

Grands rendez-vous à Genève

Menace sur le salon de l'aéronautique

Le groupement américain de l'aviation d'affaires, la puissante NBAA, ne finance plus l'événement. Des absences de poids ont marqué l'édition 2024.

Pierre-Alexandre Sallier

Le lobby européen de l'aviation d'affaires «produira les prochaines éditions du salon Ebace (ndlr: salon de l'aviation d'affaires)». Tout seul. Communiquée de Bruxelles, la semaine dernière, cette annonce de l'association EBAA aura des répercussions importantes pour Genève.

L'organisation du salon aéronautique qui, depuis 2001, installe ses jets chaque printemps entre les halles de Palexpo et le tarmac de l'aéroport de Cointrin ne pourra plus compter sur le soutien financier de la NBAA - l'association faitière du secteur aux États-Unis, jusque-là présente en force. Un retrait qui intervient alors que plusieurs grands constructeurs de jets nord-américains désertent déjà le principal rendez-vous de l'aviation d'affaires en Europe.

Contactée, la direction de Palexpo confirme que cette décision «impactera certainement l'événement». Sans pouvoir dire «comment va évoluer le salon».

Retrait des Américains

Concrètement, la NBAA américaine - l'un des plus influents groupes de pression aéronautique, représentant plus de 10'000 entreprises - a cédé ses parts dans le salon Ebace à son homologue européenne. Aucun montant n'a été dévoilé. Beaucoup plus petite, avec 700 sociétés affiliées, cette EBAA sera la seule exploitante de la manifestation, dès 2025.

Le patron de la NBAA, Ed Bolen, s'est empressé de déclarer qu'il «espérait poursuivre les liens forts tissés au fil des décennies» avec ses homologues européens, «en travaillant ensemble sur tous les dossiers - sécurité, environnement, innovation, emploi».

«J'ai l'impression que la NBAA veut se concentrer sur l'avenir de son propre salon aux États-Unis (ndlr: le plus important au monde, fin octobre à Las Vegas)», souffle pourtant Charles Alcock, rédacteur en chef chez AIN, le grand site d'information américain spécialisé dans l'aviation.

Pas la même catégorie

Avec Genève, la ligne directe est rompue. Et, avec elle, les escouades de communicants, or-



En mai 2023, le salon Ebace avait vu l'irruption d'une centaine de militants écologistes. Cette faille dans la sécurité avait marqué les esprits parmi les exposants. KEYSTONE

«Quand vous dites jets privés, vous pensez... milliardaires. Mais ces derniers viennent assez peu sur ces salons.»

Bernhard Fragner, fondateur de GlobeAir

ganisateurs, lobbyistes, patrons de sociétés en tout genre, débarquant chaque printemps des quatre coins des États-Unis. Un soutien important dont la perte pourrait compliquer l'organisation de l'événement.

L'association faitière du secteur en Europe dispose d'équipes - et de moyens - bien plus limités. Et son activité reste focalisée sur le tout nouveau tour de vis environnemental contre les jets que pourraient adopter des parlementaires européens fraîchement élus. Contactés, les services de l'EBAA

n'ont pas répondu aux messages envoyés à ce sujet.

Après l'auto, les jets?

La défection des avionneurs Gulfstream et Bombardier de la dernière édition - avant, peut-être, celle de Cessna, Beechcraft et Bell (lire encadré) l'an prochain - sonne comme une alarme sans rappel. Surtout juste après la fin du Salon de l'auto, la plus importante manifestation publique du pays, précipitée par la désertion des grands constructeurs allemands, Volkswagen en tête.

Le souvenir de cette débâcle

fait ressurgir le débat sur les tarifs imposés aux participants au salon Ebace, des dizaines de PME allant des tapisseries de fauteuils de jets aux équipes régionales de maintenance des réacteurs. «Il ne fait aucun doute que certains exposants sont de plus en plus préoccupés par le coût d'une présence à Genève - à commencer par ses hôtels considérés comme hors de prix», reconnaît Charles Alcock, véritable figure du secteur.

Léman ou... Constance?

«Bien sûr, il n'est en rien certain que les autres constructeurs vont se retirer des éditions à venir, mais il est désormais clair que de plus en plus d'exposants regardent à deux fois le retour sur investissement de leur participation - et ce n'est pas seulement un problème pour Ebace», prévient ce vétéran de l'aviation, présent non-stop sur le salon ge-

nevois depuis plus de vingt ans. «Une périodicité biennale pourrait être envisagée, afin de mieux refléter les avancées technologiques et les nouveautés, qui nécessitent du temps pour se concrétiser», esquisse de son côté le patron d'Albinati Aeronautics. Bien que ne disposant pas d'un stand au salon, cette voix qui compte dans le secteur à Genève défend le maintien d'un tel «lieu de rencontre pour les acteurs du secteur».

