

E-commerce

Achats groupés: les bonnes affaires sont locales

Face aux grands noms du secteur, les entreprises d'offres en ligne genevoises parient sur la proximité

Frédéric Thomasset

DeinDeal, Groupon, DailyDeal, QoQa, Y-Deal... Depuis 2010, la liste des sites d'achats groupés présents en Suisse ne cesse de s'allonger. Difficile de s'y retrouver. Pourtant, au moment de présenter son offre annuelle «deux pizzas pour le prix d'une», Fathi, le patron du restaurant No Pizza aux Pâquis, n'a guère hésité: «Je suis passé par le site genevois *Buy-club.ch*. A travers eux, je suis à même de toucher la population des expatriés de Genève et, donc, de gros buveurs. Je vends peut-être ma pizza 10 francs, mais je suis sûr de faire mon chiffre avec les consommations.»

Faire découvrir la ville

Dans un marché ultraconcurrentiel, Nir Ofek, le fondateur de *Buy-club.ch*, a réussi le tour de force de se faire une place en l'espace de deux ans. Les chiffres parlent pour lui: entre 2011 et 2012, le nombre d'offres proposées sur le site est passé de 151 à 280 et les ventes de deux millions de francs à quatre.

Un succès local, reposant sur une connaissance approfondie du fonctionnement de la ville de Genève. Nir Ofek est en effet à l'origine du réseau social en ligne *Glocals*, un site destiné à mettre les expatriés de la région en relation - lancé en 2006. Avec 50 000 membres au compteur, l'entrepreneur savait qu'il pourrait s'appuyer sur une population curieuse et présente en masse dans la Cité de Calvin. «Les membres de *Glocals* achètent moins sur *Buy-club* pour l'offre financière que par esprit de découverte. Nous aidons les nouveaux venus à Genève à mieux appréhender la ville



L'équipe de «agenda.ch» au complet, dans ses locaux de la Vieille-Ville. LAURENT GUIRAUD

Fonctionnement

Un site d'achats groupés met en rapport un certain nombre de consommateurs et un commerçant désireux de faire une offre promotionnelle sur un service ou un produit. Une fois portée en ligne, la promotion est limitée en temps et en quantité. Elle ne sera au final validée que si le nombre minimum d'acheteurs défini au préalable est atteint. Les sites d'achats groupés imposent en général au commerçant de pratiquer un rabais substantiel, égal ou supérieur à 50%. L'hébergeur de l'offre prélève ensuite une commission allant de 30 à 50% sur le produit des ventes. Le manque à gagner est important pour le commerçant qui se sert des achats groupés pour se faire connaître. Ce modèle de vente en ligne s'est développé à partir de 2008 avec l'émergence de l'entreprise Groupon aux Etats-Unis. **FT.**

en leur présentant des adresses, en anglais. C'est notre côté Office du tourisme.»

Les commerces genevois semblent enthousiasmés par le concept. La liste d'attente est aujourd'hui de deux mois et demi pour placer une offre.

Gérer le flux de clients

Une réussite qui a de quoi inspirer. Le nouveau venu genevois, *Agenda.ch*, vient de lancer son service d'offres en ligne le mois dernier. Une entrée tardive dans le secteur qui n'effraie pas les deux fondateurs, Wouter Van der Leij et Vincent Romagnoli. L'équipe est ambitieuse. Elle compte 60 partenaires commerciaux à l'heure actuelle, mais en prévoit 300 d'ici à mars et 1000 avant la fin de l'année.

Leur stratégie: jouer sur la proximité et le service après-vente. «Les acteurs traditionnels du secteur ne vont guère au-delà de la transaction, si bien que les commerçants émetteurs de l'offre se trouvent souvent désemparés au moment de gérer le flux de

nouveaux clients», explique Jasper King, responsable du développement chez *Agenda.ch*. La solution proposée: une prise de rendez-vous obligatoire en ligne. L'entreprise genevoise va même plus loin en envoyant un message de rappel sur le téléphone portable des clients concernés, trois heures avant leur rendez-vous.

