

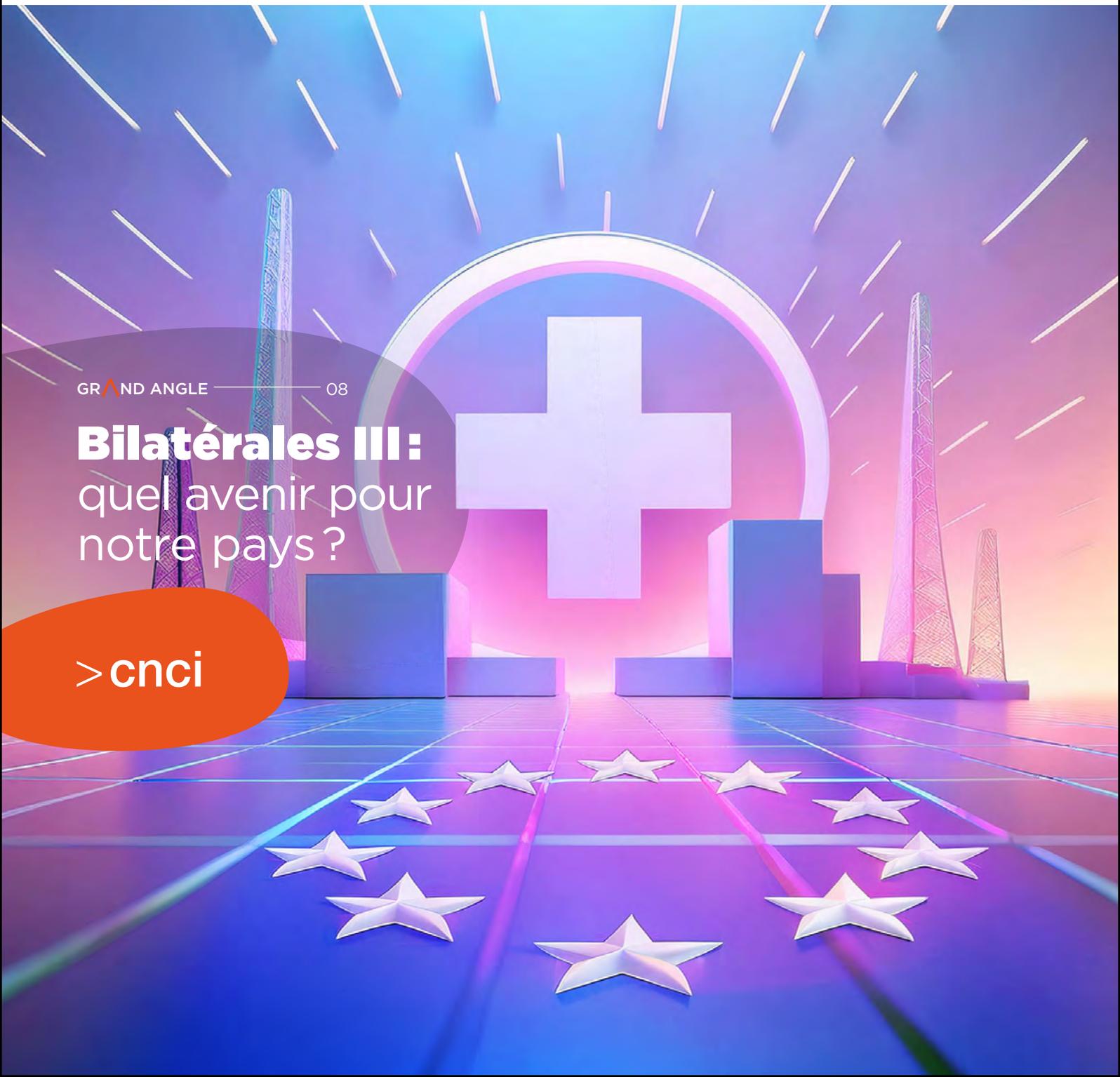
< REPÈRES

Magazine de la Chambre neuchâteloise
du commerce et de l'industrie

GRAND ANGLE — 08

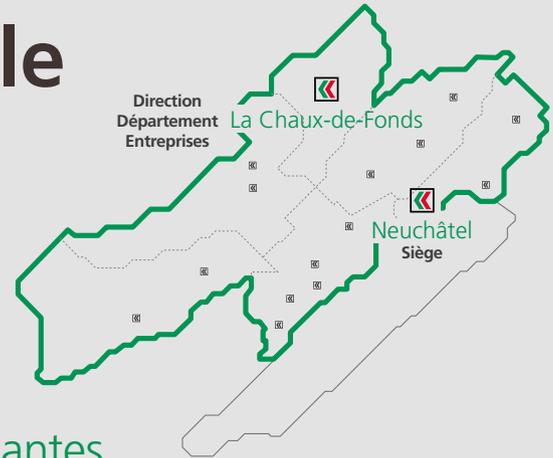
Bilatérales III:
quel avenir pour
notre pays ?

> cnci



La BCN au service de l'économie cantonale

Fidèle à sa mission, la BCN soutient activement le tissu économique local. Au travers de ses services spécialisés, le département Entreprises de la BCN offre des prestations simples et performantes.



3 services spécialisés

PME
Immobilier & Construction
Corporate & Institutions

36 personnes

Conseillères
et conseillers
hautement qualifiés

Des responsables à la clientèle apportent rapidement des solutions sur mesure à toute activité commerciale, institutionnelle ou associative exercée sur l'ensemble du territoire cantonal.

La BCN s'adresse à tous les secteurs d'activité

Agriculture / Artisanat / Associations / Automobile / Bâtiment / Collectivités – établissements publics et parapublics / Commerces / Construction – génie civil / Horlogerie / Hôtellerie – restauration / Immobilier / Industrie / Professions libérales / Services / Sous-traitance / Technologies

Conseils et produits en matière de :



Prêts hypothécaires



Financements commerciaux



Gestion de trésorerie et placements



Paiements et digital



Durabilité



Cybersécurité

Direction



Pedro Palomo

Directeur

Département Entreprises

– Services spécialisés –



Alexandre Morciano

Responsable

PME



Anthony Adam

Responsable

Immobilier & Construction



Salvatore Mangione

Responsable

Corporate & Institutions

Le CES, reflet d'un monde manufacturier en ébullition!

Par Florian Némethi
Directeur CNCI

Une visite au Consumer Electronics Show de Las Vegas, ou CES, vaut toujours la peine. Ce salon fascine par l'immensité de ses halls et par l'avant-gardisme technologique de ses exposants et certaines innovations flirtent vraiment avec la science-fiction. Mais, au-delà du show spectaculaire, le CES devrait surtout être un endroit où se poser des questions sur les tendances de fond susceptibles d'impacter les modèles économiques et les systèmes de production industrielle. Des systèmes auxquels appartient aussi bon nombre d'entreprises de nos régions.

L'intelligence artificielle (IA) tout d'abord, dont la puissance exponentielle, l'infinité d'application et l'omniprésence sur les stands interpellent forcément. Présente dans tous les véhicules, appareils, accessoires et objets possibles et imaginables. De l'électronique de loisir à la santé, en passant par l'habitat et l'agriculture! A tel point qu'il est difficile, désormais, d'imaginer un quelconque produit manufacturier qui ne soit pas rapidement « augmenté » par l'IA. Ce n'était pas aussi évident il y a peu de temps encore. L'épisode DeepSeek

montre à quel point la généralisation d'une IA performante à bas coût – à condition qu'elle soit sûre! – constitue maintenant l'enjeu central de la croissance et de la compétition économique.

