

Supplément

Prix SVC

Maulini SA remporte l'édition genevoise 2025



Nicolas Maulini, représentant de la 4e génération à la tête de l'entreprise familiale. (MANUEL LOPEZ/KEYSTONE/SVC)

Le Swiss Venture Club félicite



PRIX
SVC
+
GENÈVE

Vainqueur

Maulini SA
Satigny
Nicolas Maulini
Directeur



Lauréats



Physiothérapie La Colline Groupe
Genève
Geoffrey Willems
Directeur général



Jacquet SA
Genève
Aude Jacquet Patry
Directrice



Pneus Claude SA
Satigny
Rémy Holzapfel
Directeur



Fiedler SA
Carouge
Isabelle Chillier
Directrice générale

Follow us!



www.svc.swiss

Presenting Partner



Gold Partner



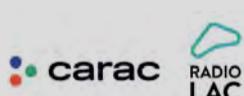
Christopher
Ward

KESSLER
En avant, sereinement.

kc
Kellerhals
Garrard

Kilchenmann

Sponsors et partenaires



PARTENAIRE MÉDIA

LE TEMPS

CONTENU PARTENAIRE



Le moment culminant de la soirée: Maulini SA remporte le Prix SVC Genève 2025! (AGENCE PEAK/YANNIC REBER)

La fête des PME pour célébrer l'excellence régionale

Le Bâtiment des Forces Motrices (BFM) a vibré une nouvelle fois jeudi dernier lors de la remise du Prix SVC Genève 2025. Un rendez-vous devenu incontournable des PME régionales.
Plus de 700 invités ont célébré la réussite des finalistes

Ambiance festive et chaleureuse jeudi soir au BFM à Genève. Si la soirée, orchestrée par le SVC (Swiss Venture Club), a mis à l'honneur l'entreprise Maulini SA, lauréate 2025, elle a également célébré les mérites de Fiedler SA, Jacquet SA, Physiothérapie La Colline Groupe et Pneus Claude SA, autant d'entreprises genevoises qui font la qualité et la diversité du tissu économique cantonal. Ces entreprises ont été sélectionnées parmi une soixantaine de candidates, pour leur capacité à innover, leur engagement durable et leur ancrage local. Les invités ont pu découvrir les parcours très divers des entreprises nommées, souvent familiales – et de longues lignées –, grâce à une présentation ponctuée de témoignages inspirants de leurs dirigeants.

Engagement et responsabilité
 Le jury a été impressionné par l'engagement et la responsabilité à long terme des candidats. Sophie Dubuis, présidente du jury, a salué l'engagement des lauréats: «Ce prix est la reconnaissance de leur ancrage local, de leur esprit d'innovation et de leur excellence». Avec une distinction spéciale pour le vainqueur du jour, Maulini SA: «L'histoire de Maulini, avec ses quatre générations et l'engagement des équipes et de son directeur, nous a impressionnés. Dans un domaine où l'innovation n'est pas facile à intégrer au quotidien, nous avons constaté l'évo-

lution d'une société familiale qui se pré-occupe de son impact et de la durabilité. Une politique où, dans cette industrie, ces mouvements ne sont pas encore naturels. Sa vision est de «bâtir avec passion des projets qui façonnent un futur durable», montrant une ambition tournée vers demain. Ce prix, c'est la reconnaissance de son ancrage local, son esprit d'innovation et son excellence.»

Des finalistes remarquables

Alors que le nom de l'entreprise lauréate, active dans le secteur de la rénovation, de la transformation et de l'isolation des bâtiments ainsi que, plus récemment, dans la promotion immobilière, a particulièrement retenu l'attention, il serait injuste de ne pas souligner les mérites évidents des autres nominées de la soirée. Autant d'entreprises qui, au fil des ans – et des générations pour trois autres d'entre elles –, ont su résister ou s'adapter aux soubresauts de la conjoncture, aux changements des technologies ou à l'évolution des besoins et désirs de leurs clients.

A l'exemple de Fiedler SA de Carouge, qui fut fondée en 1848 et figure désormais au nombre des plus anciennes fabriques d'aiguilles de montre en Suisse. Elle s'est spécialisée dans une production haut de gamme intégrant des métaux précieux. Elle cultive un savoir-faire artisanal éprouvé et réalise une production industrielle innovante pour satisfaire et séduire les exigences de clients horlogers prestigieux. C'est également une entreprise familiale qui est parvenue à

conserver une indépendance entrepreneuriale et à préserver ainsi ses valeurs et un long héritage tout en s'adaptant aux besoins de son temps.

A l'image de l'entreprise Jacquet SA, qui est, elle aussi, une PME familiale plus que centenaire. Fondée en 1907, active dans le domaine des aménagements paysagers extérieurs depuis quatre générations, elle est aujourd'hui leader sur le marché. Sa gamme de services très étendue et souvent très innovante lui permet de se positionner sur des marchés de toute taille. Elle est également la seule entreprise à disposer de sa propre pépinière grâce à laquelle elle est en mesure de proposer aux clients privés et publics une palette de milliers de végétaux. Elle fut enfin la première entreprise de son domaine d'activité à être certifiée B Corp en Suisse.

Physiothérapie La Colline est, pour sa part, un groupe de centres de physiothérapie qui a été créé en 2012. Né dans les locaux de la Clinique La Colline, ce groupe s'est illustré par une stratégie dynamique qui lui a permis de se développer rapidement à Genève et à Lausanne. Le succès de sa philosophie: professionnaliser un métier traditionnel et a priori plutôt individuel en y apportant une logique structurée. Fort d'un partenariat étroit avec le groupe de cliniques privées Hirslanden, il est en mesure de garantir un suivi des soins pour les patients, de la phase hospitalière à la rééducation ambulatoire. Si chacun de ses centres propose sa propre spécialité et expertise, l'ensemble offre toute la

palette des traitements, des plus classiques et fonctionnels aux traitements très spécifiques adaptés à des pathologies personnelles. Le groupe est aujourd'hui le plus grand réseau de physiothérapie du canton de Genève

cules et en offrant les principaux services liés à leur montage, équilibrage, géométrie ainsi qu'à leur gardiennage. L'entreprise récupère près de 90% des pneus usés du canton.

Un événement fédérateur

A l'heure où l'économie mondiale est soumise à de nouvelles tensions géopolitiques et alors que les entreprises suisses font face à d'importants défis, la cérémonie du Prix SVC Genève n'a pas seulement été une remise de trophées. C'était avant tout une fête des PME, un moment de partage et de reconnaissance entre entrepreneurs. Pour resserrer les liens, célébrer les réussites, l'agilité et la résilience. Comme il a été mentionné, le prix s'inscrit dans une dynamique de valorisation des PME et de création de réseaux. ■

Jean-Paul Darbellay
et Alain Hauert

Des entreprises sélectionnées pour leur capacité à innover, leur engagement durable et leur ancrage local

Pneus Claude SA, enfin, également entreprise familiale, est spécialisée dans la vente et le service des pneus depuis 1960. Avec près de 1000 véhicules reçus par jour en saison et 100 000 pneus neufs à disposition de la clientèle, cette entreprise est aujourd'hui le plus grand centre de services liés aux pneus en Europe. Opérant dans le canton de Genève via ses sites de Satigny et de Vésenaz, elle offre ses prestations aussi bien à la clientèle privée – dont près de la moitié vient de France – qu'aux acteurs professionnels. Pneus Claude SA s'est développée en se concentrant sur son cœur de métier, le conseil et la vente de pneus neufs et d'occasion pour tous les types de véhi-

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire.
 Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



4 PRIX SVC

Entre tradition et innovation, Maulini trace la voie de la construction durable

BÂTIMENT Vainqueur de l'édition 2025 du prix SVC Genève, l'entreprise familiale prouve qu'il est possible de concilier construction et durabilité. Pour son directeur, Nicolas Maulini, l'avenir passe par moins de béton et plus d'ingéniosité

ALEXANDRE BEUCHAT

«**C**eci n'est pas un mur.» L'inscription qui orne le siège de Maulini, dans la zone industrielle de Satigny (GE), amuse autant qu'elle interpelle. Plus qu'un clin d'œil à René Magritte, elle vise à rappeler que derrière chaque mur de béton se cache un savoir-faire unique. Elle reflète aussi une conviction: la construction peut innover et bâtir sans bétonner à outrance.

