

Economie romande

Paraît chaque jeudi

Pour poursuivre sa stratégie d'acquisitions, BeMore part en quête de fonds

Services La société lausannoise a gagné en crédibilité et devrait intéresser le private equity, estiment ses dirigeants

Marie-Laure Chapatte

Vous passez devant une vitrine. Derrière se dresse un écran. Et si vous approchez votre main de la vitrine et que vous la touchez, l'écran s'anime. Ainsi, les badauds peuvent surfer sur un site internet en se trouvant à l'extérieur du commerce. Cette interactivité au travers d'une vitre illustre BeMore. La société lausannoise allie technologie et objectifs de communication.

Créée en 2004 par quelques entrepreneurs chevronnés autour de Bernard Morel - ancien manager d'Adia (Adecco), BeMore ne se résume pas qu'à ces écrans «magiques», que l'on peut aisément lire même en plein soleil. Active dans les technologies de l'information, de la communication et des ressources humaines, elle offre des prestations transversales aux entreprises.

Une toile sans fin

François Vassard, directeur marketing et communication, illustre l'activité avec le domaine du tourisme: «Si l'on considère une station de ski comme une entreprise, elle doit savoir qui sont ses clients et comment les fidéliser.» Pour cela, BeMore a développé une plate-forme internet permettant des réservations complètes. «Monsieur Smith, qui habite à la City, peut ainsi réserver son hébergement, son transport, la location de skis pour ses enfants, du fitness pour son épouse, etc.», illustre le dirigeant. Verbier utilise par exemple ce système de réservation en ligne, promis à un bel avenir.

Du conseil à la gestion de projets en passant par des produits (écrans, logiciels) - *Le Temps* est client de BeMore dans le cadre de sa nouvelle plate-forme culturelle -, la société tisse sa toile dans plusieurs directions, y compris la sécurité et la gestion de réseaux informatiques. «Ces prochains mois, nous allons mettre l'accent sur les ressources humaines, car nous avons besoins de compétences», précise François Vassard.

BeMore compte actuellement 75 collaborateurs et suit son plan de route à la lettre. L'an dernier, la PME vaudoise a réalisé un chiffre d'affaires de quelque 18 millions



François Vassard et Bernard Morel, directeur marketing et directeur général de BeMore, confirment les objectifs de la société lausannoise, à savoir un chiffre d'affaires de 100 millions de francs en 2011: «Vous n'avez pour seules frontières que celles que vous vous fixez!» LAUSANNE, 10 SEPTEMBRE 2007

de francs. Elle vise toujours les 300 millions pour 2011. «Nous faisons ce que nous avons dit, se réjouit Bernard Morel, directeur général et actionnaire principal. Pour l'exercice en cours, la croissance de notre marge brute organique devrait atteindre 25 à 30%».

Si BeMore croît aussi vite et se développe à l'étranger, c'est parce qu'elle suit une stratégie soutenue d'acquisitions. Plusieurs petites entités sont avalées chaque année et sont intégrées dans les satellites de la holding. La moitié de la croissance provient de ces rachats exter-

nes. «Notre dernière acquisition, à Paris, nous a permis d'étendre notre présence en France, marché d'expansion prioritaire, puisque nous y réalisons déjà 20% de nos ventes. Cette reprise a développé nos compétences dans les études marketing qualitatives et nous a ouvert le secteur de l'automobile.»

«Nous n'avons pas de concurrents»

Un observateur externe note qu'«au jeu des Lego qu'on empile, certains s'emboîtent approximativement, voire mal.» En d'autres ter-

mes, il pense que bientôt, BeMore devra faire un tri pour épurer son portefeuille de services.

Mais face à cette déferlante, une question s'impose: où s'arrêteront-ils? «Vous n'avez pour seules frontières que celles que vous vous fixez», répond, philosophe, Bernard Morel. Sa société entre dans une phase cruciale: BeMore recherche activement des fonds pour poursuivre sa croissance externe. «Au départ, une entreprise comme la nôtre dégageait beaucoup de scepticisme, se souvient Bernard Morel. Mais au fil des ans, nous

avons gagné en crédibilité et nous commençons à intéresser les sociétés de private equity.» Pour l'heure, les «anciens» préféreraient ne pas céder le contrôle, mais ils l'envisagent tout à fait à long terme. «Il y aura un bon moment pour récolter les fruits de notre travail», estime le patron.

IPO, rachat par un groupe - une société indienne a récemment fait une proposition à BeMore - ou autre sortie, l'avenir est tracé. «Cela va paraître orgueilleux, mais nous n'avons pas de concurrents», conclut François Vassard.

Brèves

Macrovision

● Le leader mondial de l'anti-piratage et de la protection des informations numériques, Macrovision, a annoncé mercredi l'ouverture d'un bureau à Fribourg. La société américaine, implantée à Silicon Valley, y créera une quarantaine d'emplois d'ici à cinq ans. Ce nouveau site fera office de centre technique et commercial pour Macrovision Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA). Selon Pablo Rojas, responsable financier d'EMEA, le choix de Fribourg s'est basé sur les compétences disponibles dans la région, et particulièrement sur la réputation de l'Ecole d'ingénieurs considérée par l'entreprise comme un réservoir potentiel de jeunes professionnels très qualifiés. (ATS)

Heraeus Materials

● Heraeus Materials est à l'étroit à Cossonay Gare (VD). En quatre ans, ce fabricant de composants métalliques destinés à l'industrie médicale a doublé son personnel et emploie désormais 160 personnes. Pour faire face à cette croissance, l'entreprise emménagera dans de nouveaux locaux dans l'Y-Parc d'Yverdon d'ici à fin 2008. La production sera réunie en un seul site, contre deux actuellement. «Actuellement, nous avons environ 200 m² de salle blanche. Pour nos activités futures, nous aurons besoin d'une surface cinq fois plus grande», a détaillé Nicolas Guggenheim, directeur d'Heraeus Materials SA à Cossonay, dans le communiqué de presse. Le choix d'Yverdon s'est imposé en raison de la possibilité d'aménager les locaux, bien qu'ils soient loués. (LT)

Conjoncture genevoise

● La vigueur de l'économie genevoise au troisième trimestre est «très positive», selon les données publiées mardi par l'Office cantonal de la statistique genevois. Les perspectives restent bonnes, tout comme les fondamentaux de l'économie: le renchérissement reste maîtrisé, le marché de l'emploi connaît de belles embellies, le commerce extérieur reste très dynamique, etc. Seul l'indice du climat de consommation, tout en gardant un niveau élevé, a fléchi en juillet. (LT)

Boîte aux lettres

Vos communiqués de presse: ecoromande@letemps.ch