Ensuite, l'arrivée de l'IA dite « physique » - capable de modéliser et de simuler des systèmes réels complexes – transforme l'apprentissage des machines. On le voit notamment avec les voitures autonomes, auxquelles les algorithmes vont faire parcourir, en un temps record, des millions de kilomètres artificiels, à partir d'une base de trajets réels, en les soumettant à toutes les conditions et imprévus de circulation possibles. D'importantes réductions de coût, de délai et de risque pour l'innovation peuvent être envisagées. Sauf peut-être en Europe, où la frénésie réglementaire pour cadrer l'IA « a priori » menace toujours de tuer l'innovation dans l'œuf!

Troisième constat, le produit « hardware » est enrobé de fonctionnalités et d'appli-

cations numériques toujours plus sophistiquées. C'est sur celles-ci que s'opèrent en grande partie la différenciation par rapport à la concurrence et, de ce fait, la captation de la marge bénéficiaire. Le gros du gâteau va ainsi à ceux qui maîtrisent le digital, de moins en moins à ceux qui fabriquent le produit. Sauf si ceux-ci arrivent à maîtriser, à leur tour, un écosystème « software » capable d'enrichir leur offre.

Enfin, les produits « intelligents » s'éloignent de leurs prédécesseurs non numériques dans leurs fonctionnalités, mais aussi dans leur constitution matérielle (matériaux, composants, sous-ensembles). Quelles conséquences cela aura-t-il pour les fournisseurs qui restent sur l'usinage de pièces et composants traditionnels? Et pour les fabricants qui leur livrent les machines de production?

En filigrane de ces tendances, on peut encore ajouter les énormes surcapacités manufacturières chinoises et les subventions étatiques massives qui créent d'importantes distorsions de concurrence industrielle. Pour nos régions manufacturières, il y a donc matière à réflexion derrière ce genre de trends qui vont sans doute impacter, de façon lourde et abrupte, des secteurs entiers. Et, en tant que fournisseurs de ces secteurs, il serait préférable de pouvoir tirer profit de ces évolutions, plutôt que de les subir.

Sommaire

Dans le rétro _____ 05

Grand angle _____ 06

Bilatérales III:
quel avenir pour notre pays?

Réseaux _____ 10

Économie pratique _____ 12

Maison de l'économie _____ 13

Point de vue _____ 14

Thibaut Castella

Agenda _____ 18



Impressum

Rue de la Serre 4,
2000 Neuchâtel
Tél. 032 727 24 10
cnci@cnci.ch
www.cnci.ch

Parution bimestrielle

Rédaction & édition: CNCI
Bulletin adressé aux membres
Conception: Agence NEUE SA
Impression: Imprimerie Bailod SA

Publicité

Nadia Garavaldi Liengme
Tél. 032 727 24 10
nadia.garavaldi@cnci.ch
www.cnci.ch



Valorisez votre toiture.

Vers un avenir
autonome, durable
et intelligent.



viteos.ch/pro

Combinez photovoltaïque
et bornes de recharge

Vos avantages

- Réduction des dépenses énergétiques
- Diminution de l'empreinte carbone
- Solutions évolutives et sur mesure
- Projet clé en main
- Avec/sans investissement propre



viteos

En savoir +



28 novembre 2024

Formation

La gestion des conflits pour les employeurs et les cadres

Le 28 novembre dernier a eu lieu une matinée de formation consacrée à la gestion des conflits et la prévention du harcèlement pour un public d'employeurs et de cadres qui se retrouvent parfois démunis par rapport à de telles situations. Lors de cette formation interactive, leurs obligations ont été rappelées après une présentation des notions de risques psychosociaux, mobbing et harcèlement sexuel et des prestations du service de prévention et gestion des conflits internes de la CNCI à disposition des entreprises.

29 novembre 2024

Atelier

Copilot démystifié: cas pratiques et astuces pour PME

Le 29 novembre 2024, la CNCI a organisé un atelier sur la thématique de Copilot et son utilisation dans le cadre professionnel. Laurent Cortés, Directeur et Responsable des développements digitaux chez Inox Communication, a proposé aux participants des démonstrations pratiques dans les environnements Microsoft les plus utilisés, tels que Teams, Word, PowerPoint, Outlook et Excel et ouvert une session interactive où chaque participant a pu exposer ses problématiques.



5 décembre 2024

Visioconférence

Fiscalité et assurances sociales Les principaux changements pour 2025

Les principaux changements qui interviendront en matière d'assurances sociales et de fiscalité en 2025 ont été passés en revue par Régine de Bosset de CICICAM-CINFALA et François Burgat de PWC Neuchâtel au début décembre 2024. La visioconférence était organisée par la CNCI, CICICAM-CINALFA et l'UNAM.

Plus d'infos sur

www.cnci.ch/fiscalite-assurances-sociales-2025



5
déc.

5 décembre 2024

Conférence

La médiation pour les entreprises



Régler rapidement, simplement et à satisfaction des parties un conflit commercial c'est ce que la médiation permet. Tous ses avantages ont été présentés par les différents intervenant du 5 à 7 ayant eu lieu jeudi 5 décembre 2024. Messieurs Luc Wenger, Jeremy Lack, Jean-Christophe Barth-Coullaré, Radu Ioniescu et Régine de Bosset sont revenus sur cet événement en répondant à quatre questions à retrouver sur notre site La médiation pour les entreprises | CNCI www.cnci.ch/la-mediation-pour-les-entreprises

16 janvier 2025

Événement

Networking CNCI de La Nouvelle Année

Le Networking de la Nouvelle Année organisé par la CNCI s'est déroulé le 16 janvier au Moulin de Bayerel, dans un cadre exceptionnel et chaleureux.

Les 100 participants ont eu l'occasion de savourer des spécialités italiennes raffinées, accompagnées de vins de qualité, soigneusement sélectionnés pour l'occasion. La convivialité était au rendez-vous, créant une ambiance propice aux échanges enrichissants entre les membres présents.

La CNCI tient à remercier sincèrement ses membres pour leur fidélité et leur confiance renouvelée. Ces moments de partage et de rencontres sont essentiels pour renforcer les liens au sein de notre communauté et pour inspirer les projets à venir.

Au plaisir de vous retrouver lors des prochains événements !

22 janvier 2025

Événement

Comment la recherche anthropologique peut aider une entreprise à augmenter ses ventes ?



«La recherche anthropologique au service de la réussite commerciale» tel a été le sujet d'un événement qui s'est tenu à la CNCI le mercredi 22 janvier en collaboration avec Antropomedia Suisse et Experientiel. Retours sur cet événement : www.cnci.ch/recherche-anthropologique-et-reussite-commerciale

Par Quentin Di Meo
Chargé de projets CNCI

Bilatérales III : quel avenir pour notre pays ?



Depuis 25 ans, les accords bilatéraux entre la Suisse et l'Union européenne rythment notre quotidien. Entreprises, voyages, commerce, études académiques et bien d'autres thèmes ont pu se développer grâce à cette relation particulière que nous entretenons avec nos voisins.

Le 20 décembre dernier, la Présidente de la Confédération et la Présidente de la Commission européenne se sont rencontrées à Berne à l'occasion de la fin des négociations matérielles et ont vivement salué le résultat de ces travaux. Mais quels sont les enjeux concrets de ce nouveau paquet d'accords bilatéraux et quelles sont les conséquences sur le quotidien de nos entreprises et des citoyens ?

Quelques mots d'histoire...

Après le rejet de l'adhésion à l'Espace économique européen (EEE) par référendum en 1992, la Suisse a cherché des alternatives pour maintenir des relations économiques étroites avec l'Union européenne (UE), son principal partenaire commercial. En 1999, les Accords bilatéraux I ont été signés, comprenant sept accords sectoriels. Ceux-ci, entrés en vigueur en 2002, couvraient des domaines économiques essentiels : la libre circulation des personnes, facilitant le recrutement ; l'ouverture des marchés publics ; le transport aérien et terrestre ; et la simplification des échanges agricoles. Ces accords interdépendants visaient à garantir un accès réciproque aux marchés tout en minimisant les barrières commerciales.