Forte de 270 collaborateurs, Maulini s'affirme comme une entreprise incontournable à Genève. L'entreprise construit aussi bien des logements que des bâtiments industriels et administratifs. Si le gros œuvre reste son cœur de métier, elle a su élargir ses compétences à la rénovation et propose depuis quelques années un service d'entreprise générale.

Fondée en 1910, Maulini incarne une véritable saga familiale. Selon la légende, son fondateur, Louis Maulini, aurait parcouru à pied le chemin depuis San Giulio, dans le Piémont, pour s'installer à Vernier et y créer son entreprise. Plus d'un siècle plus tard, c'est Nicolas Maulini, représentant de la quatrième génération, qui en tient les rênes.

«Reprendre le flambeau était une évidence pour moi. Honnêtement, je ne me suis jamais demandé si je voulais continuer dans cette voie», confie le dirigeant de 44 ans, qui a officiel-

MAULINI

Direction
Nicolas Maulini

Création
1910

Siège
Satigny

Activité
Construction

Nombre de collaborateurs
270



L'entreprise a été fondée en 1910. Plus d'un siècle plus tard, c'est Nicolas Maulini, représentant de la 4e génération, qui en tient les rênes.
(DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

«Reprendre le flambeau était une évidence pour moi. Honnêtement, je ne me suis jamais demandé si je voulais continuer dans cette voie»

NICOLAS MAULINI
DIRECTEUR DE MAULINI SA

lement repris la direction en 2017. «J'ai toujours baigné dans l'entreprise. Je travaillais sur les chantiers durant l'été. Le métier est exigeant, mais je ne regrette absolument pas mon choix.»

Le marché genevois à un tournant

Sous son impulsion, l'entreprise s'est modernisée: nouveau siège à Satigny, chantiers d'envergure, extension géographique. «Nous avons quasiment doublé notre chiffre d'affaires en quinze ans. Cette croissance s'est faite naturellement, sans renoncer aux petits mandats, grâce à la confiance de nos clients et au dynamisme du marché genevois», se félicite-t-il. Mais le contexte évolue. «Le secteur est à un tournant», reconnaît Nicolas Maulini. «A Genève, peu de grands projets se profilent, à l'exception du PAV (Prairie-Acacias-Vernets). Le foncier se raréfie, il faut donc développer notre activité dans la rénovation.»

Cette volonté d'adaptation s'est aussi traduite par une expansion mesurée. Une succursale a vu le jour à Perroy, dans le canton de Vaud. «Ce développement nous offre une souffrance en dehors de Genève. Mais nous n'avons pas d'ambition au-delà de l'Arc lémanique», précise ce passionné de course automobile. Dans

son bureau, une photo de bolide côtoie celle du campus Pictet de Rochemont, l'une de leurs réalisations phares.

«Je pratique toujours la course automobile. Le virus m'a été transmis par mon père et mon oncle. C'est parfois un dilemme, car nous sommes très en avance sur nos concurrents en matière de développement durable... Mais personne n'est parfait!» glisse-t-il dans un sourire.

Matériaux innovants

Pour Maulini, le défi est de diversifier ses activités tout en réduisant son empreinte environnementale. L'entreprise s'est distinguée par le développement de solutions innovantes dans ce domaine. «Dans nos

métiers, les faillites sont fréquentes, les marges faibles, et la moindre erreur peut coûter cher», observe le dirigeant.

Il y a une dizaine d'années, la société a commencé à évaluer son empreinte carbone. Le verdict fut sans appel: les matériaux constituent la principale source d'émissions. Le ciment est particulièrement problématique. Élément essentiel à sa production, le clinker – un mélange de calcaire et d'argiles – nécessite des températures extrêmement élevées pour sa fabrication, ce qui entraîne d'importantes émissions de CO₂.

Pour y remédier, l'entreprise s'est tournée vers des ciments à faible teneur en carbone. C'est ainsi qu'elle a découvert la start-up française Hof-

mann Green, qui produit du ciment sans clinker, en récupérant des déchets de l'industrie sidérurgique. De cette rencontre est née en 2022 une coentreprise pour importer ce matériau innovant, avec l'ambition d'en produire un jour localement. En utilisant ce ciment décarboné, Maulini a réussi à économiser 880 tonnes de CO₂.

Un secteur à la traîne

Malgré ces avancées, Nicolas Maulini déplore la frilosité des acteurs de la branche. «Nous intégrons systématiquement ces matériaux dès que nous le pouvons. Mais tant qu'aucune obligation légale ne les y contraint, les maîtres d'ouvrage peinent à faire évoluer leurs pratiques. L'idée n'a

jamais été de garder pour nous cette innovation: nous voulons que le ciment bas carbone profite à tout le secteur.»

Avant même de changer de matériaux, encore faut-il mieux les utiliser, plaide-t-il. «Le béton est souvent critiqué, mais le vrai problème, c'est son usage inefficace. Nous aimerais intervenir dès la phase de conception pour optimiser les structures – leur forme, leur typologie – afin de réduire la quantité de matériaux utilisés. Sur la décarbonation, nous n'en sommes qu'au

«Le défi est d'attirer des jeunes qui choisissent ces métiers par conviction. Notre secteur, rarement mis en lumière, offre pourtant un avenir solide»

NICOLAS MAULINI

début du chemin.»

Pour l'avenir, Nicolas Maulini refuse la course à la taille. «Rester à notre échelle actuelle nous permet de préserver notre réactivité et notre polyvalence. Il faudra savoir évoluer, par exemple en travaillant davantage avec le bois, sans dogmatisme.»

Le dirigeant se préoccupe également de la relève: «Le défi est d'attirer des jeunes qui choisissent ces métiers par conviction. Notre secteur, rarement mis en lumière, offre pourtant un avenir solide. La pénibilité diminue progressivement grâce à la mécanisation.» Et de conclure: «Je dis toujours à mes collaborateurs: soyez fiers de ce que vous accombez. Dans vingt ans, vous pourrez montrer à vos enfants ou petits-enfants ce que vous avez construit. C'est concret et plein de sens.» ■

MÉTHODOLOGIE

Organisé par le SVC (Swiss Venture Club), le concours récompense une PME située dans le canton de Genève, une région qui dispose depuis 2021 de son propre «Prix SVC». Cette édition est organisée en alternance tous les deux ans avec son homologue consacrée au reste de la Suisse romande.

Le prix, dont «Le Temps» est partenaire média, a été remis jeudi 27 novembre au Bâtiment des Forces Motrices à Genève. Les critères évalués par le jury sont: l'originalité de la proposition de valeur, la position sur le marché, les performances concrètes, la force d'innovation, la durabilité, la stratégie, la réussite commerciale, la qualité des collaborateurs et de la direction, les postes de travail créés, la contribution régionale et l'image générale de l'entreprise. ■

CONTENU PARTENAIRE **la Mobilière**

Le Forum Mobilière: catalyseur d'innovation pour les PME

Le Forum Mobilière propose des journées dédiées aux PME suisses pour réfléchir à leur avenir et repartir avec des solutions concrètes. Cette plateforme d'innovation permet de sortir de la routine quotidienne, en offrant un cadre pour aborder des questions cruciales telles que la préparation pour l'avenir et les priorités stratégiques

Comment se préparer pour l'avenir? Qu'est-ce qui est vraiment important? Et par où commencer? La plate-forme d'innovation de la Mobilière Coopérative aide les entreprises, les organisations, les associations et les communes à aborder leurs problématiques essentielles de manière gratuite, structurée et efficace, en s'appuyant sur la dynamique de groupe et le partage d'idées. L'intelligence collective mobilise les compétences et fait émerger de nouvelles idées.

«En soutenant l'innovation et en aidant les entreprises à se projeter vers l'avenir, nous renforçons la pérennité économique de la Suisse»

FABRIZIO LANEVE,
ENGAGEMENT SOCIAL, LA MOBILIÈRE

Dans le cadre d'un atelier d'une journée, les équipes travaillent concrètement sur leurs propres thèmes, guidées par des animateurs expérimentés. Les participants ne repartent pas avec un concept abstrait, mais avec des priorités claires, un plan et un nouvel élan.