Charles Alcock constate de son côté une «fragmentation» des salons aéronautiques. Les constructeurs ne reviennent plus simplement à Genève parce qu'ils le font depuis toujours. Absents de Cointrin, les magnifiques oiseaux de Gulfstream étaient ainsi bien présents au salon Aero de Friedrichshafen, qui attirait 30'000 visiteurs un mois plus tôt, au bord du lac de Constance.

«Genève et ses tarifs sont le problème»

«En se demandant si le secteur «avait vraiment besoin d'un Ebace», le fondateur de la compagnie autrichienne GlobeAir - acteur clé de la location de jets en Europe - avait mis les pieds dans le plat avant l'ouverture du salon aéronautique. Bernhard Fragner réitère. À ses yeux, le problème vient en partie de Genève.

Pourquoi l'aviation d'affaires américaine abandonne-t-elle le salon?

Deux aspects dans cette décision. D'une part, un désir d'indépendance de l'association du secteur en Europe. De l'autre, l'aspect purement financier de l'événement, de moins en moins attractif - attendons les détails sur la fréquentation de l'édition 2024. D'après ce que j'entends, la NBAA n'est pas disposée à soutenir un salon qui perd de l'argent. Et qui ne montre guère de signe d'amélioration de la situation, alors que plusieurs grands noms du secteur n'exposent plus. Après Gulfstream et Bombardier, Textron

(ndlr: le conglomérat regroupant Cessna, Beechcraft et les hélicoptères Bell) a laissé comprendre qu'il évaluaient encore sa future participation.

Le concept de salon aéronautique est-il dépassé?

Je dirai plutôt que l'exercice a besoin d'être déployé dans des formats différents. Regardez la rencontre Aero à Palexpo - hors de prix, comme ce qui est exigé pour le montage d'un stand. Et cela continue avec le tarif des taxis transportant toute la semaine les équipes à Palexpo. C'est la raison pour laquelle GlobeAir n'expose plus. **À vous entendre, le salon Ebace va donc évoluer? Vous participez à ces discussions?** J'y suis fortement engagé, au sein de notre association faitière. Et je suis convaincu que l'EBAA va devoir changer la formule du salon. Simplement parce que tout le monde le demande. Beaucoup veulent un autre aéroport en Europe, d'autres un événement itinérant - Cannes, Amsterdam...

Argent Les marchés boursiers

Indices boursiers					
INDICE	CLÔTURE	VAR.*	INDICE	CLÔTURE	VAR.**
SPI	16380.47	+0.39%	Stoxx 50	4514.59	+0.35%
SMI	12348.70	+0.42%	Dow Jones	41024.02	-0.55%
CAC 40	7577.67	+0.16%	Nasdaq Comp.	17559.27	-1.10%
FT 100	8343.85	-0.02%	Nikkei	38371.76	+0.22%
Xetra DAX	18782.29	+0.54%	Shanghai Comp.	2973.93	-0.40%
Euro Stoxx 50	4915.77	+0.35%	Bovespa	136664.86	-0.08%

*VAR = Variation par rapport à la veille Les données américaines datent d'hier à 18h30

SMI (Swiss Market Index)

TITRE	CLÔTURE	VAR.*	TITRE	CLÔTURE	VAR.**
ABB N	47.99	+0.3	Partners Grp N	1205.-	+0.2
Alcon	81.46	+0.5	Richemont N	133.35	-0.9
Gebert N	531.60	+0.2	Roche BJ	282.20	+0.1
Givaudan N	4354.-	+3.7	Sika N	266.50	+0.1
Holcim N	80.60	0.0	Sonova N	292.20	-0.3
Kühne + Nagel N	260.10	+0.5	Swiss Life N	681.20	+0.9
Logitech	76.02	-0.7	Swiss Re N	117.05	+1.4
Lonza Group N	555.80	+0.8	Swisscom N	538.-	+0.5
Nestlé N	90.32	+0.7	UBS N	26.25	-0.7
Novartis N	101.50	+0.7	Zurich Ins. N	494.60	+1.0