En 2004, les Accords bilatéraux II ont renforcé cette coopération avec des accords supplémentaires, notamment l'intégration à l'espace Schengen/Dublin, facilitant la circulation des biens, des services et des personnes. L'accord de lutte contre la fraude, celui sur la fiscalité de l'épargne et la participation suisse à différents programmes ont également accru la collaboration économique.

Quels sont les enjeux concrets de ce nouveau paquet d'accords bilatéraux et quelles sont les conséquences sur le quotidien de nos entreprises et des citoyens ?

Cependant, les relations n'ont pas été sans tensions. En 2014, l'acceptation de l'initiative populaire contre l'immigration de masse a remis en question l'accord sur la libre circulation des personnes. Par ailleurs, l'échec des négociations sur un accord-cadre institutionnel en 2021, destiné à moderniser les relations bilatérales, simplifier les procédures et garantir un accès durable au marché unique, a compliqué la situation. Cette impasse a eu des impacts économiques immédiats : la Suisse a été exclue des programmes de recherche comme Horizon Europe et subit une érosion progressive de son accès à certains marchés, notamment le domaine des dispositifs médicaux.

Du point de vue économique, l'importance des échanges reste incontestable. En 2022, l'UE représentait environ 50 % des exportations suisses (notamment les produits pharmaceutiques, les machines-outils et l'horlogerie) et 70 % de ses importations (énergie, biens de consommation et matières premières). L'interconnexion des chaînes d'approvisionnement met en évidence cette dépendance mutuelle.

En résumé, les accords bilatéraux ont permis à la Suisse de s'intégrer profondément dans l'économie européenne sans adhérer à l'UE. La reprise des négociations et la conclusion de nouveaux accords bilatéraux sont donc essentielles pour l'avenir de notre économie.





Retour sur l'événement du 7 novembre 2024

A La Chaux-de-Fonds dans les locaux du Club 44, economiesuisse et la CNCI ont permis la rencontre de plusieurs personnalités afin d'évoquer la thématique des relations bilatérales avec l'Union européenne. Pascal Couchepin, ancien Président de la Confédération, représentants des milieux économiques, politiques et industriels, ont rappelé l'importance cruciale de la voie bilatérale. Entreprises et population ; toutes et tous bénéficient des effets d'une relation stable avec nos voisins.

Stabilité énergétique, pénurie de main d'œuvre, nature du tissu économique neuchâtelois ; certains thèmes sont revenus sur la table à plusieurs reprises. La Suisse ne peut pas se permettre de jouer en solitaire. L'Union européenne est le partenaire idéal grâce à la proximité géographique et culturelle. Les exportations sont majoritairement tournées vers les quatre grands pays voisins et plus précisément dans les régions proches des frontières helvétiques.

Les entreprises en sont également convaincues et le sondage lancé par la CNCI le démontre. Partant, près de trois-quarts des répondants ont témoigné de l'importance d'avoir un accord sur la libre circulation des personnes, sur la recherche et la formation ainsi que sur l'électricité. Trois accords qui semblent naturellement nécessaires pour notre canton qui accueille environ 16'250 frontaliers ; qui se positionne avec intensité dans les domaines liés à l'innovation ; et qui a besoin de ressources importantes, notamment en termes énergétiques, en raison de son tissu fortement industrialisé. Les résultats sont donc globalement en faveur d'un renforcement des relations bilatérales avec l'Union européenne qui permettra la pérennité des entreprises neuchâteloises, de renforcer leur compétitivité et de maintenir la croissance du pays.

Entretien avec

Cristina Gaggini

Directrice romande d'economiesuisse

Quel bilan pouvons-nous tirer de 25 ans d'accords bilatéraux avec l'UE ?

La voie bilatérale a indiscutablement favorisé la bonne marche des affaires de nos entreprises. L'accès facilité à notre principal partenaire commercial a profité à nos exportateurs. Mais les entreprises tournées vers le marché intérieur ont, elles aussi, bénéficié des Bilatérales. D'une part, leurs carnets de commande ont été boostés par le succès des exportateurs et le bon niveau de consommation des ménages. D'autre part, elles aussi ont pu engager du personnel sans bureaucratie, grâce à l'accord sur la libre circulation des personnes. Enfin, tous secteurs confondus, les sociétés ont pu importer sans obsta-

cles – et donc à des prix plus avantageux - des produits, pièces détachées et autres.

L'économie européenne décline.

Ce marché ne va-t-il pas perdre en importance ?

Soyons clairs, l'UE est et restera notre principal débouché commercial ne serait-ce qu'en raison de la proximité géographique, linguistique et culturelle. Même si les affaires continuent de se développer avec les USA, la Chine, l'Inde et d'autres pays, ce qui est réjouissant.

La population a-t-elle aussi bénéficié des Bilatérales ?

Absolument, même si nos concitoyens n'en ont pas forcément conscience dans leur quotidien. Nous n'aurions pas connu une création d'emplois aussi soutenue en Suisse, ni une augmentation constante des salaires. Depuis 1999, le PIB par habitant a augmenté de 25% et le chômage est resté à des niveaux historiquement bas, sauf pendant les crises bien sûr. Le fait de pouvoir voyager librement en Europe est aussi apprécié.

Quelle est votre appréciation du résultat des négociations ?

Sur la base des informations disponibles à ce stade, nous estimons que le résultat des négociations est dans l'intérêt de notre économie et du pays. Nos négociateurs ont obtenu d'importantes concessions et exceptions notamment en matière de lutte contre la concurrence déloyale (travailleurs détachés) et d'immigration (clause de sauvegarde). Le risque de tourisme social a également été écarté. Le résultat est bien meilleur que celui de l'accord-cadre.

Depuis 1999, le PIB par habitant a augmenté de 25% et le chômage est resté à des niveaux historiquement bas, sauf pendant les crises bien sûr.

Pourquoi les Bilatérales III sont-elles nécessaires pour l'économie ?

Nous sommes à un carrefour. La voie bilatérale s'érode lentement mais sûrement. Nous perdons d'importants avantages compétitifs. Les accords ne sont, en effet, plus mis à jour depuis quelques années et aucun nouvel accord ne peut être conclu aussi longtemps que nous n'aurons

réglé les fameuses questions institutionnelles (mécanisme de règlement des différends et reprise dynamique du droit).

L'industrie des dispositifs médicaux subit déjà les conséquences de la non mise à jour de l'accord sur les obstacles techniques au commerce (ARM).

Auparavant, une seule homologation suffisait pour la Suisse et toute l'Europe. Depuis quelques années, ces produits – y compris ceux qui étaient déjà commercialisés en Europe – doivent être homologués dans un Etat membre. Cela génère des coûts, une importante bureaucratie et des délais bien plus longs. Certaines entreprises Medtech ont délocalisé une partie des activités par exemple en Allemagne. D'autres n'investissent plus en Suisse.

Dans 2 ans, d'autres secteurs subiront le même sort si l'ARM n'est pas mis à jour: les machines (pour certains produits), la pharma et la construction! Soit 60% de notre industrie exportatrice.

A part l'accès au marché, quels seraient les autres avantages des Bilatérales III pour les entreprises?

Le nouvel accord sur l'électricité est dans l'intérêt des entreprises, grandes et petites. Il en va de notre sécurité d'approvisionnement et des prix de l'électricité. Nous ne produisons pas suffisamment d'électricité en hiver et devons en importer d'Europe. Or, d'ici la fin de cette année, les Etats membres de l'UE sont tenus de réserver 70% de leurs capacités de transport électrique entre eux. Concrètement, il deviendrait plus difficile d'importer du courant.

Par ailleurs, avec les Bilatérales III, nous garantirons la participation pleine et entière de la Suisse aux programmes de recherche européens, les plus importants au monde. C'est un gage d'innovation dont profitent directement et indirectement nos entreprises.