Mélange stimulant de structure et de liberté

La clé du succès de l'atelier d'innovation? Un processus clair dans une atmosphère ouverte afin de développer des idées et de tester des premières solutions.

Trois thèmes à choix s'offrent à vous, avec des objectifs précis:

- **«Donner de l'orientation»: pour décider sur quels défis se concentrer.**
- **«Développer des idées»: pour mettre en œuvre une idée.**
- **«Accompagner le changement»: pour impliquer vos équipes dans l'évolution de l'entreprise.**

Ces ateliers sont pensés pour des petits groupes de deux à quatre personnes par entreprise pour définir une vision claire et identifier les acteurs nécessaires, renforçant ainsi la disposition au changement dans l'entreprise.

Un format plus étendu de deux jours et demi est également disponible pour les équipes plus larges ou les projets de plus grande ampleur, incluant jusqu'à 16 collaborateurs.

«Cet atelier ouvre de nouvelles perspectives»

Camille Pignat, codirectrice d'Oppletis, une société valaisanne spécialisée dans la conception, la réparation et le dépannage de machines automatisées, a participé à l'atelier «Donner de l'orientation». Elle souligne l'ambiance bénéfique de celui-ci: «L'assistance s'est transformée durant la session et nous avons ainsi pu aborder des problématiques délicates avec bienveillance, ce qui a renforcé la cohésion.»



Innover, c'est réfléchir ensemble dans une atmosphère ouverte. (OLIVIER MESSERLI/LA MOBILIÈRE)



Une étape qui plaît toujours: concrétiser ses idées et réaliser des prototypes au moyen de légo. (OLIVIER MESSERLI/LA MOBILIÈRE)

Trois questions à l'expert en innovation



Fabrizio Laneve est responsable capacité d'innovation et développement au sein de l'Engagement social de La Mobilière. Il anime lui-même de temps à autre les ateliers d'innovation.

Quelles méthodes les PME utilisent-elles dans les ateliers?

Le design thinking est à la base de tout. Au cours des douze dernières années, nous avons également adapté la méthodologie Lean Startup aux PME et aux ONG. Nous travaillons aussi sur l'attitude, préférant le «oui et...» au «oui mais...».

Avec votre longue expérience, quelle est votre conclusion principale?

Les ateliers se concentrent sur les idées et leur réalisation. Mais c'est toujours une affaire de personnes. Les équipes dont les membres s'apprécient sont généralement les plus performantes, exploitant au mieux l'intelligence collective.

Pourquoi La Mobilière propose-t-elle ces ateliers gratuitement?

En tant qu'entreprise opérant sur une base coopérative, La Mobilière assume sa responsabilité sociétale. En soutenant l'innovation et en aidant les entreprises à se projeter vers l'avenir, nous renforçons la pérennité économique de la Suisse. ■

Informations clés

Format: une journée d'atelier d'innovation.

Trois thèmes à choix: «Donner de l'orientation», «Développer des idées», «Accompagner le changement».

Participation: équipe de 2 à 4 personnes par entreprise, 4 entreprises maximum.

Coûts: le Forum Mobilière est offert et financé par la Coopérative Mobilière.

Restauration comprise: café, repas de midi et apéritif inclus.

Lieux: dans toute la Suisse.

Inscription: www.mobiliere.ch/forum-mobilier

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



6 PRIX SVC

Le défi entrepreneurial à la pointe de l'aiguille

SAVOIR-FAIRE L'entreprise Fiedler SA fabrique des aiguilles de montre depuis plus d'un siècle. Isabelle Chillier, dirigeante et représentante de la quatrième génération, donne l'ampleur de la tâche: la précision de l'horloger, le doigté de l'orfèvre, la rigueur de l'industriel

STÉPHANE GACHET

Fiedler produit des aiguilles de montre. Isabelle Chillier, dirigeante et membre de la famille propriétaire, se contenterait bien de cette affirmation. Ce qui se fabrique dans son immense usine de verre ne regarde qu'elle et ses clients. Tous les amateurs de belle horlogerie ont un jour posé le regard sur des aiguilles Fiedler, mais il est interdit de dire quelles marques viennent se fournir ici. «Des grands noms de l'horlogerie, actifs entre Plan-les-Ouates et Schaffhouse», élude l'entrepreneuse. Elle n'en dira pas plus, dans le milieu, les sous-traitants sont tenus par le secret des affaires.

Isabelle Chillier prévient aussi d'embûche: «Pas de chiffres! Le seul qu'elle concorde est le nombre de collaborateurs, passé cette année à 170, un peu en dessous des effectifs de 2024: «Je ne vous cache pas que 2025 est une année compliquée.» Il n'y a toutefois pas eu de vagues de licenciement économique. L'entreprise n'a pas non plus fait appel aux RHT (réductions de l'horaire de travail). La directrice souligne même une avancée: Fiedler devient formatrice et accueillera son premier apprenti en micromécanique l'année prochaine.

Rien de standard dans cette gamme de produits

L'entreprise a été fondée en 1848 sous le nom Leisenheimer. L'arrière-grand-père d'Isabelle Chillier, Théodore Fiedler, la rachète en 1917 et elle ne quittera plus les mains de la famille. Les prospectus du début du siècle

FIEDLER

Direction
Isabelle Chillier

Création
1848

Siège
Carouge

Activité
Industrie

Nombre de collaborateurs
170



Isabelle Chillier a rejoint l'entreprise familiale à 29 ans, en 2001.
(FRED MERZ/LUNDI13 POUR LE TEMPS)

dernier indiquaient «aiguilles de qualité soignée», l'équivalent du «haut de gamme» actuel. Le positionnement n'a jamais changé et «parce qu'il n'y a rien de standard dans cette gamme de produits et que chaque client est unique», tout est réalisé sur mesure, à la commande.

Il faut dire que, dans une montre, le rôle de ces indicateurs dépasse leur fonction de pointer l'heure, la minute, la seconde ou toute autre fragmentation du temps. Pour les marques, c'est avant tout un vecteur «identitaire». C'est aussi une manière d'animer les collections sans engager de lourds développements, ce qui est très appréciable en ce moment: «Dans les temps incertains, les clients recherchent toujours des nouveautés.»

Du point de vue de Fiedler, fabriquer des aiguilles est avant tout «un grand défi». «Leur poids ne dépasse pas les microgrammes. Leur précision dimensionnelle se joue à l'échelle du «micron». Les exigences esthétiques sont démesurées. Chaque manipulation est un art et il n'y a pas de repérage: «On dit pour rire qu'il suffit de les regarder pour qu'elles se raient.» Tout commence par un ruban de métal, dans lequel les aiguilles sont découpées par étampage, entre une matrice et un poinçon fin comme quelques cheveux. Une fois extraites de la matière brute, les aiguilles passent une à une au redressage, planage, jaugeage et mise à l'épaisseur par diamantage au millième de millimètre près. L'aiguille part alors aux finitions,

laque, décalque, galvanoplastie, pose de pâte luminescente, selon les désirs du client.

Mais la vraie difficulté est en dehors des ateliers. Comme l'ensemble de l'industrie horlogère, Fiedler fait face à un marché en perte de vitesse. L'entrepreneuse le reconnaît: «Le plus difficile, c'est le manque de visibilité.» La configuration s'est encore détériorée cet été, avec l'introduction des droits de douane américains de 39%, frappant de plein fouet «le dernier débouché toujours porteur». Il est «encore un peu trop tôt» pour mesurer l'impact des nouvelles taxes, mais la demande américaine subit clairement «un coup de froid» depuis quelques mois.

Des projections 2026 au même niveau que 2025

La tendance devrait se poursuivre. «Nous sommes en pleine période budgets et les fixer dans le contexte actuel est tout sauf évident. Pour 2026, nous tablons sur le même niveau que 2025.» Ce n'est pas la première crise qu'Isabelle Chillier doit traverser. Elle a rejoint l'entreprise familiale à 29 ans, en 2001, l'année du SRAS. Avant d'en reprendre la direction en 2015, quand la BNS a abandonné le taux plancher sur le franc. «Une crise, ça se gère, c'est ça le défi de l'entrepreneur.»

