



RÉTRO- SPECTIVE 2021

Par des entrepreneurs,
Pour des entrepreneurs.

RCE

STOP-AND-GO

L'année 2021 s'est déroulée en mode «stop and go»: malgré le redémarrage économique, les contraintes liées à la pandémie de coronavirus et la crainte de nouvelles restrictions ont été omniprésentes. Les difficultés d'approvisionnement et la hausse du prix des matières premières sont encore d'actualité et continueront malheureusement de nous accompagner encore un certain temps, et ce, dans presque toutes les branches. Nombre d'entrepreneurs et d'entrepreneurs ont utilisé le temps à bon escient, en profitant pour remettre en question leur modèle d'affaires et pour se réorienter. D'autres ont osé le pas de la fusion avec un concurrent ou ont étendu leur présence sur la chaîne de valeur, par exemple un acheteur un fournisseur ou un distributeur. L'insécurité ambiante a conforté de nombreux patronnes et patrons d'entreprise plus âgés dans l'idée que le moment était venu de préparer la transmission de leur entreprise, invitation entendue par nombre de jeunes entrepreneurs en devenir.

Dans ce contexte volatile, les équipes et les compétences du RCE ont été fortement sollicitées: 2021

est une année record dans les domaines du conseil en stratégie et en transmission d'entreprise, mais aussi pour l'accompagnement en financement et en projets de transformation digitale. Nous avons par ailleurs ressenti un besoin accru d'échange d'expérience et d'accompagnement dans les questions touchant au leadership, au développement des cadres et au coaching individuel. Avec ses Accompagnants coutumiers du quotidien des entrepreneurs par leur vaste expérience de l'univers des PME et avec des formats d'ateliers proposant un soutien d'égal à égal, l'offre du RCE correspond parfaitement aux besoins actuels.

Pour le RCE, 2021 a en outre été l'occasion de réfléchir à son propre modèle d'affaires, lui aussi soumis à la dynamique du «stop and go»: alors que le conseil aux entrepreneures et entrepreneurs continuera d'être développé et sera complété par des canaux digitaux, les événements physiques ainsi que nos surfaces seront fortement réduits au cours de l'année à venir. Bien que pertinente, cette décision n'a toutefois pas été facile à prendre. Le Club des Entrepreneurs du RCE poursuivra ses ac-

tivités sous une forme différente, en collaboration renforcée avec notre maison mère, Raiffeisen. Il est important de souligner que toutes les économies générées grâce aux synergies et à la réduction des coûts liés à nos emplacements physiques bénéficieront au développement de notre offre de conseil pour les patronnes et patrons d'entreprises.

Cette rétrospective annuelle veut également porter le regard sur l'année à venir. Avec le lancement de la plateforme «Foundera», une première étape a été franchie. Cet outil permet de couvrir les besoins des entrepreneurs dans les premières étapes du cycle de vie de leur entreprise. Notre plateforme collaborative sécurisée favorisera quant à elle des échanges sûrs, simples et intuitifs entre les entrepreneurs et les Accompagnants du RCE. Le go-live est prévu pour le 2e trimestre 2022 et permettra de transformer des projets communs en une véritable expérience pour ses utilisateurs. En parallèle au déploiement de ces offres digitales, notre présence physique reste marquée, grâce notamment à nos futurs hubs, situés à proximité de nos clients. Aussi la philosophie du RCE restera-t-elle inchangée l'année prochaine, à savoir: par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs.

Il me tient particulièrement à cœur que cette brochure vous présente non seulement les diverses facettes de l'engagement du RCE, mais également les aspects et rapprochements qui peuvent se révéler fructueux pour vous en tant qu'entrepreneures et entrepreneurs. Toute l'équipe du RCE se réjouit d'ores et déjà des nombreuses rencontres, relations et accompagnements que nous réserve l'année 2022.