Les Bilatérales doivent être stabilisées et développées. Cette voie créée sur-mesure pour la Suisse profite à l'ensemble de notre tissu économique, tout en préservant notre souveraineté et la possibilité de conclure des accords de libre-échange avec le reste du monde.

Avec la reprise dynamique du droit européen, devons-nous vraiment nous aligner dans tous les domaines?

Absolument pas! Les opposants peignent le diable sur la muraille, mais la réalité est tout autre. La reprise dynamique du droit européen ne concerne que 8 accords sur plus de 140! Et le Conseil fédéral, le Parlement et - en cas de référendum - le peuple suisse pourront refuser de reprendre des règles européennes qui concernent ces 8 accords. En contrepartie, l'UE serait autorisée à prendre des mesures compensatoires, mais celles-ci devront être proportionnées. Et nos négociateurs ont obtenus d'importantes exceptions, de même que la participation de la Suisse à l'élaboration des futures lois dans les domaines concernés, ce qui est totalement nouveau et nous permettra de faire entendre nos intérêts.

Et les «juges étrangers»?

Il faut remettre l'église au milieu du village. La possibilité de faire appel à un tribunal arbitral paritaire, constitué d'autant de juges suisses qu'européens et d'un président neutre, est dans l'intérêt de la Suisse! Aujourd'hui, nous n'avons aucun moyen de nous défendre si l'UE prend des mesures de rétorsion disproportionnées à notre rencontre. A l'avenir, cela sera possible. Si l'on veut renforcer notre souveraineté, c'est bien le moyen d'y parvenir!

Aujourd'hui, nous n'avons aucun moyen de nous défendre si l'UE prend des mesures de rétorsion disproportionnées à notre rencontre.

Les syndicats affirment que la protection salariale a été sacrifiée. Vrai ou faux?

En aucun cas! Les mesures d'accompagnement sont maintenues et la clause de non-régression garantit leur niveau de protection actuel, quelle que sera l'évolution future du droit européen. En réalité, les syndicats veulent obtenir des concessions qu'ils n'ont jamais réussi à décrocher et qui n'ont rien à voir avec la libre circulation des personnes. A savoir une facilitation de l'extension des conventions collectives de travail et une protection contre les licenciements. Le patronat ne pliera pas! Nous devons préserver la flexibilité de notre marché du travail, un atout majeur de notre place économique.

Quelles sont les prochaines étapes?

La conclusion des négociations n'est qu'une première étape. Un marathon a commencé ici en Suisse. Les textes seront analysés, mis en consultation puis débattus aux Chambres fédérales. Ensuite, le peuple se prononcera, vraisemblablement en 2028.

Nous continuerons à informer la population et les acteurs économiques sur l'importance de stabiliser et développer la voie bilatérale. Dans un contexte géopolitique tendu et face à la montée du protectionnisme, nos entreprises ont plus que jamais besoin de stabilité et de prévisibilité avec notre principal partenaire commercial.

Un nouveau regard sur vos recrutements stratégiques



Explorer des profils cibles : tout l'art de notre savoir-faire.

Fort de 15 ans d'expertise dans le recrutement de dirigeant·es par approche directe, nous connectons les entreprises neuchâtelaises à leurs futur·es cadres d'exception.

www.alphom.ch | 032 566 15 15

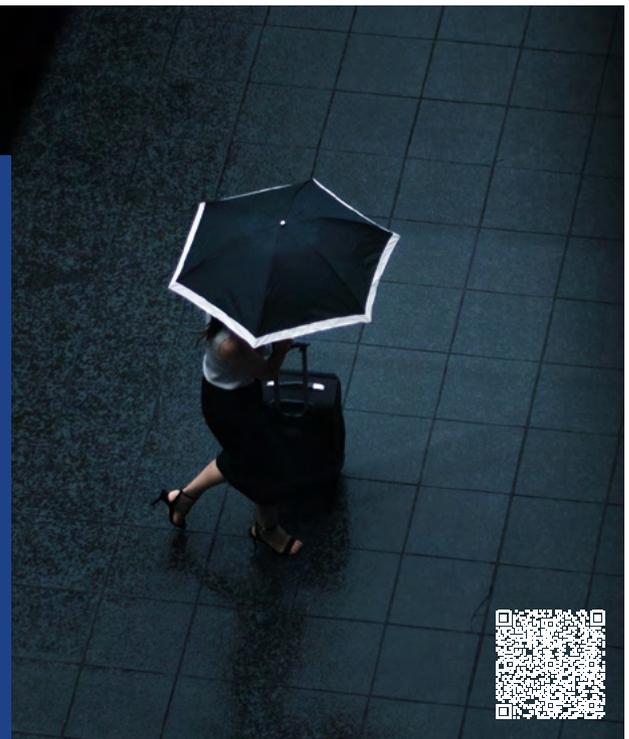
 **ALPHOM**
executive search

tsm —
Compagnie d'Assurances
depuis 1921

tsm.ch/corporate-mobility 

Des déplacements
sereins pour vous
et vos équipes.

Avec **Corporate Mobility** assurez les déplacements de vos collaborateurs·trices partout dans le monde, 24 heures sur 24 et 365 jours par an.



L'Auberge d'Hauterive dévoile son nouveau concept

Rouverte le 13 novembre, l'Auberge d'Hauterive a inauguré son nouveau concept, attirant près de 300 visiteurs lors de son lancement. Fermé depuis décembre 2023, l'établissement a été repris par Gerardo Metta, ancien chef à La Dispensa, et son associé Roberto Paone. Le projet propose un restaurant gastronomique de 20 places, une pizzeria de 55 places, ainsi qu'un bar, répartis dans les différents espaces de cette bâtisse historique. Cette nouvelle formule suscite l'intérêt de la clientèle locale.

Hifi Filter s'étend en Afrique du Sud

L'entreprise neuchâteloise Hifi Filter, leader européen des solutions de filtration pour l'industrie et les véhicules, poursuit son expansion internationale avec l'acquisition de Filvent, basée à Emalaheni, dans la province sud-africaine du Mpumalanga. Ce rachat stratégique, dont le montant reste confidentiel, offre à Hifi Filter un accès direct au marché en pleine croissance de l'Afrique australe. Filvent, qui emploie 70 personnes, dispose d'un point de vente à Johannesburg et d'un réseau de distribution étendu, renforçant ainsi le positionnement de Hifi Filter dans la région. Avec cette nouvelle filiale, le groupe suisse totalise près de 800 collaborateurs dans le monde.

Du changement à la banque Bonhôte

La banque privée neuchâteloise Bonhôte annonce un changement à sa direction générale. Yves de Montmolin quittera son poste de directeur général en avril 2025 pour rejoindre le conseil d'administration en tant que vice-président. Sa succession sera assurée par Kim-Andrée Potvin, 49 ans, qui occupe actuellement le poste de cheffe des opérations (COO) au sein de l'établissement. Originaire du Canada, elle a rejoint Bonhôte il y a quelques mois, forte d'une carrière dans des banques canadiennes et au sein de la société d'audit Accenture (anciennement Andersen). Avec cette transition, la banque Bonhôte poursuit sa stratégie de développement sous une nouvelle direction.

Françoise Kuenzi nommée rédactrice en chef d'ArcInfo

Françoise Kuenzi, Cheffe du Service de la communication de la Ville de Neuchâtel depuis 2016, a été désignée rédactrice en chef d'ArcInfo. Elle prendra ses fonctions le 1^{er} mai 2025. Journaliste de formation, elle possède une solide expérience dans les domaines économiques et horlogers. Originaire de l'Arc jurassien, elle a exercé plusieurs postes à responsabilité au sein des quotidiens L'Express et L'Impartial, dont celui de rédactrice en chef adjointe.