Il y a tout de même une différence: «Cette fois, toutes les régions du monde sont touchées. Après la crise de 2008, l'horlogerie avait pu s'appuyer sur la Chine, mais ce marché va mal. Il restait les Etats-Unis, ils sont frappés par les droits de douane. Certains parlent de l'Inde, mais pour l'instant, à ce que j'entends, ce n'est pas encore un mar-

ché, juste un potentiel.» Pas de quoi désarçonner Isabelle Chillier, qui suit «avec prudence» la stratégie mise en place, faite «d'innovations et d'optimisation», de «développement durable» et de «remise en question»: «C'est comme se retrouver devant une tempête en bateau. Si vous avez les bonnes voiles, vous pouvez encore essayer de prendre le bon cap.»

Le défi de s'aligner sur les attentes de la clientèle

En réalité, le contexte ne semble pas lui déplaire. Répondre aux défis est dans son caractère, la raison même de sa présence à la tête de l'entreprise familiale, dont elle représente la quatrième génération. «Quand je travaillais en galerie à Paris [elle a une double formation, en économie et marché de l'art, ndlr], j'avais envie d'avoir des idées et de les mettre à exécution, de me défier moi-même, me remettre en question, progresser. L'état d'esprit peut sembler un peu naïf, mais c'est comme ça que je conçois l'entrepreneuriat.»

Fiedler lui a donné raison. Lorsqu'elle y entre, la société est encore très artisanale, uniquement portée par les savoir-faire. Les métiers sont restés, mais Isabelle Chillier a renforcé l'organisation avec une ligne plus industrielle. Elle monte des départements qualité et logistique, développe toutes les fonctions support et ouvre des bureaux technique et méthodique. Une manière de s'aligner sur l'évolution de la clientèle et grandir avec les attentes. «Tout le monde peut gravir le sommet. Mais le plus important est de continuer à avancer sur l'arête.» ■

Jacquet, une PME qui mise sur ses racines

VERDURE La société familiale plante 1500 arbres par an, surtout à Genève. Elle se démarque aussi dans la fabrication de courts de tennis et de padel, ce sport de raquette en plein essor. Portrait dans la pépinière, entre topiaires et cornouillers

RICHARD ÉTIENNE

Il y a un côté «jardins de Versailles» car l'herbe est parfaitement tondu et les arbres, en pleine terre ou en pots, sont alignés. La variété de végétaux est en revanche tout autre. Un cèdre pleureur d'une trentaine d'années trône à côté du «showroom», une toute nouvelle serre, inaugurée en septembre. A ses côtés, un arbre de Judée, un genévrier, des topiaires. Des chênes verts au feuillage persistant (ils conservent leurs feuilles vert foncé brillantes tout au long de l'année), des chênes-lièges, un verger, des frênes, des sophoras, des érables. Certains spécimens sont taillés en boule, d'autres ont une forme naturelle. Citons aussi ce ginkgo, dont les feuilles couleur or brillent en cette matinée d'automne.

Ce terrain de la commune de Satigny (GE) est un coin de paradis. Il est situé sur une pente qui le rend visible depuis la route du Mandement, qui relie la cité de Meyrin aux municipalités de l'ouest de Genève. Les pendulaires feront bien d'y faire une pause – c'est toujours ouvert, pas seulement durant les soirées de juin, quand les lucioles y créent une féerie de lumières nocturnes.

Nouvelle jeunesse

Nous sommes ici dans la principale pépinière de Jacquet, une PME familiale dirigée par Aude Jacquet Patry, l'arrière-petite-fille de Léon Jacquet, qui a créé la société en 1907. Aujourd'hui, 118 ans plus tard, l'établissement connaît une seconde jeunesse. On pourrait dire un âge d'or,

même si les défis auxquels il fait face sont importants.

Le canton de Genève veut planter 150 000 arbres en une décennie, notamment le long de la voie verte, qui se dessine sur la rive droite. Le covid a redonné envie à la population de se connecter à la nature et de faire du sport – ça tombe bien, Jacquet se spécialise aussi dans l'aménagement de terrains de football, de tennis et de padel, ce sport de raquette en pleine effervescence.

La PME emploie 300 personnes, un effectif qui s'est étoffé ces dernières années, ses principes écologiques – ses produits sont bios et labellisés GRTA, la maison est certifiée B Corp – sont dans l'air du temps et elle accumule les distinctions. Les autorités lui ont remis le Prix de l'égalité en 2023 et, cette année, elle est nominée pour le SVC Genève, une récompense qui distingue les PME du canton les plus exemplaires.

Des crises, il y en a pourtant eu dans l'histoire de Jacquet. Cette dernière a débuté à Onex, et s'est poursuivie à Chêne-Bourg et Cressy, toujours dans le canton, autour de quatre métiers qui demeurent ses principaux aujourd'hui: pépinière, jardin, tennis, piscine. Quelques années plus tard, l'enseigne élargit ses prestations au secteur du génie civil et du bâtiment. Elle participe notamment à la construction de l'aéroport de Cointrin.

En 1998, quand l'actuelle directrice intègre l'entreprise, les temps sont difficiles. La crise immobilière contraint le groupe à licencier en masse. Il lâche progressivement ses activités dans le bâtiment et le génie civil et n'emploie plus que 90 per-

sonnes, contre 450 quelques décennies plus tôt. La PME remonte ensuite la pente, progressivement d'abord, puis beaucoup plus vite dans le sillage de la pandémie.

Après Federer, un «creux»

Jacquet est aujourd'hui le principal pépiniériste du canton, devant les Pépinières genevoises Boccard, avec une trentaine d'hectares boisés entre Satigny, Bernex et Presinge, non sans avoir récemment investi à Veyrier et Troinex. Jacquet plante à peu près 1500 arbres par an, qu'elle vend surtout à Genève, mais aussi en France et sur le sol vaudois, et compte parmi ses clients des municipalités, des paysagistes et des particuliers. Le groupe s'active dans 23 métiers, à peu près

tous dans les aménagements extérieurs. Une diversité qui doit la rendre plus résiliente. «Dans le tennis, il y a eu un vrai creux après la retraite de Federer, mais ça reprend désormais», remarque Aude Jacquet Patry, au sujet de la construction de nouveaux courts.

Mais sa spécialité, ce sont les végétaux. «Les *Celtis occidentalis* [ou micocouliers occidentaux, les botanistes utilisent souvent le nom latin des végétaux] sont désormais très prisés alors qu'il y a quelques années les gens demandaient plutôt les *Celtis australis* [micocoulier de Provence]», indique Nicolas Maye, le responsable de la pépinière. «Dans ce métier, il faut beaucoup parier sur les commandes car on plante plusieurs années en avance.»



Aude Jacquet Patry, directrice, dans la principale pépinière de Jacquet à Satigny.
(DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

JACQUET

Direction
Aude Jacquet Patry

Création
1907

Siège
Genève

Activité
Aménagements extérieurs

Nombre de collaborateurs
300

Les chênesverts, pins sylvestres et autres cornouillers figurent de longue date parmi les meilleures ventes de Jacquet. Les platanes de la rade, rendus célèbres par les dessins de Titeuf, ne sont par contre quasiment plus plantés dans le canton depuis qu'une maladie, le chancre coloré, les ravage.

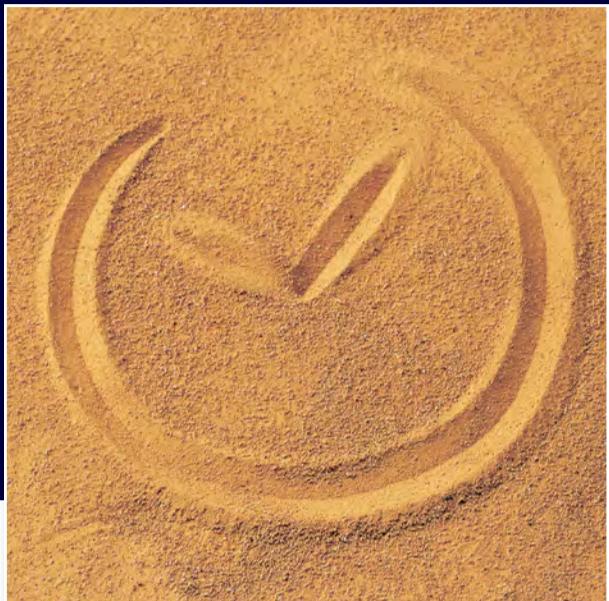
Parmi les autres défis cités par la direction figure le tiraillement de sa clientèle, entre volonté de privilégier des circuits courts et tentation des bas coûts à l'étranger. L'entreprise déplore qu'une grande partie des arbres commandés par les autorités soient importés, alors qu'il existe une offre locale. Elle est certes plus chère, mais les arbres sont plus adaptés, et habitués, aux propriétés lourdes et argileuses du sol genevois ainsi qu'à son climat chaud l'été et froid l'hiver. Sans compter le bilan en CO₂ du transport. «Des communes comme Satigny et Meyrin achètent local, d'autres moins», glisse Aude Jacquet Patry, qui estime également, comme d'autres PME familiales, que les tracas administratifs sont trop importants au bout du Léman.

