

SAIA-BURGESS

Le Japonais Sumida lance son OPA

Le groupe japonais Sumida a dévoilé formellement les détails de son offre publique d'achat (OPA) sur le fabricant de composants électroniques fribourgeois Saia-Burgess. Elle courra du 5 août au 1^{er} septembre. Le prix est maintenu à 950 fr. Sumida propose par conséquent 583 millions pour s'emparer, contre son gré, de la société basée à Morat.

Selon l'offre publiée hier, ce prix est supérieur de 26,6% à la valeur moyenne récente de Saia-Burgess. Hier à la mi-journée, le titre Saia-Burgess valait 958 fr., ce qui donne une valeur boursière de 587 millions. Ces dernières semaines, l'action était montée jusqu'à 987 fr. 50. Sumida considérera son OPA comme réussie si au moins 50,1% des titres lui auront été offerts au soir du 1^{er} septembre. Plusieurs gros investisseurs ont déjà vendu une bonne partie de leurs parts. Le 1^{er} juillet, Sumida tenait déjà 24,5% du capital de l'entreprise lacoise.

Sumida occupe 16 000 personnes dans 20 pays. Avec sa proposition hostile, il tient dans ses mains le sort des quelque 3000 employés de Saia-Burgess, dont environ 600 à Morat. Si l'opération aboutit, Sumida veut mettre ses propres personnes à la tête de l'entreprise lacoise. Le patron japonais ne cache pas que la production pourrait être délocalisée vers un pays où les salaires sont moins élevés. Il prévoit de conserver en Suisse surtout la recherche et le développement. La direction de Saia-Burgess rejette l'idée de passer en mains nippones. La multinationale souhaite rester indépendante. ATS

EN BREF

RFI: un groupe chilien à la place de l'Iran

Rocade de dernière minute dans le programme des Rencontres de folklore internationales de Fribourg (RFI): le groupe chilien remplacera l'ensemble iranien initialement prévu. Le comité d'organisation motive son choix par un souci de diversité: le groupe iranien se composait en effet uniquement de danseurs masculins, ce qui est déjà le cas des Libyens, engagés en premier. Les RFI auront lieu du 23 au 28 août (La Gruyère du 30 juin).

Biologie: un Fribourgeois en bronze à Pékin

Deux bacheliers suisses, Jacques Emmenegger, du Collège St-Michel à Fribourg, et Jonas Helfer, de Berne, ont gagné une médaille de bronze à l'Olympiade internationale de biologie, à Pékin. Des jeunes de 44 pays y ont pris part.

Les paysans norvégiens dorment à Barberêche

La vingtaine de paysans norvégiens qui ont entrepris une marche de protestation contre l'Organisation mondiale du commerce (OMC), à Genève, passent la nuit de samedi dans une ferme de Barberêche. Puis ils poursuivront leur route, via Belfaux, Cousset et Moudon, avant de remettre une déclaration à l'OMC mardi 26 juillet. Partis de chez eux le 17 juin, ces paysans s'en prennent aux négociations visant une libéralisation du secteur agricole.

Trois Arméniens arrêtés

Trois individus ont tenté de voler dans la nuit de mardi les roues d'un véhicule stationné à Fribourg. Ces Arméniens de 15, 18 et 36 ans ont été mis en fuite par la propriétaire de l'auto et pincés par la police, les uns après les autres, dans les heures suivantes. L'un d'eux avait sur lui un téléphone portable signalé volé. Le trio a été mis en préventive.

FRI UP, PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES

Instiller l'envie de créer

Fri Up aide depuis le début de l'année les jeunes à créer leur propre entreprise. Le centre basé dans les anciens locaux de Chocolat Villars, à Fribourg, a déjà accepté d'encadrer une demi-douzaine de projets. Il veut aussi instiller l'envie de créer aux jeunes. Le point avec Olivier Allaman, directeur de Fri Up, et son président Maurice Pasquier.



Maurice Pasquier donne bien volontiers de son temps pour conseiller des jeunes entrepreneurs

Fri Up a l'ambition de voir tous les jeunes lancer une idée d'entreprise. «Nous voulons faire un travail de sensibilisation auprès des apprentis, des jeunes fréquentant l'Ecole d'ingénieurs et d'architectes, mais aussi des universitaires pour qu'ils développent tous dans leur cursus de formation un projet d'entreprise. Cela peut commencer par un business plan, comme nous l'avons fait à titre expérimental l'automne dernier avec des apprentis de l'Ecole des métiers. De belles idées en sont d'ailleurs sorties», explique Olivier Allaman, directeur du Relais technologique Fribourg (RTF), et à ce titre responsable de Fri Up. «Il faut planter cette graine

le plus tôt possible dans les esprits pour qu'elle puisse mûrir», souligne l'entrepreneur Maurice Pasquier, président de la commission de pilotage Fri Up qui a pour tâche de sélectionner les projets.

Les deux hommes sont sur la même longueur d'onde quand ils abordent le thème de la création de sociétés. Même s'ils savent que le canton de Fribourg a une capacité d'innovation de deux ou trois projets par an dans l'électronique, l'enseignement à distance et dans les sciences de la vie. Pas plus. Les deux Bullois d'origine, âgés de 47 ans, ont suivi le même parcours pendant de longues années. Leur route a été identique dans leur for-

mation (Ecole des métiers, puis Ecole d'ingénieurs), avant leur entrée dans la vie professionnelle à l'étranger, l'un au service de Ciba Geigy, l'autre chez Brown Boveri.

