut donc acquérir un local avec 40 000 francs de fonds propres. Et si on n'a pas la totalité de cette somme, Streetbox propose aux clients des contrats de location-vente à des conditions intéressantes. «Il est également

possible d'acheter un box et d'en louer un autre, précise Marc Hinni, directeur. Les contrats de location sont de durée variable, de trois mois à cinq ans, afin de ne pas contraindre un client à s'engager sur le long terme. Nous cherchons à être le plus flexible possible pour limiter le risque de celui qui veut se mettre à son compte. Et comme la demande est forte, il sera facile de remettre son local.» Le direc-

teur ajoute qu'avec son concept architectural, Streetbox a voulu sortir de la grosse caisse en métal. «Les murs en brique sont notre signature. Les isolations ont été soignées, et nous fournissons de l'énergie solaire grâce aux panneaux photovoltaïques installés sur les toits.» Ne manque qu'un petit bistrot pour le café et le plat du jour? «Rien ne l'interdit. Tout dépend de la commune», conclut Marc Hinni.

Netaoo, dernière-née des plates-formes de réseautage professionnelle



WEB

Une société lausannoise regroupe réunions d'affaires et réseautage via le net.

«Non, ce n'est pas encore un réseau social de plus!» Habitué aux moues dubitatives de ses interlocuteurs, Mauro Di Silvestri, directeur de Netaoo, choisit d'emblée de défendre son idée

réseau physique, que l'on a constitué en organisant des business meetings ou des événements pour le compte de sociétés clientes. On le prolonge ensuite sur le net par une plate-forme de réseautage gratuite pour les membres.» A terme, Mauro

et automatique de l'information.» D'ailleurs, le site publie également - en parallèle des profils de membres - des articles axés sur les news avec des thématiques comme le marketing tribal, les effets de buzz, etc.

«Il ne s'agit pas de faire du business, mais de diffuser

immo (annonces immobilières) et le réseau français Viadeo, avant de se décider à lancer sa propre entreprise.

Après dix ans comme expert Comme pour bien d'autres jeunes pousses spécialisées dans la communication virtuelle, le démarrage s'est fait tout en douceur. Entièrement autofinancés, Mauro Di Silvestri et son équipe tournent grâce à l'organisation d'événements et à

trôle les adhésions et le contenu diffusé.»

Dès cet automne, Netaoo intensifier son offre de business meetings, et s'assurer une grande visibilité grâce à des partenariats, notamment avec la Fnac. Sans laisser de côté volet du réseautage professionnel. Dans un créneau qui, finalement, reste très proche de celui de Business.com et