*VAR = Variation par rapport à la veille **VAR = Variation sur un an

Valeurs romandes importantes

TITRE	CLÔTURE	VAR.*	TITRE	CLÔTURE	VAR.**
Addex	0.07	-8.6	Groupe Minoteries	236.-	+2.6
Aevis	14.70	+0.7	Kudelski	1.46	-3.0
APG SGA	196.-	-0.8	Laclanché	0.29	-4.7
BCV	91.-	-0.1	Lem	1224.-	0.0
BCGE	270.-	-1.5	Romande Energie	52.80	+0.8
BVZ	950.-	-1.0	Swissquote	302.-	+0.0
Cicor	51.-	0.0	Temenos	58.10	-1.0
Co. Fin. Tradition	151.50	+1.0	Vaudoise Assur.	456.-	+0.7
Comet	335.50	+0.4	Vetropack	30.20	-0.8

*VAR = Variation par rapport à la veille **VAR = Variation sur un an

Métaux précieux Monnaies (Billets)

ACHAT CHF/KG	VENTE CHF/KG	ACHAT USD/OZ	VENTE USD/OZ	ACHAT	VENTE		
Or	68035.-	68068.-	2505.60	2506.21	Euro	0.9125	0.9675
Ag	794.-	799.-	29.30	29.35	Dollar US	0.8050	0.8850
Vreneli	391.-	417.-			Livre Sterling	1.0490	1.1810
					Dollar Canadien	0.5875	0.6675
					100 Yens	0.5335	0.6315
					100 Cour. suéd.	7.6700	8.9300
					100 Cour. norvég.	7.1900	8.8100
					100 Cour. dan.	11.8300	13.3700

Source: FINANZ und WIRTSCHAFT

24 heures Tribune de Genève emploi

Places d'apprentissage 2025: il est temps de commencer les démarches

De nombreux outils et ressources sont à la disposition des jeunes pour les guider dans la recherche d'une place.

Zoé Schneider Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP)

Depuis le début du mois d'août, les places d'apprentissage disponibles pour la rentrée de 2025 sont annoncées progressivement par les entreprises sur la bourse suisse des places d'apprentissage. Cette plateforme officielle, accessible depuis le site de l'orientation suisse, www.orientation.ch, est régulièrement mise à jour par les offices cantonaux d'orientation ou de la formation professionnelle. Pour le canton de Vaud, par exemple, plus de 2000 places sont ainsi déjà répertoriées. Cela correspond à environ 50% du total des places annoncées.

S'il reste près d'une année aux jeunes intéressés pour trouver une place, avec une échéance fixée à fin juillet pour la signature du contrat, le mois de septembre est le moment idéal pour entamer les premières démarches.

Trouver une entreprise

Repérer la ou les entreprises formatrices dans la profession visée est la première étape du processus. La bourse des places d'apprentissage publie une grande partie des places proposées par les entreprises. D'autres canaux d'information sont cependant parfois privilégiés: site internet, bouche-à-oreille, affichage public, annonces dans les journaux ou sur internet, etc.



Accompagnée d'un bon dossier, une candidature spontanée peut également susciter l'intérêt

d'une entreprise et déboucher sur un stage. Cette étape précède généralement un engagement.

Après avoir identifié une ou plusieurs entreprises formatrices, il est essentiel de préparer soigneusement la suite des démarches. Pour s'organiser au mieux et mettre toutes les chances

de son côté, de précieuses ressources sont mises à disposition, par exemple, par l'Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP). Informations en ligne, documents à télécharger, vidéos, accompagnements par des spécialistes: les formats proposés sont variés et s'adaptent aux besoins des jeunes.

Sur le site www.vd.ch/orientation, sous la rubrique «Publications», il est possible de télécharger la brochure «À la recherche d'une place d'apprentissage». Entièrement revue cette année, elle offre des informations et des conseils pratiques pour repérer les places d'apprentissage disponibles, préparer les examens d'admission et se renseigner sur les délais d'inscription. Elle couvre également la préparation du dossier de candidature (CV et lettre de motivation), l'entretien d'embauche ou encore le suivi des différentes étapes.

Les élèves de l'école obligatoire peuvent également solliciter le conseiller ou la conseillère en orientation de leur établissement pour les accompagner dans leurs démarches de postulation. Dans les centres d'information sur les études et les professions (CIEP), des spécialistes pourront répondre à leurs questions et les informer.