Suivi régulier

Maurice Pasquier a ensuite dirigé Sarnatech-Ammann, à Broc, avant de reprendre la société et de fonder une holding (PQH Holding), active dans l'industrie de l'emballage pour des produits en carton, papier et en matières plastiques. Qu'est-ce qui motive ce chef d'entreprise à suivre des jeunes pousses? «C'est vraiment chouette de pouvoir donner bénévolement des conseils

à des jeunes qui démarrent. J'ai envie de m'investir dans ce canton, car je crois à ses capacités de réussite», répond l'industriel, installé à Fribourg, qui est à la tête de quatre sociétés employant au total 200 personnes et dégagant un chiffre d'affaires de 40 millions de francs. Le quadragénaire admet cependant qu'il n'aurait pas eu envie de créer sa propre société il y a vingt ans, ne se sentant pas prêt pour faire le saut.

De son côté, Olivier Allaman suit les jeunes créateurs et leur embryon d'entreprise avec son équipe d'ingénieurs du RTF: «Aider à la création d'entreprises ne se résume pas à mettre à disposition des bureaux. L'idée est d'accompagner le jeune entrepreneur pour transformer sa bonne idée en entreprise viable.» Le coaching est capital dans l'éclosion du projet. Si les jeunes ne supportent pas le fait d'être suivis régulièrement, ils ont peu de chance d'être retenus par la commission de sélection de Fri Up comprenant des gens issus notamment de la Promotion économique, l'Ecole d'ingénieurs et l'Université. Pour l'heure, quatre projets ont été sélectionnés (lire ci-dessous) et deux sont en cours, alors que deux autres ont été recalés.

S'envoler rapidement

Chez Fri Up, les principaux services offerts visent à libérer les jeunes entrepreneurs des soucis d'intendance: le secrétariat, l'informatique et six places de travail entièrement équipées. Lorsqu'un projet est retenu, il est mis en incubation pour une durée de six mois. Objectif: la future entreprise doit plancher sur son business plan.

Si le projet passe une nouvelle fois la rampe, il est alors placé en pépinière, où la société lance réellement son activité commerciale. Elle devient vraiment indépendante, pratiquement sans aucun suivi de la part de Fri Up. La durée moyenne du passage d'une start-up dans les anciens locaux de Chocolat Villars, à Fribourg, est estimée à trois ans. Fri Up fonctionne avec une enveloppe annuelle de 500 000 francs à la charge du canton et de la Confédération, via le Secrétariat d'Etat à l'économie. CS

Créer une société, pas une sinécure

Etudiant à l'Université de Fribourg en informatique de gestion, Patrick Maillard a créé sa propre société qui développe et commercialise des logiciels pour agents immobiliers. A 25 ans, il tire profit des structures de Fri Up.

Comment est venue l'envie de créer votre propre société?

Patrick Maillard: Déjà au Collège de Gambach, je pensais fonder ma propre société. Mais, à l'époque, je me rendais bien compte qu'il me manquait beaucoup de connaissances. Par la suite, j'ai créé un logiciel de courtage immobilier. Puis l'idée m'est venue de réunir une équipe de passionnés pour créer CoMIG.ch, un site web spécialisé dans l'achat et la vente de terrains, qui serait complémentaire au logiciel de courtage.

En quoi consiste votre travail?

Je suis informaticien de gestion et je vais m'orienter maintenant vers un mastère en management. Mes amis et associés, dont le plus jeune a 18 ans, sont informaticiens, sauf un qui, comme avocat stagiaire, est notre conseiller juridique. Mon rôle consiste de plus en plus à encadrer les travaux de programmation, mais surtout à rencontrer les clients de la société et à vendre nos logiciels.

Quand un de mes clients a un problème, je peux rapidement programmer un correctif. Par contre, pour des projets d'envergure, on agit tous ensemble.

Est-ce que Fri Up a joué un rôle important dans votre démarche?

Quand j'ai créé en mai 2004 Mig-Technology, une société à responsabilité limitée, Fri Up n'existait pas encore. A ce moment-là, j'étais seul. Après plusieurs téléphones, j'ai pris

contact avec Olivier Allaman pour qu'il m'aide dans mes démarches. J'ai découvert Fri Up lors de la conférence de presse présentant CoMIG.ch. J'ai tout de suite été intéressé par les services de cet organisme qui aide les jeunes pousses. J'ai adapté mon business plan pour être sélectionné par Fri Up qui a accepté ma candidature.

Qu'attendez-vous de Fri Up?

Pour moi, c'est une infrastruc-

ture à disposition de mon entreprise, car je n'ai pas les moyens de louer des bureaux. Recevoir des clients chez soi ne fait pas sérieux. Chez Fri Up, c'est pratique: il y a une salle de conférence avec vidéo projecteur, des bureaux sécurisés, en fait tout un environnement qui met en confiance le client et qui prouve notre professionnalisme. Quand j'ai présenté la nouvelle version de mon logiciel de courtage immobilier, j'ai réuni mes clients dans ces locaux. Il y a aussi l'encadrement et les conseils de l'équipe d'Olivier Allaman, sans oublier l'aide pour trouver des financements.

Est-ce facile de créer une société à 25 ans?

Jamais je n'aurais pensé que ce serait aussi difficile que ça. En fait, il m'arrive parfois de regretter et de me dire que j'aurais dû terminer tranquillement mes études. Quand on se lance comme ça, on est au premier rang. C'est aussi extrêmement difficile de vendre un produit. Le réaliser, c'est une chose, le vendre, c'est vraiment un casse-tête surtout quand on n'a pas d'argent pour faire de la publicité. Et c'est une chose qu'on n'apprend pas à l'Université!



Patrick Maillard: «Jamais je n'aurais pensé que ce serait aussi difficile»

Propos recueillis par **Christophe Schaller**