

INTERROUTE: prix de l'innovation Cloud Computing

L'entreprise de télécommunication Interoute a reçu du magazine Global Telecom Business le prix «Cloud Computing Innovation» pour son Virtual Data Center (VDC) lancé en janvier 2012. «L'offre Virtual Data Center d'Interoute amène sur le marché une solution qui apporte la simplicité, le self-service et la flexibilité du cloud public aux entreprises qui réclament la sécurité et la performance du cloud privé», explique le CTO d'Interoute Matthew Finnie. L'offre VDC d'Interoute s'appuie sur l'infrastructure convergée de HP et est construite dans le réseau paneuropéen d'Interoute, ce qui permet aux entreprises de déployer pour leurs applications une information virtuelle et une infrastructure de stockage en quelques minutes.

ENCHÈRES DE FRÉQUENCES: Sunrise renonce à porter plainte

Sunrise a annoncé qu'il renonce également à porter plainte sur les conditions de la mise aux enchères de fréquences. La Commission fédérale de la communication (ComCom) annonce que la voie est donc libre pour les nouvelles technologies de téléphonie mobile. Afin de se concentrer sur ses investissements dans l'extension du réseau, Sunrise renonce à porter plainte sur les modalités de l'enchère. La semaine dernière encore, Sunrise laissait planer le suspens à ce sujet. De son côté, la ComCom a confirmé vendredi, date butoir pour le dépôt d'une plainte, qu'aucun des trois concessionnaires - Orange, Sunrise et Swisscom - n'a fait recours contre les nouvelles concessions de téléphonie mobile. «Ainsi, la plus large procédure d'adjudication de fréquences réalisée à l'échelle internationale s'est achevée avec succès», écrit le régulateur dans son communiqué. La semaine passée Orange avait annoncé de son côté renoncer à la voie de droit «pour ne pas freiner une importante étape innovatrice pour la Suisse», déclarait vendredi dernier le patron d'Orange Suisse Tomas Sieber. Orange reprochait à la ComCom d'avoir modifié a posteriori les modalités de paiement des concessions en faveur de la concurrence. Sunrise pour sa part se disait fâchée de devoir débours la plus forte somme, soit 482 millions de francs. - (ats)

L'approche commerciale originale

BOOSTER COMMUNICATION. La société genevoise entend positionner l'attitude positive au coeur du management et du marketing.

Savoir capitaliser sur un échec : l'adage semble évident. Il est pourtant essentiel à tout entrepreneur. C'est sur cette pierre angulaire que Laurent Cordailat a su bâtir le succès de sa société Booster Communication. L'échec est le côté pile de la réussite. Le chef d'entreprise le sait. Il l'a expérimenté lorsqu'il a été brutalement licencié de l'importante société informatique qu'il avait contribué à bâtir. En quelques instants, il s'est vu perdre près de vingt ans de sa vie professionnelle. «Echouer, c'est opérer un pacte avec le principe de réalité», affirme-t-il. Alors, l'homme, sportif et aventurier accompli, a décidé de se relancer. Construire pour se reconstruire. Mais en évitant les pièges et les mauvaises influences.

Aujourd'hui, il est à la tête d'une jeune société de communication, active dans le domaine commercial et marketing. Il emploie une dizaine de collaborateurs («C'est important pour moi, confie-t-il, je souhaite créer de l'emploi»), débordé de projets et estime que le positivisme permet de franchir

toutes les barrières. Même les plus élevées.

Booster Communication propose une école de vente.**Pourquoi avoir créé ce service au sein d'une société de communication?**

Dans ma conception d'une entreprise, la vente, le marketing et le management sont liés. Ces interactions demandent toutes les trois de fédérer, de mobiliser et de valoriser. Dans ces trois domaines, il convient de faire attention à ceux qui reçoivent l'information. Une cohérence s'impose donc au sein de l'entreprise, un même esprit doit unir les différentes fonctions essentielles à la bonne marche des affaires.

A mes yeux, il y avait un déficit de compétences dans le domaine de la vente en Suisse. Ce n'est pas une critique, mais un constat. La Suisse est un pays traditionnellement d'acheteurs, pas de vendeurs. On y prête volontiers des qualités commerciales à une personne extravertie alors que la vente exige d'autres compétences.



LAURENT CORDAILLAT. La Suisse est traditionnellement un pays d'acheteurs. Pas de vendeurs.

Quelles sont-elles?

Le respect, l'écoute, l'empathie... Le commercial d'une société est un ambassadeur, un diplomate. Il défend les intérêts de son employeur, mais il doit aussi respecter ceux de ses clients et penser à leurs attentes. La vente est un domaine d'expertise qui repose sur une stratégie précise. Pour cela, il convient de définir les enjeux commerciaux et de les comprendre.