Matthias P. Weibel
Directeur du RCE





SOMMAIRE

<u>06 – 13</u>	STRATÉGIE
<u>14 – 17</u>	LEADERSHIP
<u>18 – 21</u>	FINANCEMENT
<u>22 – 25</u>	TRANSMISSION
<u>26 – 27</u>	RCE DANS LES MÉDIAS DIGITAUX
<u>28 – 29</u>	FÊTE NATIONALE DU CLUB
<u>30 – 31</u>	COURS
<u>32 – 33</u>	DIAGONALE
<u>34</u>	PARTENAIRES
<u>35</u>	PRIX RAIFFEISEN DES ENTREPRENEURS
<u>36 – 37</u>	PERSPECTIVES
<u>38 – 39</u>	OFFRE POUR LES BANQUES RAIFFEISEN

FRANCHIR LA SARINE ET LE GOTHARD

L'entreprise romande Vigis est spécialisée dans le domaine de la sécurité au travail et de la prévention active. Dans ce contexte, elle équipe des chariots élévateurs pour la logistique interne. Cette année, Vigis s'était fixé comme objectif stratégique de développer sa présence sur le marché suisse alémanique. Or franchir la Sarine s'avère souvent difficile pour les PME suisses, et ce, quel que soit le côté duquel elles opèrent. Avec l'aide du RCE et grâce à sa présence nationale, Vigis a toutefois réussi son pari.



Découvrez les coulisses
de cette entreprise:



« D'origine italienne, domicilié en Suisse romande et ayant des rapports étroits avec mes collègues de Suisse alémanique, je soutiens le RCE en tant que plateforme nationale plurilingue. Ma mission est d'accompagner les entreprises désireuses de surmonter les barrières linguistiques et d'accéder à l'ensemble du marché suisse. »

Massimo Lecci, Accompagnant RCE

VOTRE MODÈLE D’AFFAIRES RÉSISTE-T-IL AUX TURBULENCES?

Nous avons posé cette question à des entrepreneurs suisses et les avons invités à y répondre en utilisant le Check-up Stratégie gratuit du RCE. Au total, 221 entreprises se sont prêtées au jeu. Parmi celles-ci, 41% de microentreprises et 47% de petites entreprises. Les réponses se sont avérées particulièrement intéressantes (état nov. 2021).

Près de 80% des entreprises participantes ont indiqué que le «travail stratégique» au sein de l’entreprise était effectué par le conseil d’administration ou par la ou le propriétaire. Seul un tiers dispose d’une stratégie formulée par écrit. La plupart discute régulièrement de la stratégie, sans pour autant la fixer par écrit (35%) et 22% indiquent réagir en fonction de leurs ressentis et des besoins du marché. À la question portant sur «comment» et «quand» les entreprises développent leur stratégie, près de la moitié a indiqué analyser régulièrement et systématiquement la situation de l’entreprise et l’évolution des marchés. Plus de 50% des participants considèrent avoir

une attitude très ouverte par rapport aux thèmes de la digitalisation, de l’innovation et de l’agilité. La majorité a en outre indiqué communiquer sa stratégie activement, régulièrement et avec transparence (plus de 54%). Une différence apparaît toutefois au niveau de la mise en œuvre: un tiers des entreprises indique travailler sur la base d’un plan de mise en application concret, constitué de projets et d’un calendrier définis. Un autre tiers indique que chaque collaborateur ou collaboratrice est responsable de la mise en application de façon autonome.



Pour résumer, le travail stratégique dans les petites entreprises et souvent une question d’intuition. L’observation du marché constitue néanmoins un point important pour la quasi-totalité des participants. Le degré de résistance aux turbulences du modèle d’affaires s’élève en moyenne à 48%, ce qui illustre la compétence des PME en la matière. Cela signifie que la stratégie d’entreprise est d’ores et déjà considérée comme une opportunité, mais qu’il pourrait s’avérer pertinent d’élargir le processus stratégique. Cela permettrait notamment de mettre l’accent sur des aspects tels que la vision globale du modèle d’affaires, les opportunités et les risques entrepreneuriaux ainsi que les développements futurs de l’entreprise. Nous recommanderions par ailleurs de recourir à un sparring-partner disposant de connaissances en stratégie, de la branche et du marché.

Désirez-vous obtenir de plus amples informations sur le sujet? Alors rendez-vous sur www.rce.ch/competences/strategie



LE RCE AU SALON SINDEK

Du 31 août au 2 septembre 2021, BERNEXPO a accueilli le salon Sindex, le rendez-vous des professionnels du secteur de l'automatisation industrielle. Le salon est axé sur l'automatisation, la robotique et la technique des fluides.