Dans le verger de Satigny figurent des pommiers, des poiriers, des cerisiers, des cognassiers et autres mûriers. «Nous cherchons des variétés résistantes aux maladies pour que les clients n'aient pas à les traiter, signale Nicolas Maye. Nous procédons aussi à des tests, pour améliorer le compost.» Le groupe emploie 13 pépiniéristes, dont deux apprentis. «C'est un métier d'avenir, il n'est pas facile car il ne fait pas toujours beau, mais on est dehors et il y a des débouchés», conclut-il. ■



Fiedler SA

La marque témoin du temps



Depuis 1848, **Fiedler SA** fabrique à Genève les aiguilles qui marquent le temps et incarnent l'excellence horlogère suisse. Entreprise familiale et indépendante, elle allie tradition et innovation pour répondre aux plus hautes exigences.

Avec ses 170 collaborateurs, Fiedler s'ancre durablement dans le tissu éco-

nomique genevois et s'engage pour une croissance responsable, respectueuse de l'environnement et des valeurs humaines.

Être finaliste du Prix SVC Genève 2025, c'est voir reconnu un héritage vivant, fidèle à ses racines et tourné vers l'avenir.

Fiedler SA
Route de Saint-Julien 11
1227 Carouge, Suisse
www.fiedler.ch

Fabrique d'aiguilles de montre fondée à Genève en 1848

GRANDS ARBRES & PETITES POUSSSES

la pepinierejacquet.ch

Entreprise
B
Certifiée

La PéPiNièRe
JACQUET

8 PRIX SVC

CONTENU PARTENAIRE **SVC**

Prix SVC Genève: une soirée cons

Plus de 700 invités ont assisté à la cérémonie de remise des prix, organisée dans l'emblématique Bâtim



Sophie Dubuis (présidente du jury d'experts du SVC) avec Jean-Paul Darbellay (Indépendant communication).

Des visages souriants partout après la 3e édition du Prix SVC Genève
(PHOTOS: YANNIC REBER/AGENCE PEAK)



Olivier Kneuss et Naïma Smail (Saraco SA) en discussion avec Alexandre Farago (Emil Frey Genève).



Claude Perret et Frédéric Leguillon (Lemania Conseils Sàrl).



Anja Wyden Guelpa (CivicLab Sàrl) avec Marta Kwiatkowski (La Mobilière).



Nadia Tillmann et Lucile Alexandre (Fondation IPT).



Représentants du Presenting Partner UBS:
Alain Conte (Head Corporate & Real Estate Banking Switzerland) et Alexandre Prêtre (Responsable Corporate & Real Estate Genève).

acréé à l'entrepreneuriat régional

ent des Forces Motrices. Ils ont ensemble célébré les excellentes performances des PME genevoises



Les participants ont apprécié les nombreuses possibilités de réseautage.



Caroline Marvie Kadri et Régine Ceccacci (Curves Acacias).



Christopher von Buren, Manuel Martinez et Patrick Lemp (Swissoja) avec Estelle Bonnet et Sébastien Favre (restaurant Le Trinquet).



Isabelle De Vestèle et Fabian Talleri (Swisscom).



En conversation: Elodie Lombard et Cédric Mulhauser (ID Genève Watches) et Joao Pedro (UBS).



Joseph Hanein (Cetecon), Isabelle Chillier (Fiedler SA) et Olivier Urech (UBS).

10 PRIX SVC

Quand physiothérapie rime avec entreprendre

SANTÉ L'entrepreneuriat est partout, même là où on l'attend moins. La preuve avec le groupe genevois Physiothérapie La Colline. En treize ans, ce réseau de centres n'a cessé de s'étoffer sous l'impulsion de son fondateur, Geoffrey Willems

ALINE BASSIN

«C'est ici que nous mutualisons notre bureau entre l'administration du groupe et notre service de physiothérapie à domicile, Qlick and Care Physio. Cette activité s'est beaucoup développée depuis son lancement en 2022 et nous prévoyons de la relocatez prochainement à Carouge», indique Geoffrey Willems en nous accueillant dans un immeuble d'un quartier résidentiel. C'est de là que le directeur et cofondateur de Physiothérapie La Colline pilote le groupe de soins, fort aujourd'hui de neuf centres répartis dans toute l'agglomération genevoise.

Pas de traces ici des vélos d'intérieur, ballons de gymnastique et autres engins destinés à favoriser la rééducation des patients, à soulager leurs douleurs et améliorer leur forme physique. Mais sur les autres sites du plus grand réseau de centres de physiothérapie du canton, un accent particulier est mis sur l'équipement. «Nous voulons que nos patients soient soignés comme nous voudrions l'être», résume Geoffrey Willems.

Cela fait partie de la vision «très claire» que le physiothérapeute d'origine belge a voulu matérialiser lorsque, en 2012, il a décidé de voler de ses propres ailes, aidé par des partenaires qui ont cru en lui. «Je me rends compte que je voulais un peu peser dans la profession», explique-t-il aujourd'hui avec le recul. Avant de préciser: «Pas par ego mais pour changer certaines choses.»

LA COLLINE

Direction	Geoffrey Willems
Création	2012
Siège	Genève
Activité	Physiothérapie
Nombre de collaborateurs	140



Le directeur et cofondateur de Physiothérapie La Colline, Geoffrey Willems, physiothérapeute de métier, est arrivé dans la profession par une pratique à haut niveau du cyclisme. (MARK HENLEY/PANOS PICTURES POUR LE TEMPS)

Il en est très conscient, dans la corporation, l'esprit d'entreprise n'est pas toujours bien vu, d'où un désagréable sentiment de toujours devoir se justifier ou se défendre. Se retrouver dans les cinq finalistes du Prix SVC Genève 2025 – dont *Le Temps* est partenaire – le touche à cet égard tout particulièrement. Une visibilité qui l'intimide aussi car le groupe a grandi en toute discréction.

Impliquer les physiothérapeutes

Mais lorsqu'il s'agit de développer sa vision, celui qui ne cache pas aimer

l'entrepreneuriat tout en gardant sa fibre de physiothérapeute devient intarissable: «Ce à quoi nous aspirons avec mes associés [l'actionnariat a évolué au fil du temps et compte aujourd'hui trois autres physiothérapeutes et le groupe Hirslanden, minoritaire, ndlr], c'est d'être le meilleur réseau de centres pour se faire soigner mais aussi le meilleur endroit pour travailler.» Pour ce faire, celui qui est arrivé dans la profession par une pratique à haut niveau du cyclisme dans le Plat Pays peut se reposer en premier lieu sur son expertise: «A la base, je suis physio. Quand je crée un centre,

je pense à mes collaborateurs parce que j'ai été à leur place.»

Lors de la création de la société, l'une des premières mesures qu'il prend est ainsi d'introduire une grille salariale: «Je voyais qu'il y avait des disparités et je ne trouvais pas juste de devoir aller négocier avec son patron pour obtenir une augmentation. Cela ne favorise pas un climat apaisé dans les équipes.»

Dans la foulée, il prévoit aussi des journées de formation et une cagnotte que la direction alimente lorsque les objectifs hebdomadaires sont remplis. D'abord accueilli avec un peu de surprise, le système est maintenant très apprécié car «il permet aux équipes d'organiser des moments de cohésion, allant de la pizza partagée à midi à la sortie à Europa Park», relève celui qui a aussi mis au point toute une palette d'outils de planification et de gestion numériques de l'activité.