Vos activités de coaching concernent aussi le management. Est-ce évident de faire accepter à des dirigeants de nouvelles habitudes de travail?

Oui, car si nous intervenons, c'est qu'ils sont réceptifs. Avant de nous engager envers un client, nous prenons le temps de l'écouter, de les comprendre, de les apprécier. Nous ne travaillons qu'avec les gens que nous aimons. D'ailleurs, beaucoup de nos clients deviennent des amis, ce qui permet de renforcer la confiance. De notre côté, nous ne démolissons jamais ce qui a déjà été construit. Nous cherchons à améliorer ce qui se fait, dans l'esprit et la continuité. Nous évitons l'ingérence. Nous agissons dans un esprit positif et nous souhaitons le transmettre.

Vous insistez beaucoup sur cet état d'esprit...

La noirceur est inefficace puisqu'elle enclenche une spirale négative. Alors qu'une bonne mentalité est vitale car elle génère le climat de confiance propice aux affaires et fidélise les collaborateurs et les clients. Le leader montre l'exemple, communique avec clarté et marie le rêve, le feeling et les résultats concrets. Monter une stratégie commerciale, booster ses affaires, développer un sys-

tème de motivation efficace, dynamiser le service client, fédérer une équipe nécessitent des compétences, une grande expérience humaine et surtout un fort leadership. Il s'agit de décider, de contrôler, de maîtriser, de comprendre les enjeux mais aussi de créer, de proposer. Bref, de s'adapter. Ce qui est fondamental. Le monde change. Il change même continuellement. Il ne faut pas rester sur les acquis et refuser l'évolution. Plus qu'inutile, ce comportement est dangereux. Actuellement, beaucoup d'entrepreneurs se sentent limités par la crise. Pourtant, existe-t-elle vraiment? Toute époque recèle d'opportunités. Il faut savoir les trouver.

INTERVIEW:
NOËL LABELLE

UNE BONNE MENTALITÉ GÉNÈRE UN CLIMAT DE CONFIANCE PROPICE AUX AFFAIRES ET FIDÉLISE LES COLLABORATEURS ET LES CLIENTS.

L'enquête de la Comco

SWISSCOM/LA POSTE.

Plainte de Sunrise qui accuse son concurrent de l'avoir dépossédé d'un important contrat.

La Commission de la concurrence (COMCO) a ouvert une enquête contre Swisscom pour infraction à la législation sur la concurrence, sur plainte de l'opérateur Sunrise. Celui-ci accuse Swisscom de l'avoir dépossédé en 2009 d'un gros contrat avec La Poste. Aroline Söhner, vice-directrice de la COMCO, a confirmé à l'ats cette information parue sur le site handelszeitung.ch vendredi. L'affaire concerne un appel d'offres datant de janvier 2009 pour l'équipement de connexions à haut débit pour des filiales de La Poste et de Postomats. Sunrise accuse en effet Swisscom d'avoir abusé de sa

position dominante et fait de la sous-enchère à hauteur de «plusieurs millions» pour remporter le contrat.

Pour sa part, Swisscom rejette toujours les accusations. «De notre point de vue, Sunrise a été en mesure de présenter une offre concurrentielle», a déclaré vendredi le porte-parole Olaf Schulze. Pour mémoire, en janvier 2009, La Poste avait émis un appel d'offre public concernant ses raccordements à large bande pour ses filiales postales et ses postomats. Sunrise et d'autres sociétés ont soumis une offre, recourant pour ce faire dans une large mesure au réseau de raccordement dont l'accès est contrôlé par Swisscom. La Poste avait retenu la proposition du géant bleu et l'adjudication a été proclamée à 20,5 millions de francs. Soit 4,5 millions de francs de moins par rapport aux prix que

Swisscom avait auparavant offerts à Sunrise pour une partie des prestations soumises à offre. Sunrise a alors accusé Swisscom de s'attribuer en interne des conditions préférentielles par rapport aux clients du commerce de gros pour écarter ses concurrents, en violation évidente de la loi sur les cartels. L'opérateur a porté plainte en avril 2009 auprès des autorités de concurrence. Sunrise dédouanait en revanche La Poste dans cette affaire, en soulignant que celle-ci avait agi «en plein accord avec la procédure d'appel d'offre définie par l'OMC». - (ats)

L'OPÉRATEUR A PORTÉ PLAINT EN AVRIL 2009. SUNRISE DÉDOUANAIT EN REVANCHE LA POSTE DANS CETTE AFFAIRE.