Les ateliers

Fondation Les Perce-Neige

Pour tous vos travaux de conditionnement (horlogerie, alimentaire, cosmétique, etc.), emballage sous film, saisie informatique et mise sous pli.



LesPerceNeige

Fondation Les Perce-Neige
chemin Mon Loisir 23e
2208 Les Hauts-Geneveys
www.perce-neige.ch

Pour toute demande:
Flavian Zimmermann
tél. 032 886 67 30
pn.ateliers-com@ne.ch

Groupe E inaugure son nouveau centre d'exploitation à Boudevilliers

Groupe E a récemment ouvert son nouveau centre d'exploitation du réseau électrique neuchâtelois à Boudevilliers, près du Scan. Ce bâtiment moderne, d'un coût de 22 millions de francs, accueille une soixantaine de collaborateurs auparavant basés à Corcelles. Avec une surface de 6'150 m², le site intègre des solutions durables comme des panneaux photovoltaïques produisant 330'000 kWh, une citerne pour récupérer l'eau de pluie, et un système de chauffage par pompe à chaleur. 73% des travaux ont été réalisés par des entreprises neuchâteloises. Accessible dès le 15 décembre en transports publics, le centre reflète la stratégie durable de Groupe E.

La société de transports René Wuthrich reprise par un groupe zougois

La société zougoise EELL, cotée à la bourse suisse, a annoncé la reprise de René Wuthrich SA (RWSA), leader suisse du transport de carburants et d'huiles de chauffage. Ce rachat s'inscrit dans la stratégie d'expansion d'Alexandre Uldry, jeune homme d'affaires genevois, qui structure un groupe actif dans la distribution d'énergie. Créée en 1949 à La Neuveville, RWSA a son siège principal à Cornaux. Cette acquisition suit d'autres opérations, dont le rachat de Jubin Frères en 2021 et une participation dans un distributeur portugais.

Patek Philippe soutient le CPNE dans l'acquisition d'un centre d'usinage

Le Centre de formation professionnelle neuchâtelois (CPNE-TI) a acquis un nouveau centre d'usinage, grâce à un partenariat avec Patek Philippe. Ce centre, capable de tourner et fraiser sur cinq axes, est conçu pour la production de petites pièces complexes. Économe en ressources, il enrichira les projets pédagogiques du CPNE-TI, renforçant ainsi l'industrie de pointe dans la région.

Fusion: un nouveau souffle pour un bar emblématique de Neuchâtel

Situé à la ruelle Dublé, entre le temple du Bas et la rue du Seyon, l'établissement central de Neuchâtel, fermé depuis janvier, a rouvert ses portes sous le nom Fusion. Ce bar-restaurant, doté d'une terrasse, succède à des enseignes telles que Le Gossip, L'Armourin ou Le Félin. Deux anciens serveurs, Raphaël Ollier et Andrea Bossini, amis et passionnés de leur métier, ont repris les lieux pour concrétiser leur rêve d'entrepreneuriat. Ouvert du mardi au dimanche, Fusion propose une petite restauration centrée sur la piadina, une spécialité italienne.

Bailloz adopte une impression durable et performante

L'imprimerie Bailloz a récemment mis en service sa nouvelle presse offset Heidelberg XL75 8 couleurs + vernis, remplaçant l'ancienne machine. Ce projet, démarré mi-décembre, s'est achevé avec succès après le transport de 50 tonnes d'équipement, réparties sur quatre semi-remorques, depuis Wiesloch, en Allemagne. Cette nouvelle installation offre une productivité accrue tout en réduisant la consommation énergétique.



Le restaurant des Six-Communes à Môtiers change de mains

Nora et Joffrey Jacob fermeront le restaurant des Six-Communes le 31 décembre, épuisés par des défis économiques et personnels. Guillaume Toupance, déjà à la tête de l'hôtel-restaurant DuPeyrou à Neuchâtel et de la brasserie du Marché à Fleurier, reprendra l'établissement. Il prévoit une carte bistro et une vintothèque dédiée aux produits locaux, misant sur des synergies entre ses trois établissements pour pérenniser ce lieu emblématique.

Christophe Pach, un chef bourguignon pour relancer La Cheminée à La Chaux-de-Fonds

Christophe Pach, un jeune chef bourguignon de 28 ans, a pris les commandes du restaurant La Cheminée à La Chaux-de-Fonds. Issu d'une famille passionnée par la gastronomie, il a été sacré meilleur apprenti cuisinier de France en 2015. Fort d'expériences internationales en Asie, aux États-Unis et au Mexique, il est revenu en Europe pour diriger la brasserie de la Place à Saint-Imier, puis son propre établissement, Cocotte, à Lausanne. Aujourd'hui, il ambitionne de redonner à La Cheminée ses lettres de noblesse en valorisant les viandes, le respect du produit, et une belle carte des vins, tout en réintroduisant des plats traditionnels comme les rognons ou les escargots.

Faulhaber ferme sa filiale de La Chaux-de-Fonds, 70 emplois supprimés

Le groupe Faulhaber a confirmé la fermeture définitive de son site de La Chaux-de-Fonds, impactant 70 employés. Une décision prise sans consultation préalable avec l'État de Neuchâtel, malgré les efforts du Service cantonal de l'économie, qui avait proposé des alternatives pour éviter cette issue.

Changement de direction chez Petitpierre SA: une nouvelle ère s'ouvre

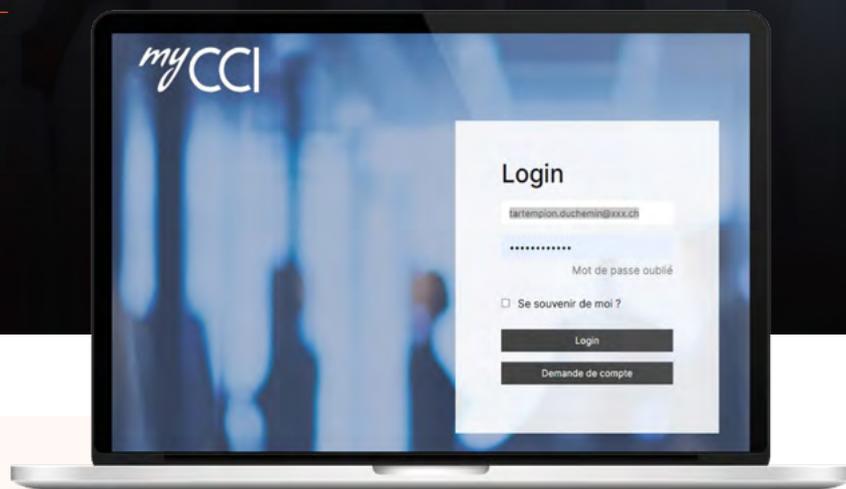
La PME neuchâteloise Petitpierre SA, implantée à Cortaillod et à Boudry, annonce la fin d'une époque familiale. Boris Petitpierre, fils du fondateur Freddy Petitpierre, quittera son poste de directeur général à la fin de l'année, conformément au plan établi. Dès le 1^{er} janvier 2025, Vincent Rieder, qui a assuré une codirection de transition pendant deux ans, prendra officiellement la tête de l'entreprise.

Richemont a bonne mine, mais pas grâce à l'horlogerie

Le géant du luxe Richemont, qui compte environ 2'000 emplois dans le Canton de Neuchâtel, a déjoué tous les pronostics en annonçant des recettes en nette hausse au quatrième trimestre 2024. Le groupe a enregistré une croissance supérieure à 15% dans toutes les régions, à l'exception du continent asiatique. A la Bourse suisse, le titre a gagné 15% au cours de la journée suivant l'annonce des résultats. La division joaillerie enregistre 4,5 milliards d'euros de ventes, soit 14% de plus qu'à la même période un an plus tôt. Cette croissance s'explique notamment par des nouveautés qui ont rencontré un vif succès, en particulier pendant la saison des fêtes de fin d'année. Dans la division horlogère, qui compte plusieurs marques actives dans l'Arc jurassien comme Cartier, Piaget, Baume & Mercier et Panerai, les revenus ont par contre continué à reculer, de 8% à 867 millions.