Le RCE y a présenté ses compétences en matière de digitalisation et d'innovation pour les PME dans le hall 2.0 au stand C-01, car nous sommes là où se trouvent nos clients. Le bilan de ces trois journées est extrêmement positif et nous avons mené de nombreuses discussions intéressantes, tant avec le public qu'avec les exposants. Le robot «Raiffi» était bien entendu aussi de la partie.

Nous avons recueilli nos impressions dans une vidéo:



« À quoi servent les données fournies par les machines, si l'on ne les utilise pas pour améliorer la rentabilité de son entreprise? Ce potentiel reste souvent ignoré et inexploité. Le RCE a pu observer cela chez nombre d'entreprises et les a aidées à générer de nouveaux revenus insoupçonnés. »

René Brugger, Responsable thématique Stratégie et modèles d'affaires digitaux



Les Accompagnants du RCE Daniel Mahrer et Massimo Lecci au salon Sindex avec «Raiffi».

LE CHECK-UP ENTREPRISE DU RCE

Le streaming le plus suivi cette année a été l'évènement en direct «La restauration et l'hôtellerie face à la crise», qui s'est déroulé fin mars. Quelque 200 personnes ont suivi ce live streaming et près d'un millier d'autres l'ont ensuite visionné sur notre canal YouTube. La modératrice Annina Campell était entourée d'experts confirmés de la branche qui ont échangé sur l'avenir de secteurs clés pour la Suisse: la restauration, l'événementiel et le tourisme.

Absence des touristes étrangers, fermeture des restaurants pendant plusieurs mois et difficultés de planification et d'exploitation: pour nombre d'acteurs de la restauration et de l'hôtellerie, la nouvelle «réalité COVID» est synonyme de défis financiers de taille. Florian Weber, restaurateur, Hans-Rudolf Rütli, directeur du Romantik Hotel Schweizerhof à Grindelwald, Nando Hepp, directeur du Bierhübeli Berne, Michael Hauser, copropriétaire de l'Hôtel Schweizerhof à Lucerne ainsi que Thomas Böppli, Accompagnant en financement du RCE se sont réunis au RCE de Berthoud pour discuter de solutions concrètes.

Les experts étaient unanimes: après une phase de stabilisation de plusieurs mois, l'heure était au «mode de survie». Au programme: optimisation des coûts et des processus à tous les niveaux et garantie des liquidités grâce à la planification financière. Dans le cadre de ce livestream, Thomas Böppli, du RCE, a par ailleurs présenté le Check-up entreprise développé spécifiquement pour le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, en collaboration avec des spécialistes externes.

Accéder au Check-up entreprise du RCE: www.rce.ch/check-up



Annina Campell, Thomas Böppli et Hans-Rudolf Rütli lors de l'évènement en direct consacré à la restauration et à l'hôtellerie.

Voir la vidéo de l'évènement:



« Chaque client est unique. Or si l'individu varie, ses besoins varient aussi. Le succès commercial consiste à accompagner et guider le client le long de la chaîne de valeur. »

Ibi Bertschi, responsable thématique Succès commercial



«NOTRE ÉQUIPE EST PLUS SOLIDE QUE JAMAIS»

Au cours de l'année écoulée, l'entreprise spécialisée dans la construction en bois S. Müller Holzbau AG de Wil (SG) a fait face à de nombreux défis. La forte croissance qui a suivi la création de l'entreprise en 2008, avec le passage du nombre de collaborateurs de 16 à 100 personnes en 2019, ainsi qu'un portefeuille produits éparpillé ont nui à sa focalisation.

Le développement de l'organisation nécessitait par ailleurs une structure claire. Grâce au RCE, l'entreprise a pu développer l'essence de sa marque, mettre en place des outils de management et adapter l'organigramme à sa forme actuelle. «Notre équipe est plus solide qu'elle ne l'a été au cours des douze dernières années, nos carnets de commandes sont pleins et notre rentabilité est très satisfaisante», explique fièrement Stefan Müller, propriétaire et directeur de S. Müller Holzbau AG.