Fribourg rehausse son prix à l'innovation

L'enveloppe est non seulement clairement plus garnie mais s'adresse en priorité aux start-up.

Le Prix à l'innovation du canton de Fribourg «nouveau» est arrivé. La nouvelle mouture voit son enveloppe sextupler pour atteindre 121.000 francs. Les dossiers de candidature dans les secteurs start-up et PME peuvent être déposés jusqu'au 31 août. Les prix seront remis le 28 novembre. «Après 20 ans de bons et loyaux services de l'ancienne formule, il fallait que le prix à l'innovation innove lui aussi», a dit vendredi devant la presse le directeur cantonal de l'économie Beat Vonlanthen.

Le nouveau prix, qui reste bisannuel, est radicalement transformé. L'enveloppe est non seulement clairement plus garnie mais s'adresse en priorité aux start-up. Selon le conseiller d'Etat, il est important de tout faire pour promouvoir une véritable culture de l'innovation dans le canton. Cette dernière est la condition sine qua non de la compétitivité.

Le concours s'adresse aux entreprises fribourgeoises innovantes et décerne cette année pour la première fois deux prix distincts, un aux PME et un aux start-up. Les entreprises fondées avant 2007 participent dans la catégorie PME alors que les sociétés créées depuis moins de cinq ans concourent dans la catégorie start-up. Le prix start-up s'élève à 20.000 francs, auxquels vient s'ajouter un coaching d'une durée de trois ans d'une valeur de 85.000 francs. Le prix PME atteint 10.000 francs et la Mention Cleantech 6000 francs. Cette dernière existe déjà, mais le canton a décidé de

l'adjoindre au paquet «innovation».

La catégorie PME n'en est pas pour autant négligée. Mais de telles entreprises n'ont pas besoin de coups de pouce, mais du surcroît de notoriété qu'engendre le prix, sans oublier la possibilité ainsi de faciliter le recrutement du personnel et d'augmenter la motivation de celui-ci.

Le mode d'attribution du prix start-up est particulier. Trois finalistes seront sélectionnés par un jury, mais c'est le public qui décidera du vainqueur en votant pas sms, a expliqué le chef de la Promotion économique fribourgeoise Jean-Luc Mossier.

Le jury est composé de dix personnalités issues des mondes économique, politique et scientifique. Il est présidé par Beat Vonlanthen et compte notamment l'astronome Claude Nicollier et la vice-présidente pour l'innovation et la valorisation à l'EPFL, Adrienne Corboud Fumagalli.

Cette 11^e édition marque pour la première fois l'apparition d'un sponsor avec la Banque cantonale de Fribourg. Lors des réflexions ayant précédé la redéfinition du prix, il est apparu que les personnes et entreprises sondées dans le cadre d'une étude de la Haute école de gestion souhaitaient dans leur majorité que le prix reste en mains publiques. Afin de garantir la neutralité. - (ats)

CETTE 11^E ÉDITION MARQUE POUR LA PREMIÈRE FOIS L'APPARITION D'UN SPONSOR AVEC LA BANQUE CANTONALE DE FRIBOURG.

EMPLOI - infopub@agefi.com

AGEFI
AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

Pour compléter son équipe d'édition, L'Agefi recherche un(e)

Secrétaire de rédaction

Profil du poste

- Expérience réussie dans les travaux d'édition d'un quotidien ou d'un hebdomadaire
- Maîtrise d'un logiciel PAO de type QuarkXPress ou InDesign
- A l'aise dans la mise en page et dans le traitement et la gestion des flux de textes rédactionnels et de dépêches d'agences
- Intérêt réel pour l'actualité économique et financière
- Excellente orthographe
- Travail en équipe
- Horaire: de 15h à 23h du dimanche au jeudi. Six semaines de vacances
- Lieu de travail: Lausanne
- Poste à 100%, qui pourrait faire l'objet de deux postes à temps partiel

Renseignements et envoi des dossiers: Gilles Martin, secrétaire général de la rédaction, g.martin@agefi.com

LOGITECH: le CFO d'Agilent au Conseil

Logitech International a annoncé vendredi matin qu'il proposera Didier Hirsch, CFO d'Agilent Technologies, comme membre du conseil d'administration lors de l'assemblée générale du groupe le 5 septembre 2012, selon un communiqué.

SWISSCOM: fusion de trois filiales finalisée

Swisscom IT Services, une filiale de Swisscom, a terminé la fusion de trois de ses propres sociétés filiales. Swisscom IT Services Finance (anciennement Comit), Swisscom IT Services Enterprise Solutions (Resource) et Swisscom IT Services Workplace (Panatronic) ont été intégrées dans Swisscom IT Services, selon un communiqué publié vendredi.