Saisir les opportunités

C'est que les équipes se sont énormément étoffées depuis les premiers pas de 2012. La petite entreprise s'est développée, en saisissant des opportunités au gré de rencontres que Geoffrey Willems juge décisives. Un médecin à ses débuts, mais aussi Gilles Rufenacht, à la tête à l'époque des cliniques de La Colline et des Grangettes, appartenant à Hirslanden. Un groupe dont le gestionnaire vient de prendre la direction générale, après un passage éclair à la tête de l'aéroport de Genève.

Il y a quelques années, Gilles Rufenacht, que Geoffrey Willems voit volontiers comme un mentor, lui

propose de participer à la création d'un centre de réadaptation cardiaque, puis un programme de réadaptation pulmonaire. Un défi magnifique mais très exigeant, puisqu'il nécessite de nombreuses certifications et qu'il a été mené «en plein covid». Aujourd'hui, ces structures sont rodées. Tout comme les autres centres qui se sont ouverts au fil du temps, souvent pour se rapprocher géographiquement de la clientèle et les orienter sur une spécialisation particulière.

Dernier-né du groupe, le Centre Madame Plainpalais a ouvert ses portes fin août et est par exemple essentiellement dédié aux femmes. Le directeur de ce qui est devenu une PME rentable de 150 employés se félicite d'avoir suivi l'initiative d'une de ses collaboratrices: «On ne fait que recruter car la demande est telle qu'on va atteindre d'ici six à huit mois le seuil que nous nous étions fixé sur dix-huit mois.»

Depuis 2022 et suite à un grave accident de vélo qui l'a éloigné de la direction pendant de nombreux mois, Geoffrey Willems se consacre entièrement à la gestion d'une entreprise qu'il voit encore croître, mais au-delà des frontières du canton désormais. «Nous ne voulons pas donner l'impression de prendre trop de place ou d'écraser nos collègues.»

Auparavant, un dernier centre va ouvrir ses portes sur terre genevoise en 2027, lâche l'entrepreneur. Avant de filer pour traiter une vieille dame qu'il connaît depuis longtemps. Histoire de garder ce lien avec ce patient qui lui est si cher. ■

Pneus Claude, une affaire qui roule

MOBILITÉ A Satigny, le plus grand centre d'Europe de services liés aux pneus voit défiler des centaines de voitures chaque jour en haute saison. Portrait d'une entreprise qui n'était qu'une arcade à sa création, en 1960

JULIE EIGENMANN

On le voit de loin, en arrivant de la route. «Pneus Claude» est inscrit en grosses lettres sur le toit de l'énorme bâtiment situé à Satigny, dans la campagne genevoise. Ainsi que les mots «Bienvenue à Genève». A mesure que l'on s'approche, l'inscription «Pneus Claude» s'affiche à nouveau sur la façade, accolée à une image de pneumatique rebondi.

Cet après-midi d'octobre, les lieux sont plutôt calmes. Des monteurs s'affairent çà et là sur des voitures. Mais dans quelques semaines, ce sera la ruche: le temps des pneus d'hiver aura sonné et les conducteurs se presseront devant l'entrée. «On fait 44 voitures à la fois, soit 800 par jour à Satigny, entre le rez-de-chaussée où l'on reçoit les clients sans rendez-vous, et le premier étage où viennent ceux qui en ont un, et 200 à Vésenaz, ce qui fait 1000 voitures par jour au total», raconte Rémy Holzapfel qui nous accueille devant la réception, vêtu de rouge et de noir, les couleurs de la société. Il est le directeur de l'entreprise.

«C'est un peu une chorégraphie»

«C'est sûr qu'il ne faut pas qu'il y ait un grain de sable dans le processus en haute saison, parce que toutes les trente minutes, il y a 24 voitures de plus au rendez-vous. On a toujours quelques monteurs supplémentaires qui donnent des coups de main si besoin, on les appelle «la cavalerie», sourit-il. Il y a aussi dix personnes qui s'occupent de la circulation, des voi-

tures qui entrent et qui sortent, c'est un peu une chorégraphie», s'anime Rémy Holzapfel. Ces ballets d'automobiles, il peut les observer depuis son bureau, où trônent de nombreux écrans qui affichent différents espaces de l'entreprise. Parfois, il appelle des renforts en cas d'afflux de clients, parfois il descend lui-même donner un coup de main.

Dans les étages de l'immense bâtiment couvert de panneaux photovoltaïques – on produit plus d'électricité que l'on en consomme, précise le directeur – sont stockées des montagnes de pneus. C'est qu'il y en a 100 000 neufs en stock et 133 000 en stockage, de clients ou d'autres garages. Aujourd'hui, avec ses 40 000 m², il s'agit du plus grand centre de services liés aux pneus en Europe. La société fait de la vente, du gardiennage, ou encore du recyclage: elle récupère près de 80% des pneus usés du canton, dont 60% sont brûlés et transformés en énergie thermique dans la cimenterie Holcim à Eclépens (VD) et 40% revendus d'occasion à l'étranger. L'entreprise vend aussi des jantes et livre des pneus neufs dans les garages, de Genève jusqu'à Lausanne. Pneus Claude a aussi une succursale à Vésenaz, sur l'autre rive du canton.

Mais avant d'en arriver là, c'est en 1960 que le père de Rémy Holzapfel, Claude, a créé l'entreprise dans le quartier des Pâquis, au centre de Genève. «Il avait juste une arcade, un trottoir avec un cric devant, raconte son fils. En 1974, il s'est établi là où nous sommes actuellement. Il y avait une cabane en bois avec un lift [un pont élévateur pour soulever les véhicules, ndlr] à l'intérieur. Il a com-

mencé à vendre des pneus d'occasion et à récupérer des pneus usagés. J'ai rejoint mon père en 1984 et j'ai travaillé avec lui pendant quelques années, puis j'ai pris la suite seul.»

Des bâtiments qui sortent de terre

Le site s'agrandit et devient le plus gros centre de montage de pneus de Suisse en 1996, avec 8000 m². Dix ans plus tard, 10 000 m² sont encore ajoutés, et ainsi de suite. C'est que la demande est toujours plus forte, et les pneus toujours plus gros: un nouveau bâtiment, de 11 000 m², vient ainsi de sortir de terre devant le bâtiment principal. Il sera bientôt complètement opérationnel. «J'espère que dès l'année prochaine, on pourra construire encore un nouveau bâti-

ment, dans l'idée de démolir les plus anciens mais aussi parce que l'entreprise grandit.»

Aujourd'hui, les collaborateurs sont 126 en poste fixe, avec 60 intérimaires en plus en haute saison. «Les heures supplémentaires peuvent être récupérées en temps de vacances», indique le directeur. Parmi les collaborateurs, de nombreux monteurs de pneus, des magasiniers, des voituriers, des conseillers de vente, des chauffeurs de livraison. Mais peu de femmes, sauf à l'administration et à la réception.

«C'est physiquement difficile comme travail. Jamais une femme n'a postulé comme monteuse de pneus. Il y a eu quelques femmes chauffeurs.»

Certains employés sont là depuis longtemps, à l'image de Paolo Fiaeas,

chef d'atelier. «J'ai commencé à 18 ans,

j'en ai 53, c'est comme une famille», confie celui que Rémy Holzapfel appelle «le chef d'orchestre».

«Préparer l'avenir»

Quant au directeur, il n'est pas prêt à appuyer sur la pédale de frein. «Il est là tous les jours le premier à arriver, le dernier à partir», salut Helder Leitao, l'un des responsables des ventes, chez Pneus Claude depuis seize ans.

«J'ai bientôt 60 ans et je ne vais pas arrêter à 65 ans. Ma femme est au courant que je vais faire quelques années de plus, sourit-il. Elle travaille ici, elle comprend. Ces cinq prochaines années, j'aimerais les consacrer à finir les bâtiments, l'organisation, que tout soit impeccable. Après mes 65 ans, le but sera de préparer l'avenir. Il y a des gens très compétents dans l'entreprise qui pourraient continuer. J'ai aussi deux fils, je ne sais pas si un des deux pourrait être intéressé.»