MyCCI, le portail des Membres CNCI

Commun à toutes les Chambres de commerce romandes, le portail MyCCI www.mycci.ch remplace l'ancienne base de données SWISSFIRMS et permet aux entreprises membres de gérer les informations enregistrées auprès des Chambres de commerce telles que les coordonnées, les données clé et les activités.



Les avantages de MyCCI

Grâce à cette nouvelle plateforme, vous serez en mesure de

- recevoir les invitations, newsletters correspondant à vos secteurs d'intérêt;
- modifier et mettre à jour les données de votre entreprise;
- accéder à la liste des Membres CNCI;
- modifier, ajouter et supprimer les collaborateurs de votre entreprise annoncés dans notre base de données;
- donner accès à la plateforme à certains de vos collaborateurs/destinataires d'invitations ou newsletters, afin qu'ils puissent également profiter des manifestations et des contenus proposés par la CNCI;
- suivre votre activité à la CNCI (événements à venir et événements passés);
- ... et de nouvelles fonctionnalités vont encore suivre.

Création de votre compte

Vous devriez avoir reçu en fin d'année 2024 un message d'invitation comprenant un lien pour vous connecter à MyCCI. Si vous n'avez pas saisi cette opportunité, vous pouvez naturellement vous créer un compte.

Pour créer votre compte, il suffit de vous rendre sur le site www.mycci.ch, de sélectionner votre Chambre de commerce et de cliquer sur le bouton «Demande de compte». Après validation par votre chambre, vous recevrez un e-mail qui vous permettra de vous identifier et finaliser la procédure, en particulier de configurer votre 2^e facteur d'authentification (soit via un code envoyé par email, soit via l'utilisation d'une application telle que Google Authenticator/Microsoft Authenticator pour plus de sécurité).

Le montant de votre cotisation annuelle dépend des informations enregistrées sur MyCCI

Une fois connecté, nous vous prions d'effectuer une revue complète de vos données et de les mettre à jour afin que le montant de votre cotisation soit conforme. Les données

enregistrées servent de base pour le calcul de la cotisation annuelle des membres, principalement l'effectif moyen des employés dans l'année en cours. Si les informations ne sont pas saisies correctement à temps, la cotisation de l'année en cours ne sera pas correcte.

Invitez vos collègues

En tant que contact principal, vous pourrez ensuite inviter vos collègues/collaborateurs pour qu'ils puissent s'abonner aux newsletters et invitations aux diverses manifestations, cours, par thème, et ainsi profiter des prestations membres en fonction des domaines d'intérêt sélectionnés: il suffit de cocher ou décocher vos domaines d'intérêt dans la rubrique Profil.

Le login MyCCI permettra dans un futur proche de s'inscrire aux événements proposés ainsi que d'effectuer des recherches nominatives d'autres Membres de la Chambre.

Inscrivez-vous sans plus tarder et mettez à jour vos informations!

Nous vous aidons et répondons à vos questions:
julien.boichat@cnci.ch / 032 727 24 11

Le REN renforce son équipe pour une formation de qualité

Par Emmanuela Daverio
Présidente du REN



Le réseau d'entreprises formatrices neuchâtelaises (REN) consolide son équipe avec l'arrivée d'Emmanuelle Clerc, qui rejoindra l'association début février en tant que coordinatrice de formation aux côtés de Mélanie Walser et Philippe Lefeuve.

Le REN se fixe pour objectif d'accompagner une cinquantaine d'apprentis chaque année, en mettant l'accent sur un suivi personnalisé et de grande qualité. Ce travail est rendu possible grâce à un partenariat étroit avec les entreprises formatrices, véritables dépositaires et transmettrices de savoir-faire dans leurs domaines respectifs.

Cette approche, centrée sur l'excellence et la proximité, reflète la mission du REN: préparer les jeunes talents à devenir des professionnels qualifiés, tout en répondant aux besoins économiques de la région. L'arrivée d'Emmanuelle Clerc en tant que coordinatrice de formation vient renforcer cette ambition.

fondation
alfaset
production+services

opérations manuelles – multiservices

- Industrie, horlogerie, grande distribution, services
- 1 à 100 bénéficiaires expérimenté-es disponibles immédiatement
- Gestion e-shop
- Grands volumes, courts délais
- Mandats uniques ou réguliers

Vous avez un besoin pour des travaux de conditionnement?
D'assemblage? De montage de lots divers?
Contactez-nous pour en savoir plus ou organiser une visite
de nos ateliers.



Fondation Alfaset
Rue des Terreaux 48 | CH-2301 La Chaux-de-Fonds
Tél. + 41 32 967 96 50 | info@alfaset.ch

alfaset.ch

Par Charles Constantin
Secrétaire général UNAM

Vœux 2025 de l'UNAM

L'UNAM et www.unami.ch ont célébré l'année 2025 à la Cave des Lauriers. Lors de cette cérémonie, Damien Cottier, Président de l'UNAM, a passé en revue les enjeux pour les arts & métiers neuchâtelois pour l'année 2025 et a fixé cinq rendez-vous avec les Membres de l'UNAM:

- 9 mars: Festin Neuchâtelois, au 19^e à Saint-Blaise
- 20 mars: 1^{ère} des 4 Matinales de l'UNAM
- 5 juin: Assemblée des délégués de l'UNAM au LobbyBar de Neuchâtel
- 26 et 27 juin: Journées romandes usam à Champéry
- 19 septembre: Journée neuchâteloise aux SwissSkills à Berne

Dans son intervention, Damien Cottier a invité les Membres UNAM à s'engager pour la préservation des conditions-cadres des arts & métiers. Il est revenu sur la conclusion récente des négociations au sujet des futurs accords bilatéraux entre la Suisse et l'Union européenne.



Association PME-CE

Retour sur une **Assemblée Générale inspirante**

L'Assemblée Générale annuelle de l'Association PME-CE s'est déroulée avec succès, réunissant membres et intervenants autour d'échanges enrichissants et de présentations captivantes. Cet événement phare a été marqué par la présence de deux figures prestigieuses: M. Christophe Dubi, Directeur Exécutif des Jeux Olympiques, et M. Xavier Tissières, Directeur des Ressources Humaines du Comité International Olympique (CIO).

Par Nadia Garavaldi Liengme
Secrétaire PME-CE

Une rétrospective sur les Jeux Olympiques de Paris 2024

M. Christophe Dubi a su captiver l'auditoire en partageant des anecdotes et des faits marquants sur les Jeux Olympiques de Paris 2024. Cet événement d'envergure a rassemblé des athlètes de 296 Comités Nationaux Olympiques (CNO) ainsi que l'Équipe Olympique des Réfugiés. Parmi ces CNO, 91 ont réussi à remporter des médailles, un véritable symbole de diversité et de performance.

Paris 2024 a également été le théâtre de quatre nouveaux sports: le skateboard, l'escalade sportive, le surf et le breaking, qui ont insufflé une touche de modernité aux Jeux. Ces innovations ont contribué à un succès sans précédent, avec 11 millions de billets vendus et une audience de 2,4 milliards de vues sur les réseaux sociaux. Des initiatives comme le 'Marathon pour Tous' ont également permis à 35 000 participants de 110 pays de vivre l'émotion olympique.

Les valeurs olympiques au cœur des jeunes générations

Dans son intervention, M. Xavier Tissières a mis en lumière l'impact des valeurs olympiques — excellence, respect et amitié — sur les jeunes générations. Le CIO s'engage pleinement dans des initiatives visant à promouvoir ces valeurs, notamment à travers des programmes éducatifs et des collaborations avec des institutions sportives du monde entier.

