

# Les conseils dispensés par de jeunes juristes

**QUIDJURIS.** Quatre étudiants de l'Université de Lausanne ont créé un site web de conseils juridiques ainsi qu'une application smartphone didactique aux aspects ludiques.

QuidJuris a lancé une application smartphone le 3 août. Elle consiste en un quiz, comprenant vingt questions relatives au droit suisse, qui sont sélectionnées aléatoirement. Lors de chaque nouvelle partie, la base de données propose plus de 100 questions. L'objectif de cet outil est d'aider l'utilisateur à assimiler divers domaines du droit, tels que le droit du travail, de la famille, des contrats, du bail ou encore le droit pénal.

Les quatre étudiants à l'origine de cette «app» sont issus de la Faculté de Droit de l'Université de Lausanne. Ils sont notamment à l'origine d'une société de conseils juridiques par internet, créée il y a bien-

tôt un an. «Nous nous sommes lancés à l'époque dans ce projet afin de nous apporter une expérience professionnelle qu'il n'est pas facile d'obtenir en tant qu'étudiants. Aujourd'hui, suite à presque une année d'activité, nous comptons plus de 200 clients, aussi bien des privés que des entreprises», explique Jean-Lou Maury, cofondateur de QuidJuris.

L'équipe de jeunes juristes collabore avec plusieurs partenaires, notamment la DAS Protection Juridique, qui a trouvé notre projet intéressant et qui a décidé de les soutenir dans ce cadre. Le petit groupe de QuidJuris s'est formé en première année de Bachelor, même si deux d'entre eux se connaissent de-

puis leurs études au Gymnase de Morges. «Le web a l'avantage d'être accessible par une grande partie de la population», continue-t-il. Pour l'instant, la clientèle demeure toutefois principalement vaudoise et marginalement genevoise.

Internet limite aussi les coûts de l'équipe. Ce qui leur permet de proposer des tarifs bien inférieurs à ceux pratiqués dans la profession (30 francs le conseil). Certains clients reviennent même quatre à cinq fois. «Notre objectif est de proposer des conseils juridiques à un prix accessible. L'argent reçu nous permet de couvrir nos frais de fonctionnement.»

L'objectif des quatre étudiants consiste aujourd'hui

avant tout à assurer la pérennité du concept. «Une fois nos études abouties nous comptons engager d'autres étudiants qui pourront à leur tour utiliser la plateforme en guise de formation», précise Jean-Lou Maury.

Nonobstant, la possibilité de reprendre le nom QuidJuris pour la création d'une étude n'a pas été écartée par les fondateurs. Les étudiants sont disposés à traiter tous les aspects du droit. «Mais si une question sort du champ de nos compétences, nous redirigeons le client vers l'un de nos partenaires.» Depuis l'ouverture du site, plus de 200 demandes de conseils juridiques leur sont parvenues. ■

## L'offre en capital-risque très loin de la saturation

**SVC.** Le spin-off de Credit Suisse dédié PME a réalisé 26 investissements en deux ans. Pour plus de 850 demandes.

STEPHANE GACHET  
ZURICH



**JOHANNES SUTER.** Approche sélective et orientée sur l'optimisation de la phase commerciale.

Quand Credit Suisse a lancé son programme SVC SA pour le capital-risque des PME, l'objectif était de proposer une offre de financement complémentaire et de se rapprocher des entreprises de moyenne et surtout petite envergure. Une cible identifiée et priorisée après la crise de 2009 et adressée depuis deux ans. Le rapport d'activité a été publié en fin de semaine dernière. La direction de SVC SA s'y montre très convaincue de la pertinence de cette offre, qui a déjà trouvé sa place sur le marché. Le niveau de demande est éloquent: près de 900 demandes en deux ans, entre 5 et 15 demandes par semaine.

Le niveau de sélection est tout aussi extrême. A ce jour, 26 investissements ont été réalisés, de 250.000 à 5 millions de francs. Johannes Suter, président exécutif, note que le portefeuille pourrait contenir à terme une quarantaine de participations. Le cœur d'activité se concentre sur les structures entre 15 et 20 collaborateurs. «Il existe un marché pour les structures plus importantes. Nous nous focalisons sur un segment très peu servi.» L'objectif

se mesure encore en termes de croissance (et pas seulement de création de valeur): «L'ensemble de nos participations actuelles dans nos sociétés en portefeuille représentent près de 400 postes de travail, ils devraient passer à quelque 630 au moment de la sortie.»