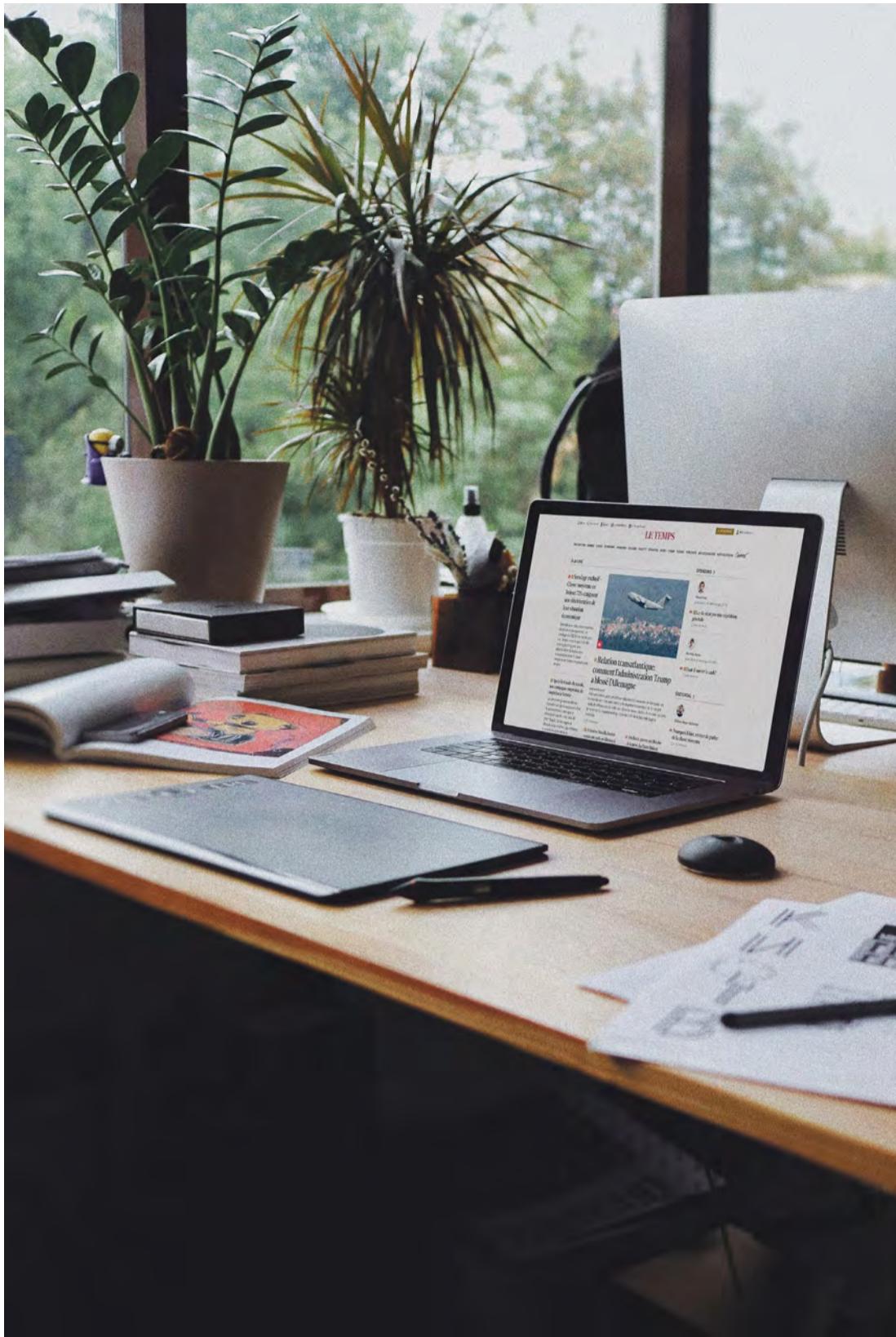
Mais quid d'un géant du pneu, alors qu'il est toujours davantage question de mobilité douce? «Il y a un peu un état d'esprit de limiter des bâtiments comme le nôtre, dans l'idée qu'il y aurait moins de voitures dans le futur. C'est vrai qu'on a besoin des trains, des trams, des bus, surtout pour le centre-ville, mais aussi de voitures pour le Grand Genève. Beaucoup de gens se déplacent au quotidien à vélo électrique, par exemple, mais quand ils commandent sur internet, tous les paquets sont livrés en camionnette. Les électriciens et autres travailleurs qui viennent dépanner se déplacent aussi de cette manière. Moi, j'estime qu'on a besoin de tous les modes de transport.» ■



Rémy Holzapfel a rejoint l'entreprise de son père en 1984 et a travaillé avec lui quelques années avant de continuer seul. (MAGALI DOUGADOS POUR LE TEMPS)

PNEUS CLAUDE

Direction	Rémy Holzapfel
Création	1960
Siège	Satigny
Activité	Automobile
Nombre de collaborateurs	126



NOUVEAUTÉ

La tête au travail

Un lundi par mois,
notre rendez-vous newsletter
pour penser notre monde
du travail en profondeur.

LeTemps.ch

PNEUS CLAUDE



Le Plus Grand Centre de Montage de Pneus d'Europe



100 000 pneus neufs en stock
130 000 pneus en gardiennage
1 000 véhicules par jour



Pneus et Jantes - Neufs et Occasions - Géométrie - Gardiennage

SATIGNY : 022 753 14 05

GENÈVE

www.pneusclaude.ch

VÉSENAZ : 022 752 45 85

12 PRIX SVC

CONTENU PARTENAIRE



«L'agilité de nos PME dans un contexte économique mouvant est remarquable»

Entretien avec Alexandre Prêtre, président du Comité d'organisation, sur la force de l'entrepreneuriat genevois

Alexandre Prêtre, vous êtes aussi responsable Corporate & Real Estate Genève chez UBS, quel regard portez-vous sur les lauréats du Prix SVC Genève 2025?

Les entreprises que nous avons sélectionnées et visitées cette année étaient très variées, le plus souvent familiales – de longues lignées – et toutes sont passionnément engagées dans leur cœur de métier. En ce sens, elles représentent parfaitement la diversité du tissu économique de notre région – de l'industrie horlogère aux services.

Avec mes collègues du jury d'experts, j'ai eu l'immense plaisir de constater l'agilité de ces PME genevoises, notamment face à l'évolution des technologies et des tendances des marchés, quel que soit leur domaine d'expertise.

Malgré leur diversité, quels sont les points que partagent les nominées de cette édition?

De manière générale – et c'est l'un des critères de sélection –, toutes les entreprises finalistes ont démontré une croissance durable. Elles se sont également distinguées par leur capacité d'innovation et par leur détermination à concevoir des solutions adaptées à de nouvelles attentes et exigences.

Par ailleurs, toutes font preuve de courage entrepreneurial. C'est ainsi un état d'esprit similaire qu'elles partagent et qui fait honneur à l'économie genevoise.

Le Prix SVC revêt-il de l'importance pour les entreprises?

J'en suis parfaitement convaincu, et tout particulièrement quand je constate la joie des lauréats qui reçoivent le prix comme une consécration de leur engagement et de leur persévérance de longue date. Le Prix SVC est en effet non seulement une distinction qui les honore, mais aussi une plateforme importante qui permet de mettre en valeur les meilleures réalisations entrepreneuriales en Suisse,



Alexandre Prêtre est président du CO du Prix SVC Genève et responsable Corporate & Real Estate Genève au sein d'UBS. (UBS)

ceci dans neuf régions économiques de notre pays. Le Prix SVC met en lumière des entreprises qui se distinguent par leur force d'innovation et par leurs succès spécifiques.

La participation au Prix SVC attire en outre l'attention du public et des médias sur les entreprises nominées, ce qui renforce leur position sur le marché et augmente leur attractivité en tant qu'employeurs.

Enfin, il est important de mentionner que ce prix a pour vocation de créer un espace d'échange entre les PME, la politique, la science et la société, et qu'il

contribue ainsi à intensifier un dialogue au-delà des frontières industrielles. En primant l'excellence entrepreneuriale, le Prix SVC inspire d'autres entreprises et rend hommage au paysage des PME régionales et nationales suisses.

Grâce à votre rôle en faveur du Prix SVC Genève et vos responsabilités au sein d'UBS, vous êtes un observateur privilégié de la situation des PME genevoises. Quels sont actuellement leurs défis principaux?