A travers ces services, l'entreprise genevoise souhaite établir une relation de confiance avec ses partenaires commerciaux et inscrire leur relation dans le long terme. Jasper King s'en explique: «Aujourd'hui, les achats groupés sont des opérations de communication uniques, car extrêmement coûteuses pour le commerçant. Mais, à travers nos services, nous lui donnons une raison de poursuivre la collaboration.»

Dans un milieu où la commission prélevée sur la vente par les sites est souvent supérieure à 30%, *Agenda.ch* annonce vouloir se contenter de 3% en moyenne. Une révolution locale qui pourrait s'étendre au reste du pays, au vu des ambitions de la start-up genevoise.

Son conseil

Albert Gallegos*



Bonnes résolutions financières

La nouvelle année a été l'occasion de prendre de bonnes résolutions. Nous le faisons tous régulièrement, pour notre santé, notre famille, notre travail, etc. Nous souhaitons faire mieux tout ce que nous n'avons pas réussi à réaliser dans le passé. Malheureusement ces objectifs ambitieux ne durent généralement pas bien longtemps. Qu'en est-il par rapport à nos finances? Existe-t-il aussi de bonnes résolutions financières? Oui, en voici quelques-unes. Ne placez jamais l'argent dont vous pourriez avoir besoin à court terme. Vous pourriez être obligé de vendre pendant un creux du marché. Pour éviter cela, définissez un budget. Le vieil adage «ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier» est toujours d'actualité. Souvenez-vous de la cuisante expérience de ceux qui avaient tout mis sur les valeurs Internet en 2000, peu avant l'éclatement de cette bulle. Investissez toujours dans un placement que vous comprenez. Tous ceux qui avaient acheté des produits dits «à capital protégé», entraînés dans la faille de Lehman Brothers, ou des fonds de Madoff, sans rien y comprendre, sont là pour en témoigner. Sachez fixer vos objectifs financiers et apprenez à les respecter. Les fluctuations des marchés

peuvent susciter des moments de stress. Gardez votre calme et ne prenez pas de décisions sur un coup de tête. C'est sur le long terme que les gains se réalisent. Maintenir ses objectifs et ses résolutions exige de la persévérance et de la discipline. Pour ce faire,

«Les fluctuations des marchés peuvent susciter des moments de stress. Gardez votre calme et ne prenez pas de décisions sur un coup de tête»

les experts en finance comportementale donnent des conseils que nous pouvons appliquer facilement. En voici un. Il est recommandé «d'automatiser» certaines résolutions. Un exemple? Si vous souhaitez économiser un certain montant, au lieu de définir chaque mois combien épargner, fixez la somme idéale à placer et faites un ordre permanent sur votre compte!

* Conseil patrimonial et prévoyance BCGE

Syndicat Hausse des adhérents chez Unia Genève

Le premier syndicat du canton a vu son nombre d'adhérents augmenter en 2012. Avec plus de 14 000 membres, Unia Genève compte environ 500 nouveaux inscrits. Une tendance visible quel que soit le secteur: +2,6% dans le bâtiment, +0,9% dans l'industrie et +2,8% dans le tertiaire. Au niveau national, Unia Genève est la deuxième section ayant enregistré la plus forte croissance. Son secrétaire régional, Alessandro Pelizzari, voit dans cette augmentation le fruit des mobilisations de l'année. **FT.**

Consommation

0,2

C'est, en pour-cent, le recul de l'indice des prix à la consommation au mois de décembre, selon l'Office cantonal de la statistique. Sur l'année, le chiffre se contracte de 0,1%. En raison des soldes d'hiver, le groupe habillement chaussures a perdu 2,3% (4% sur une année). L'équipement ménager et entretien courant se replie de 0,7% en un mois (-2,6% en un an). La baisse des prix des médicaments a tiré vers le bas le groupe santé (-0,5% en un mois; -0,8% en un an). **FV.**