S. Müller Holzbau AG
décrit sa collaboration
avec le RCE:



« Une communication d'entreprise moderne améliore la cohésion et renforce les individus. Rendue visible lorsque la collaboration est portée par des valeurs communes, cette force accroît à son tour la dynamique en interne comme en externe. Cela ne se fait toutefois pas sans leaders charismatiques. »

Stefan Born, responsable thématique Leadership et communication

«ADOPTER LA PERSPECTIVE DE L'AIGLE»

Suite à une forte demande, deux manifestations ont été organisées au mois de juin avec Patrick Fischer, entraîneur chef de l'équipe de Suisse de hockey sur glace. Au cours de cet évènement intitulé «Mindset & Leadership», le coach a présenté sa philosophie de management personnelle.

Le sympathique Zougois a illustré le sujet du «mindset», c'est-à-dire de l'état d'esprit, sur la base d'anecdotes personnelles. Il a notamment abordé la fin de sa carrière de sportif professionnel en 2009, une période où il ne se sentait plus lui-même. Un congé sabbatique au Pérou, auprès des Indios, lui a beaucoup appris sur un état d'esprit fort. Depuis, il encourage à adopter la perspective et les caractéristiques de l'aigle, qui combine vue d'ensemble, concentration et volonté de fer. Son style de management avec l'équipe nationale de hockey sur glace se base sur la confiance, ce qui implique non seulement de se connaître soi-même, mais aussi de connaître précisément chacun des joueurs de l'équipe. Il compte par ailleurs sur le respect mutuel. En conclusion, Patrick Fischer a résumé son message en quelques mots: «Adoptez la perspective de l'aigle!».

Offre de prestations RCE dédiée à vos collaborateurs



Stefan Born, Patrick Fischer et Matthias Weibel (de g. à dr.)



Une cinquantaine de participant-e-s se sont rendus au RCE de Baar pour chacun des évènements.





DEUX FRÈRES ET LEUR PLAN VISIONNAIRE

La Carrosserie Pfister AG à Herisau a un grand projet: pour les 50 ans de l'entreprise familiale, en 2024, elle s'est donnée pour objectif d'être la première carrosserie d'Europe autosuffisante en énergie. Le chemin menant à cet ambitieux objectif est semé d'embûches et prend des airs de marathon. Dans ce cas passionnant, le RCE a pu prêter main-forte à la famille Pfister dans divers domaines.

Une fois les processus clarifiés, nous nous sommes attelés aux aspects financiers: les Experts du RCE ont élaboré une planification des liquidités pour les 5 prochaines années et se sont chargés de la consolidation de la planification financière et des investissements. Les yeux des frères Fabian et Simon Pfister pétillent lorsqu'ils parlent du projet de leur vie: «Nous sommes ravis d'avoir réussi à embarquer tant de personnes dans cette aventure. Le chemin a été long et ardu, mais c'était la bonne décision!».



« Je me vois comme un intermédiaire actif entre les entreprises et les instituts de financement. C'est une satisfaction toute particulière que d'accompagner une PME telle que la Carrosserie Pfister AG dans des projets d'avenir comme celui-ci. »

Thomas Böppli, Accompagnant RCE

Parole aux deux frères...



«LORSQU’ON PARLE ARGENT, LA CONFIANCE EST PRIMORDIALE»

Edi Platter et Matthias Weibel comptent parmi les Experts en financement du RCE et ont accompagné de nombreuses entreprises dans ce domaine. Le temps d’une interview, ils nous dévoilent quelques aspects de leur travail quotidien et nous livrent leur analyse du marché.



En matière de financement, quels défis rencontrez-vous dans votre travail?

Edi Platter: On s’adresse souvent à nous, lorsque des tensions sont déjà perceptibles au sein de l’entreprise ou du projet. Il nous est arrivé plus d’une fois de devoir intervenir de toute urgence. C’est souvent difficile pour les personnes impliquées, d’où l’importance d’aborder les questions de financement suffisamment tôt, dès le début du projet.