Les défis actuels sont multiples. Ils sont causés non seulement par les ten-

sions géopolitiques, les mesures protectionnistes, la volatilité des taux de change, mais également, bien souvent, par une pénurie de main-d'œuvre, en particulier de spécialistes qualifiés. L'ensemble de ces facteurs engendre des exigences réglementaires complexes, des marchés volatils et plus largement une grande incertitude quant à l'avenir.

Je constate avec plaisir néanmoins que de nombreuses entreprises font preuve d'une remarquable capacité d'adaptation, en ajustant continuellement leurs processus, en intégrant les

nouvelles technologies disponibles, notamment le potentiel offert par l'intelligence artificielle. A cet égard, les lauréats du Prix SVC illustrent de manière impressionnante à quel point l'agilité et l'innovation sont essentielles pour avoir du succès à long terme.

En envisageant l'avenir, quels espoirs cultivez-vous concernant les entreprises genevoises?

Je souhaite surtout que les entreprises continuent de maintenir leur force d'innovation et leur résilience. En ces temps incertains, il est primordial qu'elles aient le courage d'investir à la fois dans des technologies tournées vers l'avenir, mais également dans des modèles économiques durables, en investissant parallèlement dans le développement continu de leurs collaboratrices et collaborateurs. La force et la stabilité de notre région reposent sur des entreprises qui non seulement créent des emplois, mais assument aussi leur responsabilité sociale.

Pour vous, en une phrase, que signifie l'entrepreneuriat?

L'entrepreneuriat, pour moi, c'est une aptitude qui consiste à pouvoir être à la fois responsable et audacieux, visionnaire et persévérand, ambitieux mais avec les deux pieds sur terre! Comme vous le constatez, les facettes de l'entrepreneuriat sont multiples et le moule de l'entrepreneur peut être large... ■

Propos recueillis par
Jean-Paul Darbelley
et Alain Hauert

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



PUBLICITÉ



MAULINI
MAÎTRE CONSTRUCTEUR

Ceci n'est pas un mur.



**GROS OEUVRE /
FAÇADES /
ENTREPRISE
GÉNÉRALE**

MAULINI.CH

CONTENU PARTENAIRE



Hall of Fame: les précédents lauréats du Prix SVC Genève



PRIX SVC GENÈVE 2023

Vainqueur :

IEM SA

Autres lauréats :

V. Guimet Fils SA
 Niklaus LNI SA
 I.I.M Institut d'Imagerie Médicale SA
 OneDoc SA

Aperçu des lauréats du Prix SVC

Au total, 473 PME ont été récompensées lors des 81 cérémonies du Prix SVC organisées à travers la Suisse.

La liste complète des lauréats est disponible sur www.svc.swiss.



PRIX SVC GENÈVE 2021

Vainqueur :

La Cave de Genève SA

Autres lauréats :

Caran d'Ache SA
 École Moser SA
 Charpente Concept SA
 Groupe SERBECO
 Eskenazi SA



CONTENU PARTENAIRE



La durabilité, un levier stratégique

La durabilité s'impose désormais comme un levier de transformation stratégique. Gouvernance, impact et vision à long terme deviennent les nouveaux piliers de la compétitivité des entreprises



Laurence De Cecco participe, en tant que membre du jury, au Prix SVC Genève. (BLOSSOM CARE)

La durabilité s'impose aujourd'hui comme un levier de transformation stratégique. Elle ne se résume plus à des engagements ponctuels ou à une fonction support, mais s'intègre au cœur du modèle d'affaires, au même titre que la performance économique ou l'innovation. C'est dans cette dynamique que Blossom et partenaires, agence genevoise de conseil en durabilité et de communication responsable, accompagne entreprises et institutions dans leur transition.

A la croisée de la stratégie, de l'impact et de l'humain, Blossom permet de renforcer la robustesse économique, sociale et environnementale de ses clients en mobilisant tous les leviers de création de valeur durable. Son positionnement unique conjugue l'exigence et l'expertise des grands cabinets spécialisés en durabilité et en conformité réglementaire, avec la proximité d'une structure à taille humaine, ancrée localement et 100% privée.

«Nous cherchons à comprendre comment chaque entreprise articule vision stratégique, durabilité et innovation pour construire un modèle d'affaires différenciant et résilient, prêt pour les défis de demain»

LAURENCE DE CECCO,
CEO ET FONDATRICE
DE BLOSSOM ET PARTENAIRES

«Nous aidons les dirigeants à structurer la transformation de leur entreprise: non pas en ajoutant une couche de durabilité, mais en revisitant les fondements de leur identité et de leur modèle, explique Laurence De Cecco, CEO et fondatrice de Blossom et partenaires. C'est une évolution systémique qui engage la gouvernance, la culture et le dialogue avec les parties prenantes, sans oublier la conduite du changement.»

Cette approche holistique s'inscrit dans un contexte où la réglementation européenne et suisse pousse les entreprises à rendre compte de leurs impacts et à anticiper de nouveaux standards. Mais pour Blossom, la conformité ne définit pas la durabilité: elle en est l'allié. La vision guide la transformation, la réglementation l'accompagne et lui donne une assise solide, permettant aux entreprises de passer d'une obligation à une véritable dynamique de performance durable.

C'est dans cet esprit que Laurence De Cecco participe, en tant que membre du jury, au Prix SVC Genève. «Nous cherchons à comprendre comment chaque entreprise articule vision stratégique, durabilité et innovation pour construire un modèle d'affaires différenciant et résilient, prêt pour les défis de demain», explique-t-elle. Cette grille de lecture, issue du terrain, permet d'apprécier la maturité réelle des entreprises. A travers leur engagement dans le Prix SVC, les membres du jury contribuent à promouvoir une vision exigeante, ancrée dans la réalité économique et sociale de la région lémanique: celle d'entreprises responsables, robustes et tournées vers le futur. ■

Blossom et partenaires
www.blossom-partenaires.ch
 Conseil stratégique | Déploiement opérationnel | Formation et conduite du changement | Communication responsable

FOCUS

Contexa, une vision inspirante de la durabilité

Chez Contexa, entreprise établie à Genève depuis vingt-cinq ans – spécialisée dans les arômes et parfums –, la durabilité n'est pas un slogan marketing. C'est une démarche vivante, portée par la conviction que la transformation est indispensable pour durer. En dix ans, la société est passée de 20 à 80 collaborateurs, construisant une culture d'entreprise fière de son produit – un système de dosage industriel innovant – et unie autour de Daniel Schupbach, son fondateur visionnaire.

Le virage durable a pris forme grâce à un directeur de l'impact passionné, connaisseur de tous les rouages internes de l'entreprise, capable de convaincre la direction. Soutenu par le CFO Alain Fournier, il a lancé plusieurs projets tels que le label Ecovadis et un engagement auprès d'UN Global Compact, avant de solliciter Blossom pour réaliser une analyse de double matérialité, la formalisation d'une stratégie et la mise en place d'un plan d'action. Objectif: identifier les enjeux les plus significatifs pour Contexa et ses parties prenantes, puis définir une stratégie claire et un plan d'action mobilisateur.

«Chez Contexa, tous les ingrédients étaient là pour faire émerger une démarche exemplaire: une direction impliquée, un management fédérateur, des collaborateurs engagés et une culture d'entreprise fondée sur la confiance»,

observe Laurence De Cecco. L'équilibre entre ressources internes et expertise externe a permis d'éviter les angles morts, de challenger les idées et d'accélérer la transformation.

Lors de la démarche globale, le CEO et le CFO ont joué un rôle clé, en participant à toutes les étapes, et notamment dans la cotation de la matérialité financière: ils ont saisi immédiatement la portée stratégique de cette approche. De son côté, un groupe de travail transverse a évalué la matérialité d'impact, représentant ainsi la voix des parties prenantes.

Cette gouvernance exemplaire a transformé l'analyse de double matérialité en levier de pilotage stratégique, pleinement aligné avec la vision et l'esprit d'innovation du fondateur – une alchimie rare, au service d'une performance globale et responsable. ■

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



L'entrepreneuriat n'est pas pour les âmes sensibles

Pour un entrepreneuriat fort



© UBS 2025. Tous droits réservés.

 **UBS**

ubs.com/entrepreneuriat