Une nouvelle formation pour intégrer le négoce

L'association des négociants de Genève propose des cours aux aspirants opérateurs. Une profession demandée

Le 2 février, la première volée du certificat d'opérateur mis en place par la principale association professionnelle suisse du négoce de matières premières, le GTSA (Geneva trading and shipping association), prendra le chemin de l'école. Ou plutôt de la Maison internationale des associations, 15, rue des Savoises à Genève, où se tiendront les cours de la formation durant six mois.

Objectif: répondre à la demande des entreprises basées dans la région en termes de main-d'œuvre et consolider ainsi la position de Genève comme capitale mondiale du secteur. Avec 10 000 emplois répartis au sein de plus de 400 sociétés dans l'arc lémanique, les besoins sont grands. Et si la profession de trader en matières premières est sous les feux des projecteurs, les opérateurs ne sont pas moins importants, comme l'explique Stéphane



Le négoce pèse 10 000 emplois dans l'arc lémanique. EPA/B. WUESTNECK

Graber, secrétaire général de GTSA: «Les jeunes gens que nous allons former seront extrêmement polyvalents. Leur mission sera en du gros de s'assurer du bon acheminement des marchandises achetées et vendues par les négociants.»

En six mois, le programme offre la possibilité d'aborder toutes les problématiques du secteur, allant de la connaissance des contrats à la gestion de l'affrètement, en passant

par la compréhension des instruments financiers propres à la profession. Sept modules seront ainsi proposés aux élèves. Une formation qui coûte 6900 francs et est ouverte à tous.

Richard Watts, fondateur d'HR Maritime, une société genevoise de conseil en opérations de négoce, se montre séduit par la nouvelle initiative de GTSA. Outre le fait qu'il participera au programme en tant que

professeur, il y voit une vraie adaptation aux mutations récentes du secteur: «Il ne faut pas croire que l'activité de négoce ait été perméable à la crise. Voilà cinq ans que les entreprises se battent contre le gaspillage qui peut survenir à tout moment durant le processus d'acheminement des marchandises. C'est dans ce nouveau paradigme que la profession d'opérateur prend tout son sens.»

Pour Stéphane Graber, cette formation constitue une voie d'accès intéressante aux métiers du négoce pour des non-universitaires. Si l'apprentissage sur le lieu de travail reste primordial, ces six mois permettront aux candidats de bien appréhender leur futur emploi. Les perspectives de carrière sont loin d'être limitées, comme le rappelle Richard Watts: «Un opérateur peut bien sûr accéder au rang de trader. Pour beaucoup de jeunes, c'est un rêve. Mais il peut prétendre à une multitude de métiers tout aussi intéressants comme spécialiste de l'affrètement, de l'assurance ou encore du financement.» **FT.**

Banque



Alexandre Prautzsch a quitté Lombard Odier pour prendre la direction de l'ensemble des activités de gestion privée de la banque Pigeot Galland & Cie. Spécialiste de la gestion *onshore*, il a effectué la majorité de sa carrière au sein de Lombard Odier où, depuis 2000, il s'occupait de la clientèle suisse et dirigeait des groupes de gérants couvrant la Suisse et plusieurs pays européens. **FV.**

Innovation La Muse participe à la semaine du «coworking»

Muse Genève, un espace de travail partagé par plusieurs indépendants ou entreprises, participe à la semaine internationale de *coworking*. Toutes les personnes intéressées pourront donc aller visiter les locaux situés à la rue de la Muse. Ce nouveau fonctionnement professionnel attire de plus en plus puisque, en 2012, 1800 espaces de ce type étaient répertoriés dans le monde, un nombre qui double chaque année. La Muse a ouvert un nouvel espace à Lausanne. **FV.**