Matthias Weibel: Je suis tout à fait d’accord. Le patron de PME classique, par exemple un constructeur de machines, connaît ses produits sur le bout des doigts et a du plaisir à les développer. En revanche, il s’intéresse moins aux chiffres et délègue

volontiers ce pan de son activité à une fiduciaire ou à un comptable. Par conséquent, il lui manque un accompagnement stratégique en matière de financement. Il lui faudrait un sparring-partner qui voie plus loin et en qui il puisse avoir entièrement confiance. Car lorsqu’on parle argent, la confiance est primordiale.

Pourquoi une entrepreneure ou un entrepreneur s’adresserait au RCE pour des questions de financement?

Edi Platter: On trouve de nombreux concurrents sur le marché, mais ils ne couvrent qu’une partie du conseil en financement. Nous sommes probablement les seuls à offrir des solutions aussi complètes et globales.

Matthias Weibel: Avec le RCE, vous avez le beurre et l’argent du beurre: nos Accompagnants viennent de l’entrepreneuriat et disposent de connaissances spécifiques dans diverses branches tout en ayant une solide expérience des questions de financement, le tout sous un même toit. Comme l’a mentionné Edi, ce ne sont pas les spécialistes en financement qui manquent, mais ils apportent rarement l’expérience de l’entrepreneuriat qui nous est chère et qui nous caractérise. Au cours des discussions, nous remarquons que les entrepreneurs se sentent mieux compris au RCE, car nous parlons la même langue qu’eux.

Comment procédez-vous lorsque vous accompagnez une entreprise dans des questions de financement?

Matthias Weibel: Nous servons principalement de passerelle entre l’entreprise et les investisseurs.

Edi Platter: Exactement et pour ce faire, nous nous glissons dans différents rôles (cf. graphique). Il n’existe pas une «recette universelle», il faut l’adapter au cas par cas. Qu’il s’agisse de la stratégie (1), de l’élaboration de bases décisionnelles en matière de financement (2), d’analyse, par exemple sous forme de planification des liquidités (3), du déploiement d’un système de comptabilité ou encore de l’accompagnement d’un redressement ou d’une transmission d’entreprise (4). Notre mission est d’accompagner les entreprises, sans pour autant

endosser la responsabilité décisionnelle. Un aspect crucial est souvent la question de savoir d’où viendra le capital (5). Nous aidons notamment notre client à choisir la meilleure structure de capital possible. Finalement, il arrive que la direction nous mandate pour mener à bien un projet (6), notamment lors d’une expansion à l’étranger.

Matthias Weibel: Il n’est pas impossible que notre rôle se modifie au cours du processus. Ce schéma se trouve en constante modification. Les chiffres 1 à 6 ne correspondent d’ailleurs pas à un déroulement chronologique, mais aux différents cas de figure que nous rencontrons au quotidien. Et cela illustre la vaste palette de compétences du RCE en matière de financement.





DEUX PATRONS, UN OBJECTIF COMMUN

Actifs dans des branches et des régions différentes, les deux entrepreneurs Röbi Stocker et Willi Eicher ont un point commun: les deux soixantaines désirent définir leurs successeurs suffisamment tôt et transmettre le fruit d'une vie de travail à leurs enfants.

Les constellations familiales d'un garage automobile et d'une entreprise spécialisée en matériel agricole posent des défis différents à un sparring-partner neutre. Le Centre des Entrepreneurs du Groupe Raiffeisen (RCE) accompagne ce processus depuis ses débuts et a pu trouver, avec les spécialistes en planification successorale de Raiffeisen, une solution satisfaisant les deux familles.

Découvrez-en davantage sur des cas intéressants des entreprises romandes Mérimat SA et JF Pneus SA:



« Il y a le processus rationnel d'une part et, de l'autre, le processus humain qui n'est pas moins important. Lors de discussions émotionnellement chargées, il est recommandé d'avoir un conseiller neutre et capable d'empathie à ses côtés. »

Thomas Zimmermann, responsable thématique Transmission

POUR 15 % DES PME, LE RETARD ACCUMULÉ EST DÉJÀ PROBLÉMATIQUE

«Le moment venu, je réfléchirai à ma succession.» En Suisse, pays présentant une forte densité de PME, de telles réflexions ne sont pas rares. Selon une étude (Dun & Bradstreet), plus de 90 000 PME suisses étaient à la recherche d'un repreneur en août 2021.

