

SMI 9503.85	DOW JONES 25574.73
9550	25565
9525	25480
9500	25395
9475	25310
-0.22%	+0.81%

SPÉCIALISTE DES OUTILS DE COUPE

## Dixi Polytool voit grand pour 2018

PAGE 6

INVESTMENT BANKING EN SUISSE  
Activités sur actions record

PAGE 14

LE CROWDFUNDING IMMOBILIER DÉCOLLE  
SwissLending très ambitieux

PAGE 8

EN SUISSE DIX ANS APRÈS LA CRISE  
Un marché financier plus stable

PAGE 8

APPLICATION PRÉVUE DÈS DÉBUT 2019  
Calendrier serré pour PF17

PAGE 10

REVENU DE BASE INCONDITIONNEL EN SUISSE  
A la recherche d'un village-test

PAGE 10

PIÈTRE GESTION ET ERREURS STRATÉGIQUES  
La mauvaise passe de H&M

PAGE 9

LA CHRONIQUE D'EMMANUEL FERRY  
Baliser l'avenir financier

PAGE 2

## Vers l'indépendance actionnariale



**BARBARA LAX.** La fondatrice de Little Green House, couronnée femme d'affaires 2017 par les champagnes Veuve Clicquot, veut diversifier son actionnariat.

Alors que Little Green House, un réseau de crèches multilingues privées, créé en 2012, a atteint un seuil de maturité, sa fondatrice Barbara Lax souhaite reprendre seule le contrôle et faire participer ses employés à l'actionnariat. Ainsi, elle cherche à racheter les parts de son investisseur d'origine, qui poursuit une politique d'expansion en Europe.

«Je veux ancrer mon entreprise en Suisse, en renforçant son indépendance, afin de rendre pérenne le business model de Little Green House, à savoir un modèle social, durable, qui s'inscrit dans une logique de croissance certes solide, mais maîtrisée», souligne Barbara Lax, qui a déjà établi des contacts avec quelques banques.

Afin d'atteindre son objectif de croissance maîtrisée, Barbara Lax active ses partenariats avec des entreprises désireuses d'offrir une crèche à leurs employés. Fin 2017, cette activité constituait 20% de son revenu global.

Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de Little Green House atteint 8,2 millions de francs. L'entreprise comprend 4 crèches (2 à Morges; 1 à Gland; 1 à Versoix; 1 ouverture est prévue à Zurich en 2018) et emploie 135 collaborateurs, contre 15 à son lancement avec une seule crèche à Gland - qui n'était pas à temps plein - et 800.000 francs de chiffre d'affaires. **PAGE 5**

# Le registre du commerce veut se dépoussiérer

**BLOCKCHAIN.** Genève, Zoug et Zurich seront les premiers à tester une technologie pour accélérer la création de sociétés.



**ANTOINE VERDON.** «Notre objectif est de rendre possible la naissance d'une société en 48 heures», explique le CEO de Proxeus.

LEILA UEBERSCHLAG

Si la Suisse est la championne incontestée de la compétitivité au niveau mondial, il lui reste encore des progrès à faire. En matière de créations d'entreprises, notamment. Les procédures sont effectivement nombreuses et particulièrement chronophages. «Il faut compter six semaines pour créer une société, nous sommes à la traîne», affirme Nicolas Bürer, le directeur de digitalswitzerland, l'initiative qui soutient la Suisse dans sa transition numérique. Cela à cause de nombreuses procédures, fastidieuses, et souvent redondantes. «Nous voulons positionner la Suisse comme un

pays où l'ouverture d'une entreprise ne serait plus qu'une formalité», annonce-t-il. Dans cette optique, digitalswitzerland a lancé un projet pour numériser le registre du commerce. «Notre objectif est de rendre possible la naissance d'une société en 48 heures maximum, de la création à l'inscription au registre», explique Antoine Verdon, fondateur de la société Proxeus. L'entreprise, basée à Zoug, développe actuellement un prototype qui sera testé, dans les mois à venir, par les cantons de Genève, Zoug et Zurich. Une fois la phase test passée, le but est que tous les cantons suisses adoptent la technologie. **PAGE 4**