Vidéos en ligne

Pour compléter cette offre, une vingtaine de capsules vidéo sont disponibles sur le site www.zoom-vd.ch. Elles présentent les recommandations et les astuces de conseillers et conseillères en orientation sur des thèmes touchant particulièrement les jeunes: manque de confiance en soi, perte de motivation, hésitation entre plusieurs métiers, stress avant l'entretien d'embauche, etc.

Enfin, des vidéos réalisées en collaboration avec Yoann Provenzano retracent avec humour les temps forts de la recherche d'une place d'apprentissage.

L'apprentissage ouvre toutes les portes

● Pilier du système éducatif suisse, l'apprentissage, ou formation professionnelle initiale, est l'une des voies privilégiées après l'école obligatoire. Elle est choisie par un jeune sur deux dans le canton de Vaud, par exemple. Accessible dès l'âge de 15 ans révolus et proposé pour près de 200 métiers, il débouche sur l'obtention d'un certificat fédéral de capacité (CFC). La formation se déroule en

entreprise, en trois ou quatre ans, avec des cours à l'école professionnelle un à deux jours par semaine, et des cours interentreprises. Le programme de formation est élaboré par les organisations du monde du travail et répond aux besoins des entreprises. Pour une vingtaine de métiers, il est possible de suivre le cursus en école de métiers à plein temps. Des examens d'admission peuvent alors être organisés.

Pour certaines professions, il existe également une formation moins exigeante en deux ans, débouchant sur une attestation fédérale de formation professionnelle (AFP). Elle permet de trouver un emploi ou de rejoindre la filière CFC, en principe en 2^e année directe. Le CFC ouvre les portes du marché de l'emploi, mais aussi de nombreuses formations professionnelles supérieures.

Complété par une maturité professionnelle, il donne accès aux Hautes Ecoles spécialisées (HES). Enfin, moyennant la réussite d'un examen complémentaire passerelle, dont la préparation dure en général une année, les titulaires d'une maturité professionnelle peuvent entreprendre des études à l'université ou dans les écoles polytechniques fédérales. **ZSC**

L'art et la manière d'implémenter un changement...

L'œil du pro Carine Dilitz Directrice générale Oasys Consultants

accordé moins de temps pour un discours spécifique. Le risque est alors que la transformation promise ne soit pas vraiment comprise ou acceptée en interne. Sa mise en œuvre peut dans ce cas devenir moins aisée.

Les théories managériales sur la motivation insistent sur un principe simple: toute personne ayant la possibilité d'implémenter ses propres idées se montrera d'autant plus investie dans ses missions. Un constat qui s'ajoute au besoin de sens au travail, devenu central. Dès lors, comment intéresser ses équipes opérationnelles à des stratégies souvent pensées à d'autres échelons de l'entreprise, voire par des cabinets de conseils?

D'abord, en se souvenant que toute planification vise un objectif, et que plusieurs chemins

existent pour l'atteindre. Ensuite, en gardant à l'esprit que toutes les structures de l'organisation n'ont pas eu accès aux étapes de ce cheminement long et complexe.

Dès lors, laisser le temps et l'espace à tous les niveaux de l'entreprise pour s'approprier ces évolutions s'avère crucial: questionnaires, ateliers, présentations... L'essentiel étant que les personnes concernées puissent découvrir la stratégie, s'imprégner de ses raisons, voire participer à la définition des contours opérationnels avec leurs suggestions. Le tout, bien entendu, en respectant le rôle des décisionnaires, les délais et les objectifs globaux.

Un exemple: un nouveau service technologique est déployé. Les équipes chargées des ventes

ou service après-vente seront les plus à même d'élaborer l'argumentaire ou le langage rassurant les clients qu'elles côtoient fréquemment.

Ce temps d'assimilation interne doit être anticipé. Bien entendu, chaque changement ne peut donner lieu à des explications exhaustives. Parfois, une courte information suffit. À chaque dirigeant de mesurer l'importance de la ou des transformations qu'il promet, puis de prendre en compte les besoins d'explications et de compréhension de ses équipes.

Il ne s'agit pas là de communication interne, mais bien de sens et d'engagement, sans lesquels aucune entreprise ne peut viser la performance.

cdilitz@oasys.ch

PUBLICITÉ

1^{er} mois offert

L'abonnement Sans Publicité pour seulement 19.90/mois

ta.media/24-regular19

Contrôle qualité

PUBLICITÉ

BBA, MBA, DBA, formations continues accréditées eduQua, IACBE & ISO 9001

Master en Gestion d'entreprise

terrain + entreprises + partenaires

ESM

OSÉE L'ACTION!

022 979 33 79 esm.ch

Contrôle qualité