C'est précisément le thème auquel le RCE s'est consacré en cette seconde moitié d'année: trois événements ont permis de présenter au public les huit règles d'or pour une transmission d'entreprise réussie. Au cours du premier semestre, la série «Gérer les émotions» a, elle aussi, remporté un succès certain. Les émotions peuvent en effet être considérées comme l'une des composantes clés lors d'une transmission d'entreprise. Les deux séries d'événements se sont déroulées en collaboration avec Raiffeisen Suisse.

Vous trouverez de plus amples informations sur la transmission d'entreprise sur www.rce.ch/transmission



Ludwig Durrer, Samuel Durrer, Bernadette Reichlin-Durrer et Matthias Weibel (de g. à dr.)



L'Accompagnant RCE Christoph Fluri et l'entrepreneur Reto Kradolfer en pleine discussion

Thomas Zimmermann, responsable thématique Transmission



FAITS & CHIFFRES: LE RCE DANS LES MÉDIAS DIGITAUX

Quelles sont les histoires qui ont intéressé nos followers cette année? Quelles informations nos abonné·e-s ont-ils le plus suivies? Un dialogue intense et des échanges constants nous permettent d'être au plus près des PME suisses. Nous remercions nos abonné·e-s et followers pour les nombreux partages, «likes» et discussions.



111'789
IMPRESSIONS
SUR FACEBOOK

111'789 impressions ont été générées sur Facebook en 2021. Le post avec la plus grande portée concernait l'étude sur LE thème par excellence de cette année 2021: «Coopérations et réseaux». Le deuxième post le plus vu concernait notre trilogie sur la transmission. L'intérêt suscité par ce thème était aussi clairement palpable dans le cadre de nos accompagnements. En 2021, nous avons pu accompagner plus de 150 entreprises dans cette phase importante.

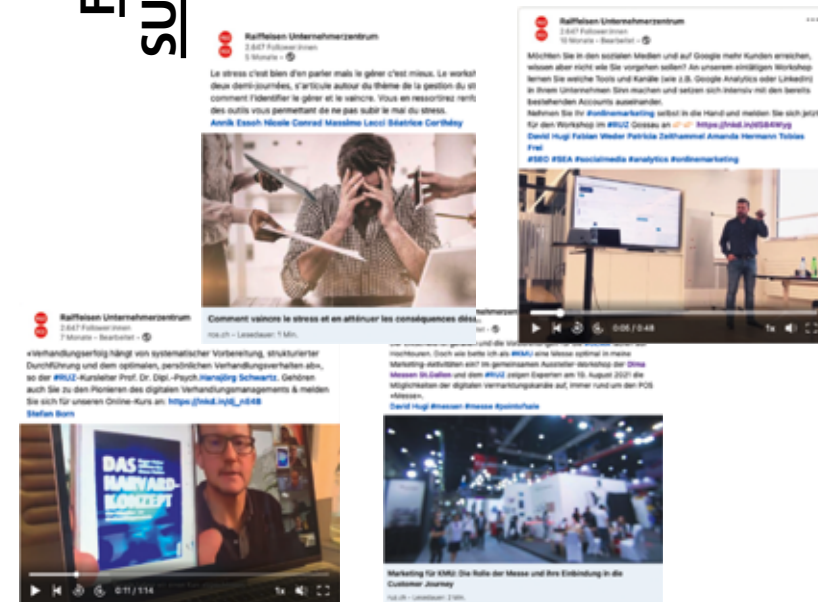


19'436
ABONNÉ-E-S À
LA NEWSLETTER



Nous avons envoyé un total de 36 newsletters tout au long de l'année, communiquant ainsi en moyenne trois fois par mois des informations de fond, des nouvelles intéressantes et nos offres de cours à nos abonné·e-s.

2'662
FOLLOWERS
SUR LINKEDIN



Cette année, nous avons pu acquérir 418 nouveaux followers (une hausse de 20%) auxquels nous souhaitons la bienvenue sur notre profil! Avec 14'005 impressions, le post sur la gestion du stress a généré le plus de vues cette année, suivi par le workshop «Marketing en ligne», 12'898 impressions, l'utilisation d'instruments marketing dans les salons, 12'767 impressions, et le workshop en négociation, 12'190 impressions.