## L'horlogerie aborde 2018 avec une certaine sérénité

MICHEL JEANNOT

Après deux années de crise, l'horlogerie suisse a renoué avec les résultats positifs en 2017. Une croissance de l'ordre de 3% est attendue. «Prudemment optimiste», la FH prédit une poursuite de cette dynamique en 2018. Si les principaux signaux sont au vert, l'horlogerie suisse devra tout de même résoudre un problème majeur: intéresser les millénials. Et bien du travail reste à faire pour attirer cette nouvelle génération de clients

et ainsi pérenniser cette industrie de tradition. Avant l'ouverture du SIHH lundi, Richemont a publié ses chiffres du 3<sup>e</sup> trimestre de son exercice décalé clos à fin décembre: satisfait pour la joaillerie, déception pour l'horlogerie. **PAGE 3**



**JEAN-DANIEL PASCHE.** Le président de la FH prévoit une année 2018 en croissance.

## PX Group démontre que l'innovation paie

**TECHNOLOGIES.** Le groupe neuchâtelois bénéficie d'une plus grande diversification. Et d'un exercice 2017 solide.

PHILIPPE REY

PX Group évolue positivement depuis plusieurs années, notamment en 2017. Spécialisé dans les métiers de la métallurgie et de l'outillage, avec des solutions sur mesure, il doit constamment innover et se maintenir à la pointe technologique. Il bénéficie aujourd'hui d'une bonne diversification aux plans géographique, de la clientèle et de la gamme des produits. La part de l'horlogerie compte pour 50%. Sa reprise récente laisse d'ailleurs augurer d'une bonne année 2018.

PX Group est concentré dans des activités de niche à haute valeur ajoutée. Il ne fabrique pas des produits terminés mais façonne des produits sur mesure, lesquels peuvent donner naissance à des plus

gros volumes. Le groupe industriel basé à la Chaux-de-Fonds, qui emploie un peu moins de 500 personnes, dont deux tiers en Suisse, a l'avantage d'être en main familiale et de pouvoir ainsi agir à long terme, en véritable partenaire de ses clients qui comprennent en particulier des grands groupes familiaux.

Le créateur et président de PX Group, Pierre-Olivier Chave, n'est pas confronté à un problème de succession puisque ses deux fils font partie de la direction opérationnelle du groupe, respectivement CEO de PX Métallurgie et PX Outillage. PX Group entretient aussi des partenariats avec des instituts de recherche, dont Microcity à Neuchâtel, des universités et des entreprises, entre autres Supercool Metals. **PAGE 6**

## La start-up DEPsys vise l'international

**ÉNERGIE.** L'entreprise a développé une plateforme d'optimisation des réseaux à basse tension: GridEye.

JOHAN FRIEDLI

DEPsys a récemment signé un accord avec l'opérateur du réseau électrique irlandais ESB. Un pas important pour la start-up de Puidoux (Vaud) qui compte bien se développer fortement à l'international. Elle a déjà un accord avec Singapore Power Group et elle est active en Allemagne où des discussions sont très avancées.

En Suisse, l'entreprise est principalement active du côté francophone où elle a un grand projet avec Romande Energie. Le groupe est le premier qui dépasse le stade du projet pilote, ce qui représente un signal fort pour les autres acteurs de la région. Pour conclure l'année 2017, DEPsys a accueilli un nouvel investisseur. Un signal encourageant qui confirme le potentiel de la start-up. **PAGE 7**

LINDEGGER  
OPTIQUE  
maîtres opticiens  
Genève www.lindegger-optic.ch



9 771421 948004 5 0 0 0 2



# ENTREPRISES

## L'horloger MGI renonce à Baselworld

Ebel, propriété du groupe, sera donc absente pour la première fois depuis de nombreuses années.

L'hémorragie continue pour le Salon mondial de l'horlogerie et de la bijouterie Baselworld. Le groupe horloger MGI, qui appartient à l'entreprise américaine Movado, renonce à s'y rendre, alors qu'il y occupe une surface importante.

