

REFLETS
Revue bimestrielle de la Banque Cantonale Vaudoise

N° 3/1999 Juin-Juillet

Les coulisses
de la
**FETE DES
VICNERONS**

ENTREPRISES
Capitalproximité

FOCUS
Planifier sa succession

RENDEZ-VOUS
BCV Volley Masters '99

 **Banque
Cantonale
Vaudoise**

Le groupe Berdoz Opticiens, un heureux élu

Le groupe Berdoz Opticiens est l'un des dossiers de financement que le directeur de Capitalproximité a réussi à solutionner.

« Cette entreprise a séduit des investisseurs surtout pour les qualités de gestionnaire et de visionnaire de son dirigeant, Marc-Etienne Berdoz; de même, ils apprécient la politique attractive de produits et le concept de vente qu'il a mis en place. Ils sont aussi confiants dans l'avenir du marché de l'optique en Suisse », indique Aldo Rota.



Marc-Etienne Berdoz, directeur du groupe Berdoz Opticiens.

C'est essentiellement dans la stratégie marketing que réside la clé de voûte du succès du groupe Berdoz Opticiens, qui met toujours la clientèle et la notion de service au centre de ses préoccupations. Dans cet esprit, Marc-Etienne Berdoz a développé le concept de la collection « Bis » avec l'offre d'une monture gratuite comme deuxième paire de lunettes; autre variante existante,

la possibilité de recevoir gracieusement deux verres de lecture progressifs. « Grâce à ces avantages, nous fidélisons la clientèle, nous valorisons le service de l'opticien et nous développons l'habitude et aussi le plaisir de posséder un deuxième équipement complémentaire », argumente l'opticien lausannois, dont le slogan cette année n'est autre que « Berdoz Opticiens, une vue claire et des prix nets ».

A la fin de 1998, le groupe Berdoz Opticiens contrôlait six enseignes pour un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 27% par rapport à l'année précédente; il emploie une trentaine de jeunes collaborateurs, dont plusieurs collaboratrices, tous directement intéressés par les résultats du magasin où ils travaillent. Si la part de marché du groupe Berdoz Opticiens est encore difficile à évaluer, c'est surtout sur Lausanne et sa région qu'il occupe une position dominante. Elle est appelée à grandir, car sa stratégie passe par la croissance externe, soit l'ouverture en Suisse de nouveaux points de ventes, voire l'acquisition éventuelle d'enseignes ayant pignon sur rue. Un système de franchising pourrait aussi voir le jour.

être majoritaire ou minoritaire ou sous forme de prêt.»

Innovatrice et flexible, Capitalproximité, qui bénéficie notamment du soutien du Département de l'économie, des organismes de

promotion régionale et de partenaires de renom de l'économie vaudoise (Bernard Nicod, Credireform, ECA, Ergostyle, Fidinter, Golay Buchel, Interactif, Plumettaz, Radio Framboise, Retraites

Capitalproximité, mode d'emploi

Tout entrepreneur ou investisseur désireux d'entrer en contact avec Capitalproximité doit remplir un formulaire d'inscription qu'il se procurera auprès de l'association (tél. 021/641 17 30, fax 021/641 17 31). Ce document permet de connaître toutes les données de base du demandeur ou de l'offreur. Ni les domaines d'activités des entreprises, ni l'importance de leurs besoins en capitaux, ni même leur stade de développement ne constituent des critères de sélection ou d'exclusion; les créations d'entreprises sont aussi les bienvenues.

Le fonctionnement de Capitalproximité est très simple: une base de données recueille les profils standardisés des investisseurs et ceux des entreprises. Lorsque l'adéquation est constatée, en particulier s'agissant du domaine d'activité, puis du montant en question et enfin de la complémentarité des hommes, Capitalproximité fournit aux investisseurs des profils d'entreprises. Ils sont ensuite complétés par des plans d'affaires.

L'anonymat demeure la règle jusqu'au moment où l'investisseur manifeste son intention de rencontrer le dirigeant de l'entreprise; cet anonymat, réservé aux offreurs et aux demandeurs, est un principe de base inscrit dans les statuts de l'association. Les frais d'étude de chaque dossier demandeur de capitaux s'élèvent à Fr. 250.-, payables au préalable à l'association.

Populaires, Romande Energie, World Trade Center de Lausanne), se caractérise aussi par sa grande souplesse d'intervention. « Capitalproximité n'a aucune limite de montant à investir, ses conditions de financement sont toujours négociables en fonction des souhaits de l'offre et de la demande et elle n'oblige aucun type de garanties formelles », explique le directeur. Ces qualités font bien de cet instrument financier l'un des plus accessibles du marché. Enfin le capital-risque se démocratise! ☐

Didier Planche

Journaliste économique, collabore au Temps et à PME Magazine.