Les investissements sont réalisés selon deux modalités: entrée dans le capital actions ou le prêt mezzanine long terme. L'horizon de placement étant fixé entre 4 et 7 ans. «Il n'y a pas de différence de coûts entre les deux options», précise Johannes Suter. Comment privilégie-t-on une solution sur l'autre? «L'approche mezzanine est réservée aux cas pour lesquels il n'y a pas de possibilité de sortie.» Cas typique: un financement dans le cadre d'une succession d'entreprise transmise à la géné-

ration suivante. Quant aux prises de participation, elles sont toujours minoritaires, en moyenne entre 10 et 20%.

Les critères de sélection sont à la fois précis et intuitifs. Il est question d'innovation. Il est aussi question d'intelligence avec le réseau propre à SVC SA, l'idée étant d'accompagner et renforcer les effets de l'investissement. En particulier pour optimiser l'expansion commerciale, qui reste le point faible le plus couramment rencontré selon SVC SA. «Des bons produits, mais des difficultés à les vendre. En Suisse, il est impossible de construire une visibilité globale à partir de la demande domestique. Nous avons une fonction d'ouvreur de porte.» Plusieurs configurations sont d'emblée éliminées. Il ne s'agit en aucun cas de seed money, le pré-requis est un service ou un produit existant. Autre règle élémentaire: «Nous finançons seulement la croissance, aucun assainissement.» Partant, la palette de lauréats est très large et le bassin de candidats assez vaste pour permettre d'opérer une sélectivité à géométrie variable, de cas en cas. Au final, le panel des investissements apparaît hyper-éclectique, de l'IT au chocolat, de la micro-fluidique aux fruits secs.

La région zurichoise présente une certaine prédominance. Dans la partie francophone, citons deux morgiens, Omnisens (monitoring des pipelines à l'aide de fibre optique) et Silentsoft (optimisation énergétique des immeubles) et un lausannois, Poken (solution IT d'optimisation du réseautage). Dans le genre star montante, le biennois Preciflex, spécialisé dans la maîtrise des micro-fluides, soutenus par le réseau de Patrick Berdoz et dévoilé à travers la montre HYT (*L'Agefi du 14 mars*).

La plateforme SVC SA a été créée en collaboration avec le Swiss Venture Group et ouverte avec un capital de 100 millions de francs, entièrement financé par Credit Suisse. SVC SA, filiale à 100%, est conçue comme une entité indépendante de la banque. La sélection est assurée en interne, par une équipe de cinq collaborateurs, basés à Zurich (mais pas à Paradeplatz), épaulée d'un conseil d'administration et d'un comité d'investissement présidé par Andreas Koopmann (ex-Bobst, administrateur de Nestlé, Georg Fischer et Credit Suisse). Pour l'instant aucune sortie n'a encore été réalisée, mais les bénéfices attendus serviront exclusivement à renforcer la structure et seront réinvestis. ■

## Le constat d'échec face aux Asiatiques et au franc

**PPC ELECTRONIC.**

Le directeur du producteur zougais de circuits imprimés confirme la procédure de faillite. Et regrette les pertes d'emplois.

Sous pression de la concurrence asiatique et de la vigueur du franc, PPC Electronic a demandé sa mise en faillite. Le fabricant zougais de circuits imprimés, qui occupait encore plus de 500 salariés au tournant du siècle, va licencier ses 95 derniers employés.

La procédure de faillite a été ouverte lundi, a indiqué à l'ats Giorgio Dognini, le directeur de PPC Electronic, confirmant une information publiée mardi dans la *Neue Zuger Zeitung*. «Après un rude combat, nous devons admettre que les facteurs extérieurs ont pris le dessus», a-t-il ajouté, regrettant surtout les pertes d'emplois pour de fidèles collaborateurs

hautement spécialisés. M. Dognini a expliqué la demande de mise en faillite essentiellement par la vive appréciation du franc au cours des deux dernières années. Celle-ci est venue peser sur des marges déjà faibles et a ruiné la substance de l'entreprise qui exporte 98% de sa production.