Des perspectives prometteuses pour l'avenir

Cette Assemblée Générale a été l'occasion de présenter les activités prévues pour 2025, accessibles en détail sur le site internet www.pmece.ch. Parmi les nouveautés, l'Association PME-CE a lancé une newsletter qui inclut des comptes-rendus des visites et la présentation des nouveaux membres. En 2024, 22 entreprises ont rejoint l'association, renforçant ainsi sa dynamique et son réseau.

L'élection de Mme Delphine Marti-Kaufmann (Kaufmann & Fils SA) au sein du comité a également été annoncée. Son expertise et son dynamisme apporteront une nouvelle impulsion à l'équipe.

Remerciements et rendez-vous pour les prochains défis

L'Association PME-CE exprime sa profonde gratitude envers ses membres pour leur fidélité et, surtout, leur engagement. Une association dynamique et humaine qui s'efforce de soutenir les PME dans leur développement et surtout de valoriser leur rôle essentiel dans l'économie locale.





Thibaut

Par Nadia Garavaldi Liengme
Assistante de Direction CNCI
Relations Membres CNCI

Castella

Président du Groupe DIXI
et Directeur de Marksa SA
(division du Groupe DIXI)

Entreprise spécialisée dans le domaine de la
réfrigération industrielle et de l'air comprimé

Pouvez-vous nous parler de vos principaux clients et des secteurs d'activité avec lesquels vous travaillez le plus fréquemment ?

Nos principaux clients sont les fabricants de machines et les industries qui disposent de surfaces de production. Dans le domaine du refroidissement industriel, nous intervenons sur des applications variées, allant des machines-outils et des machines laser aux appareils de mesure, en passant par le refroidissement de bâtiments et les processus industriels complexes. Du côté de l'air comprimé et du vide, nous fournissons des systèmes performants et parfaitement dimensionnés, en nous appuyant sur une solide expertise en installation et maintenance.

Notre valeur ajoutée réside dans notre capacité à comprendre les spécificités de chaque secteur d'activité et à proposer des solutions adaptées, avec un accent constant sur l'efficacité et la personnalisation. Cela nous permet d'établir des partenariats de confiance et de long terme avec nos clients.

Quels sont les principaux défis auxquels vous faites face actuellement, et comment les surmontez-vous ?

Actuellement, nous faisons face à trois défis majeurs. Le premier est lié à la conjoncture économique dans l'Arc jurassien, où l'activité générale est en baisse. Nous concentrons nos efforts pour traverser cette période avec résilience et en sortir rapidement. Le deuxième défi concerne notre internationalisation. Jusqu'à présent, j'étais seul à m'occuper de la prospection à l'étranger. Désormais, nous avons triplé nos ressources dans ce domaine, ce qui nous permettra de renforcer notre présence sur les marchés internationaux. Enfin, le défi technologique est central, car les législations sur le froid évoluent constamment. Nous devons conti-

Pouvez-vous nous donner une vue d'ensemble de l'activité de Marksa SA et de votre position sur le marché de la réfrigération industrielle de l'air comprimé ?

Chez Marksa SA, nous nous spécialisons dans la conception et la production de systèmes de refroidissement industriel ainsi que dans les solutions d'air comprimé et de vide.

Dans le domaine du refroidissement industriel, nous avons l'ambition de devenir un des leaders dans la conception et la production de systèmes semi-custom (jusqu'à 100-150 unités par année). Même si nous proposons des systèmes adaptés aux besoins spécifiques de nos clients, nous avons aussi une gamme de produits standards, comme les groupes frigorifiques à eau et à huile. Ces équipements sont destinés à des applications variées, telles que les machines-outils, les appareils de mesure ou les processus industriels.

Pour l'air comprimé et le vide, en tant que distributeurs officiels d'Atlas Copco, nous offrons des solutions fiables et parfaitement dimensionnées, accompagnées d'un service d'installation de haute qualité.

Notre force réside également dans un service après-vente performant et réactif en froid et en air comprimé, incluant l'installation, la maintenance, la réparation, ainsi que des services complémentaires comme la location, le rachat et l'élimination de refroidisseurs.

Cette combinaison d'adaptabilité, de production flexible et de services complets nous permet d'occuper une position de choix sur le marché, tout en répondant avec précision aux attentes de nos clients industriels.

Cette combinaison d'adaptabilité, de production flexible et de services complets nous permet d'occuper une position de choix sur le marché



Suite de l'article

nuer à offrir des appareils de grande qualité, tout en répondant aux nouvelles exigences : réduire la consommation énergétique, concevoir des produits plus durables et garantir leur réparabilité. Ces enjeux nous poussent à innover et à nous adapter en permanence pour rester compétitifs et responsables.

Comment abordez-vous la pénurie de personnel qualifié dans l'industrie ?

Dans notre secteur, nous employons des profils spécifiques tels que des ingénieurs du froid et des frigoristes, qui se distinguent des métiers traditionnels de l'industrie. Ces compétences sont rares et difficiles à trouver, ce qui nous pousse à mettre en place des mesures pour attirer et surtout fidéliser nos collaborateurs. Nous offrons des postes stimulants, avec des défis constants et des projets innovants, loin de toute routine. Le collaborateur a l'opportunité de participer à des développements nouveaux et de relever des challenges variés, dans un environnement de travail où règne une bonne ambiance. Aujourd'hui, notre équipe compte 47 collaborateurs, et nous veillons à ce que chacun trouve un équilibre entre épanouissement professionnel et dynamique d'entreprise.

Quels sont les outils et stratégies de digitalisation que vous avez adoptés chez Marksa SA pour améliorer l'efficacité et la qualité de vos services, et comment cela a-t-il impacté votre entreprise ?

Pour améliorer l'efficacité et la qualité de nos services, nous avons repensé entièrement notre architecture numérique. Par le passé, notre ERP centralisait toutes les données, mais chaque mise à jour impliquait des coûts supplémentaires et la ressaisie fastidieuse de certaines informations. Nous avons donc adopté une nouvelle approche qui va centraliser la donnée de l'entreprise en dehors de l'ERP. Ce système interagira avec des logiciels spécialisés

Nous offrons des postes stimulants, avec des défis constants et des projets innovants, loin de toute routine.

pour la gestion des stocks, des clients, des produits, du CRM et des plannings. Ces outils sont moins coûteux en licences et permettent une mise à jour des données beaucoup plus fluide, sans nécessiter de développements supplémentaires.

Cette transformation va considérablement renforcer notre flexibilité et notre réactivité, tout en réduisant nos coûts, nous permettant ainsi de nous concentrer sur notre cœur de métier.

Pour conclure, pourriez-vous partager avec nous votre vision pour Marksa SA dans les prochaines années, et ce qui vous enthousiasme le plus à propos de l'avenir de votre entreprise ?

Pour les prochaines années, notre ambition est claire : accélérer l'internationalisation de Marksa SA et renforcer notre présence sur les marchés européens, tout en renforçant notre présence chez nos clients actuels. Nous travaillons également sur de nouveaux développements technologiques, accompagnés de dépôts de brevets, pour continuer à innover et proposer des solutions toujours plus performantes et durables.