210'000
VISITES
DU SITE



La notoriété de notre marque a progressé au fil des années. En 2021, notre site a été consulté plus de 200'000 fois. Près d'un tiers des internautes a directement ouvert une de nos pages. Il est fort réjouissant qu'un nombre si important de personnes connaissent l'adresse rce.ch. Et bien que l'utilisation via appareil mobile gagne toujours du terrain, 60% des visites ont été effectuées depuis un ordinateur.

FÊTE NATIONALE DU CLUB DES ENTREPRENEURS RCE

La troisième tentative fut la bonne: la fête nationale du Club des Entrepreneurs RCE s'est finalement déroulée en juin dernier. Répartis entre les sites RCE de Gossau et de Berthoud, quelque 160 entrepreneures et entrepreneurs de toute la Suisse y ont participé. Même si les restrictions de l'OFSP n'ont pas permis un évènement aussi interactif que nous l'aurions souhaité, la rencontre physique et les échanges en présentiel ont été bienvenus et ont permis de nombreux retours et l'élaboration d'idées intéressantes pour l'avenir du Club national des Entrepreneurs RCE.

La mise en réseau d'égal à égal entre patronnes et patrons d'entreprise de toute la Suisse figurait au cœur de cette fête agrémentée par un tour de Suisse culinaire. Dans le cadre d'une table ronde interactive, les sportifs professionnels Marc Girardelli, Anita Weyermann, Daniele Sette et Laurence Rochat sont revenus sur les parallèles entre le sport et l'entrepreneuriat, où il n'est pas rare qu'une crise soit synonyme de nouveau départ et mène au succès.

La soirée en quelques phrases:



Discussion en direct avec des légendes du sport

Laurence Rochat et Marc Girardelli devisent sur les similitudes entre le sport et l'entrepreneuriat.





Le rouage permet d'illustrer simplement des rapports complexes.

ON N'A JAMAIS FINI D'APPRENDRE

Nos cours, formations et ateliers ont permis à nombre de personnes avides d'apprendre de se perfectionner. Lors de la formation «Gestionnaire de PME», 16 cadres clés de diverses entreprises ont acquis les connaissances nécessaires à leurs fonctions. Cinq idées ont par ailleurs été concrétisées grâce à la première édition du «Camp RCE pour créatrices et créateurs d'entreprise», permettant à ces personnes de se lancer et de créer leur propre société.

De nombreux ateliers ont en outre été proposés aux PME sur des thèmes tels que le marketing en ligne, la création de vidéos sur son smartphone, l'utilisation adéquate de LinkedIn, les modèles d'affaires digitaux ou encore l'art de mener des négociations.

Nous nous réjouissons de continuer à transmettre de nouvelles connaissances au monde des PME en 2022.

Nos formations et ateliers en image:



L'enthousiasme des diplômé·e·s de la formation RCE
«Développement des dirigeants de PME».



Dans le workshop «Filmer avec son smartphone»,
les entrepreneur·e·s apprennent à se mettre en scène.





Céline Renaud

CES LETTRES QUI TRAVERSENT LE PAYS

«Le Pont» est une initiative du RCE qui porte bien son nom car elle construit des ponts entre les régions linguistiques et facilite ainsi l'accès à d'autres régions du pays aux patronnes et patrons d'entreprise. En 2021, nous avons placé ces échanges sous le signe de la «diagonale». Nous considérons la «barrière de rösti» comme un symbole de diversité, comme l'expression de traditions vivantes et des caractéristiques typiquement suisses. En nous basant sur cinq thèmes entrepreneuriaux, nous avons pu mettre en lumière la diversité et les multiples déclinaisons de l'entrepreneuriat suisse.

Dix entrepreneures et entrepreneurs se sont prêtés au jeu de notre série annuelle et ont envoyé à un correspondant d'outre-Sarine un message amical et non dépourvu d'humour et de sens critique, permettant d'illustrer les particularités régionales liées aux thèmes suivants: «TU» ou «VOUS», Le repas d'affaires, Le bureau de demain, La relève ainsi que Réseautage & COVID.