Reste que les difficultés de PPC Electronic ne sont pas nouvelles. En mai 2001, la firme zougais, sous le coup de la chute des commandes des équipementiers en télécommunications, avait annoncé le licenciement de 45 de ses 500 salariés. D'autres réductions d'effectifs étaient intervenues depuis. Fondée en 1970, PPC Electronic avait été reprise par ses cadres en 1995. Après une phase de vigoureuse croissance, la société avait ouvert un nouveau site de production en 2001. Détenue par M. Dognini et deux autres membres de la direction, l'entreprise zougais a délogé l'an passé un chiffre d'affaires de 20 millions de francs. – (ats)

**NECKERMANN.CH: fermeture du site basé à St-Gall**

Le distributeur sur internet Neckermann.ch disparaît de la toile. Le groupe allemand Neckermann, auquel il appartient, est devenu insolvable et a décidé de liquider cette filiale suisse basée à St-Gall. Les cinq employés concernés perdent leur emploi. Deux de ces personnes avaient déjà donné leur congé, a précisé mardi à l'ats une porte-parole du groupe sis à Francfort (D). Neckermann.ch était devenu un pur site de commerce par internet en 2008, année où la vente par catalogue a été abandonnée. Le groupe allemand, détenu par la société d'investissement américaine Sun Capital, avait déposé son bilan le 18 juillet dernier, mais poursuit toutefois ses activités dans l'espoir d'un hypothétique financement. L'histoire du groupe fondé au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale se confond avec celle du «miracle économique allemand» qui a suivi le conflit. Dans les années 60, Neckermann s'était également lancé dans le tourisme de masse, et aux côtés de la société commerciale en état d'insolvabilité, un voyageur opère toujours sous ce nom. – (ats)

**SGS: acquisition de Gladstone Testing en Australie**

SGS poursuit sa politique d'acquisition. Le groupe genevois, leader mondial de l'inspection et de la certification, reprend la firme australienne Gladstone Testing. Celle-ci emploie 14 personnes et s'attend à réaliser un chiffre d'affaires de plus de 1,4 million de dollars australiens (1,43 million de francs) en 2012. Gladstone Testing est active dans la vérification de matériaux de construction (routes, immeubles commerciaux et d'habitation), a indiqué le groupe SGS. La société est basée dans la petite ville de Gladstone (Etat du Queensland). L'acquisition vise à profiter des opportunités de croissance locales, précise le groupe. – (ats)

**KUONI SUISSE: nouveau directeur recruté à l'interne**

Kuoni Suisse a un nouveau chef en la personne de Thomas Goosmann, avec effet immédiat. Le nouveau responsable travaille au sein du voyageur zurichois depuis un peu moins d'une dizaine d'années et dispose de plus de vingt ans d'expérience dans la branche. Leif Vase Larsen, qui dirigeait Kuoni Suisse ainsi que la division «Outbound Europe» (Suisse, Royaume-Uni, France, Italie, Espagne, Pays-Bas et Belgique), a cédé les rênes de la section suisse, a indiqué l'entreprise. En janvier, Kuoni avait exprimé avec force son souhait de passer à l'offensive en Suisse pour regagner le terrain perdu en 2011. – (ats)

## La censure est levée après avoir été jugée disproportionnée

**MONEYHOUSE.CH.**

Le service en ligne d'informations sur des particuliers est réactivé sous conditions.

Le site moneyhouse.ch peut à nouveau offrir intégralement son service de renseignements, ce qu'il a fait dès mardi. Le Tribunal administratif fédéral (TAF) a levé la censure imposée à la divulgation de données concernant des particuliers.

Il contraint cependant l'entreprise à satisfaire immédiatement les de-

mandes émanant de personnes opposées à la divulgation de données les concernant. Ces requêtes doivent être traitées en l'espace d'un jour, précise le TAF.

Il y a deux semaines, les juges administratifs fédéraux avaient interdit à moneyhouse.ch de continuer à offrir son service de recherche de personnes. Les magistrats fédéraux répondaient ainsi à la demande du Préposé fédéral à la protection des données de désactiver ce service. Dans l'intervalle, la société itonex, qui exploite le portail Internet moneyhouse.ch, a pris position.

Sur la base des indications qu'elle a entretemps données, le TAF considère que sa censure se révèle disproportionnée. La levée de cette mesure suppose toutefois que moneyhouse.ch s'engage à supprimer les données d'un particulier le jour où la demande lui parvient.

Dans sa décision, diffusée mardi, le TAF indique que la censure touchant les données de particuliers apparaît superflue pour les informations liées à une inscription au registre du commerce. Car il existe en la matière un intérêt à la

publicité. En ce qui concerne d'autres informations, il n'est pas exclu que certaines données soient fournies par moneyhouse.ch alors qu'elles ont été bloquées par les personnes concernées. Toutefois, ces données «bloquées» restent accessibles par le biais d'autres sources d'informations.

Au stade actuel de la procédure, il n'est cependant pas possible de déterminer si moneyhouse viole ou non la loi sur la protection des données, précise le TAF. Le Préposé fédéral à la protection des données était intervenu après avoir été saisi de plusieurs plaintes de particuliers. – (ats)