À plus long terme, nous rêvons aussi de concrétiser un projet qui nous tient à cœur : la construction d'un nouveau bâtiment au Locle, symbole de notre croissance et de notre ancrage local. Ces perspectives sont autant de moteurs d'enthousiasme pour notre équipe et pour l'avenir de Marksa.



leitenberg+associés

Notre fiduciaire à vos côtés,
pour vous soutenir et vous
accompagner depuis plus de 75 ans

Leitenberg & Associés SA

Olivier Ecabert

Jacques Rais

Joane Meyrat

Alexandra Bioche

Fiduciaire

Av. Léopold-Robert 75

2301 La Chaux-de-Fonds

+41 32 910 93 33

Cabinet d'audit

Vy-d'Etra 33a

2000 Neuchâtel

+41 32 725 32 27

75

1948 / 2023

www.leitenberg.net

Votre partenaire pour tous besoins sur votre lieu de travail



afa
afateam.ch

” concentrez-vous sur votre business,
nous nous occupons du reste! “

- ✓ Fournitures et articles de bureau
- ✓ Mobilier pour espaces de vie et de travail
- ✓ Systèmes d'impression
- ✓ Office catering
- ✓ Articles promotionnels

Notre adresse dans le canton:

afa-OFREX SA
Place Numa-Droz 2
2000 Neuchâtel
Tel. 032 725 22 33

afa
afateam.ch

Une marque du groupe **OFREX**



6 février 2025, 13h30 – 16h30

CNCI, Neuchâtel

Formation export: L'origine non-préférentielle, certificats et attestations d'origine

Apprendre à connaître les règles permettant de déterminer l'origine non préférentielle du produit pour obtenir un certificat d'origine d'une Chambre de commerce.

13 février 2025, 13h30 – 17h00

CNCI, Neuchâtel

Formation Export: Les Transports

Cette formation permet aux participants d'être à même d'organiser un transport de marchandise en maîtrisant les risques et les coûts.

13 février 2025, 17h00 - 19h00

Felco SA, Geneveys-sur-Coffrane

Événement en partenariat: Procure.ch et CNCI**La supply chain en immersion**

Chez Felco, sachez-en plus sur la supply chain d'aujourd'hui en découvrant comment l'entreprise vaudruzienne procède pour la gestion de ses marchandises.

3 mars 2025, 14h00-16h00

Webinaire

Les lundis digitaux du Service juridique: salaire en cas d'incapacité de travail

Ce module, qui traite de la rémunération en cas d'empêchement de travailler, concerne les conditions et les modalités du versement du salaire dans une situation de maladie ou d'accident du travailleur, sous l'angle des différents régimes applicables. Les aspects théoriques seront mis en perspective avec des exemples issus de la pratique.

11 mars 2025, 10h30-12h00 ou 16h00-17h30

Webinaire

Jurilex

Deux sessions à choix en visio vous sont proposées afin de faire le point sur les dernières jurisprudences fédérales intéressantes en matière de droit du travail.

13 mars 2025, 8h00 – 9h30

Webinaire

Réussir sa transformation digitale RH

Naviguer dans la transformation digitale des ressources humaines peut constituer un défi de taille pour toute entreprise. HR Campus Romandie vous propose lors de ce webinaire de vous aider à y voir plus clair en détaillant les facteurs clés de succès pour intégrer les nouvelles technologies dans vos processus RH. Des conseils pratiques pour aligner la transformation digitale avec la stratégie et les valeurs de votre entreprise et les erreurs à éviter pour réussir votre transformation digitale RH seront abordés.

20 mars 2025, 9h00 - 16h30

Hôtel Beaulac, Neuchâtel

Formation export - Douane: tarif, procédures et régimes douaniers**Comment maîtriser les outils de la douane?**

Ce cours permet aux participants d'obtenir la connaissance des différentes possibilités d'importation et d'exportation en Suisse et d'appliquer la procédure la plus appropriée au type de trafic international de chaque entreprise.

27 mars 2025, 18h00 – 20h00

Chez MYSTIK et Canal Alpha

Afterwork CNCI

Venez partager un moment convivial et festif, suivi d'un apéritif. Ce sera également l'occasion de rencontrer les nouveaux Membres CNCI.

7 avril 2025, 14h00-16h00

Webinaire

Les lundis digitaux du Service juridique: vacances, congés usuels & non payés

Cette thématique réjouissante pose de nombreuses questions juridiques, qui seront traitées dans ce module. Il sera question du droit aux vacances, des possibilités de réduction en cas d'incapacité de travail, de la gestion des vacances à la fin des rapports de travail, des jours fériés ainsi que des congés usuels (mariage, décès, consultations médicales, recherche d'emploi).

10 avril 2025, 9h00 - 17h00

CNCI, Neuchâtel

Formation export « Les Incoterms »

Les Incoterms sont des abréviations permettant de délimiter les obligations de l'acheteur et du vendeur dans le commerce international, au niveau des risques, des coûts, de l'organisation du transport et du dédouanement.

5 mai 2025, 14h00-16h00

Webinaire

Les lundis digitaux du Service juridique: les congés spéciaux

Ce module traite des congés liés à des événements particuliers qui déclenchent des absences qui ne sont pas toujours planifiables. Seront en particulier examinés les congés maternité et paternité, le congé proches aidants de même que le congé de prise en charge d'un enfant gravement atteint dans sa santé.

22 mai 2025, 17h00

Patinoire du Littoral, Neuchâtel

Assemblée générale CNCI

La facture numérique pour la Suisse

eBill



50%
des ménages suisses

Avec plus de 3.5 d'utilisateurs, eBill atteint entre-temps plus de la moitié de tous les ménages suisses.

80 mio.
de transactions

Transactions eBill en 2024. Chaque mois, les entreprises envoient des millions de factures eBill.

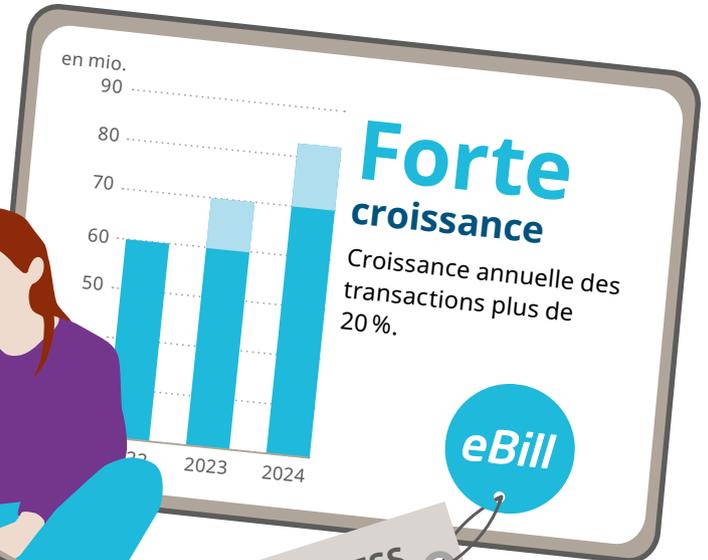
Hauteur Fiabilité des paiements

Les factures sont payées plus ponctuellement avec eBill. Cela facilite le calcul des paiements entrants.



Haute sécurité

Avec eBill, vous bénéficiez des normes de sécurité élevées de la place financière suisse.



La solution est développée et exploitée en Suisse.



95%
de couverture

Toutes les grandes banques de Suisse proposent eBill. De cette façon, vous recevez vos factures directement dans le banking en ligne.



Clients privés et commerciaux

Tout le monde peut bénéficier de l'eBill. Changer maintenant et activer eBill.

Beaucoup d'entreprises

utilisent déjà eBill dans leur facturation – tendance à la hausse. Dont les plus grandes caisses maladie et compagnies d'assurance, tous les fournisseurs suisses de télécommunications, ainsi que les fournisseurs d'énergie des plus grands cantons suisses.



Durabilité et dons

Une facture eBill ménage des ressources et économise du papier. Avec la nouvelle fonction de don, la clientèle eBill peuvent soutenir activement des projets d'utilité publique.



**Pour en savoir plus, rendez-vous sur ebill.ch
ou directement chez nos partenaires**





DIXI

polytool

www.dixipolytool.com 2400 Le Locle



DIXI Polytool SA : L'innovation
au service des outils de coupe



INNOTEQ

Venez nous rendre visite au salon INNOTEQ
Du 11. au 14. Mrs 2025