Nos conclusions: au-delà de certaines spécificités et différences, ce sont surtout les points communs qui sont ressortis de chaque échange et de nombreux clichés ont pu être mis au placard.



Serge Ballesteros



Marcel Artho



Christoph Schumacher



Lucien Meylan



Andreas Choffat

Nous remercions chaleureusement Céline Renaud, Marcel Artho, Serge Ballesteros, Christoph Schumacher, Lucien Meylan, Andreas Choffat, Yael Peccatus, Richard Schäli, Franziska Kunz et Pascale Leutwiler pour leurs contributions. Vous trouverez plus d'informations sur notre série annuelle sur: www.rce.ch/news

Nous nous tenons naturellement à votre disposition pour toute question relative à notre initiative «Le Pont».



Richard Schäli



Yael Peccatus



Franziska Kunz



Pascale Leutwiler

UN RÉSEAU SOLIDE

L'année écoulée nous a montré l'importance d'un réseau solide et de partenariats de qualité. À cette occasion, nous tenons à remercier chaleureusement nos partenaires pour l'excellente collaboration tout au long de cette année.



Reto Schmid, Silvan Schmid, Peter Krummen et Hans Krummen (de g. à dr.)

PRIX RAIFFEISEN DES ENTREPRENEURS: LE «DAVID D'OR» REVIENT À KRUMMEN KERZERS AG

Le Prix Raiffeisen des Entrepreneurs a été décerné à l'entreprise de logistique durable Krummen début septembre, au RCE de Berthoud. Le Prix du public est revenu à Puralpina AG, connue notamment pour sa «pommade de marmotte».

Le Prix Raiffeisen des Entrepreneurs récompense ainsi pour la première fois une PME de l'Espace Mittelland.

Voir la vidéo de la cérémonie de remise des prix:



CHÈRES ENTREPRENEURES, CHERS ENTREPRENEURS,



Après avoir dirigé le RCE pendant 5 ans, le moment est venu pour moi de passer le témoin. Je quitte le rôle de conseiller et d'accompagnant pour retrouver un rôle opérationnel à la tête d'une entreprise de l'industrie. Ce retour à l'industrie ne signifie toutefois pas la fin de mes rapports avec le RCE. Il me permettra au contraire d'apprécier les offres et les compétences hors pair de l'équipe du RCE sous un angle différent et d'en bénéficier en tant que client. C'est une perspective qui me réjouit fortement! Je serais également très heureux que les nombreux contacts que j'ai liés avec vous puissent perdurer, car, que ce soit au sein du RCE ou à l'extérieur, l'entrepreneuriat suisse continuera de me tenir particulièrement à cœur.

Je suis très reconnaissant des nombreuses et précieuses rencontres qu'il m'a été permis de faire au cours des dernières années et je suis persuadé que l'idée du RCE continuera à générer un fort engouement. Mon dernier remerciement va à toute l'équipe du RCE, qui a fait progresser cette idée avec un engagement sans faille depuis ses débuts.

Ce n'est donc qu'un au revoir, que je vous adresse avec une profonde gratitude, en espérant que nos chemins se croiseront à nouveau bientôt.

Matthias P. Weibel



LE RCE SE RAPPROCHE DES BANQUES RAIFFEISEN

Offres exclusives

Après une année turbulente, le RCE et les Banques Raiffeisen collaborent dorénavant plus étroitement. Dans ce cadre, nous désirons proposer des conférences et des ateliers qui, si vous le souhaitez, peuvent se dérouler directement dans les banques. Nos Experts, eux-mêmes entrepreneurs, sont spécialisés dans les thèmes de la stratégie, de la digitalisation des modèles d'affaires, du leadership et de la communication ainsi qu'en transmission d'entreprise. Au quotidien, ils se trouvent au plus près des PME suisses. Leurs observations du marché et leur expérience du quotidien entrepreneurial en font des spécialistes qui partagent volontiers leur expertise dans le cadre de conférences ou d'ateliers avec d'autres patronnes et patrons d'entreprise.

Ensemble, nous sommes plus qu'une banque!





Par des entrepreneurs,
Pour des entrepreneurs.