La marque emblématique Ebel, propriété du groupe basé à Bienne (BE), ne sera donc pas à Bâle pour la première fois depuis de nombreuses années. Un porte-parole de Baselworld a confirmé jeudi à l'ats que MGI ne participera pas au salon en mars 2018. Baselworld, qui avait attiré 1300 exposants l'an dernier, devrait en compter au maximum 700 cette année. De nombreux sous-traitants ont renoncé à s'y rendre.

### Raisons économiques

MGI avait vécu un début d'année 2017 difficile comme la plupart des horlogers. Le groupe avait annoncé fin avril 2017 qu'il allait licencier 32 personnes sur ses deux sites biennois pour des raisons économiques.

A cette date, la firme employait un peu moins de 200 personnes à Bienne. Elle est présente dans cette ville depuis plus de 40 ans. Le groupe produit les marques Movado, Ebel et Concord et distribue sous licence d'autres marques. Movado emploie au total quelque 1300 personnes à travers le monde. La société est basée dans le New Jersey au nord-est des Etats-Unis. — (ats)

### RJ-ROMAIN JEROME: nouveau directeur général

La marque genevoise RJ-Romain Jerome aura lundi un nouveau patron, au premier jour du Salon international de la haute horlogerie (SIHH). Le conseil d'administration a nommé l'Italo-suisse Marco Tedeschi, 32 ans, comme directeur général. Cette désignation d'un ancien de la maison Hublot pendant plus de dix ans constitue un capital important pour piloter l'extension internationale de l'entreprise, a affirmé jeudi celle-ci. — (awp)

### CONSTANTIN: Highlight Com. et Studhalter Invest. augmentent leurs parts

Highlight Communications et Studhalter Investment ont relevé leur participation dans l'allemand Constantin Medien à 37% au total. A la clôture du 10 janvier 6.712.013 titres Constantin avait été servis. Cela correspond à une participation d'environ 7,171% du capital de base et des droits de vote de Constantin Medien. Ajoutés aux titres de Constantin déjà en leur possession, les deux entreprises détiennent désormais un total de 34.786.321 actions, soit environ 37%. — (awp)

## Le registre du commerce se digitalise pour accélérer la création de sociétés

**BLOCKCHAIN.** Genève, Zoug et Zurich testeront bientôt une nouvelle technologie. À termes, le but est que tous les cantons suisses puissent l'adopter.

LEILA UEBERSCHLAG

Si la Suisse est la championne incontestée de la compétitivité au niveau mondial, il lui reste encore des progrès à faire. En matière de créations d'entreprises, notamment. Les procédures sont effectivement nombreuses et particulièrement chronophages. Selon le dernier rapport du World Economic Forum (le global competitiveness report), le pays occupe la 53<sup>e</sup> position (sur 137) en rapport avec le nombre d'actions à effectuer pour fonder une société et la 60<sup>e</sup> place quant au temps qu'il faut y consacrer.

### Objectif: pouvoir fonder sa société en deux jours

«Il faut compter en moyenne six semaines pour créer une entreprise, nous sommes à la traîne», affirme Nicolas Bürer, le directeur de digitalswitzerland, l'initiative visant à encourager et soutenir la Suisse dans sa transition numérique. «Notre but est de positionner la Suisse comme un pays où l'ouverture d'une société ne serait plus qu'une formalité», annonce-t-il. Dans cette optique, digitalswitzerland a lancé un projet pour digitaliser le registre du commerce. «Un groupe a été formé avec des entreprises comme IBM ou Swisscom, des



**NICOLAS BÜRER.** «Il faut compter en moyenne six semaines pour créer une entreprise, nous sommes à la traîne.»

cantons tels que Zoug, des avocats, des notaires ou encore des start-up», explique Antoine Verdon, juriste, entrepreneur et investisseur, spécialiste des technologies financières (fintech). Ce vaudois d'origine établi à Zurich a fondé et dirige une société, basée à Zoug, qui développe un outil permettant de créer des applications blockchain entièrement compatibles avec les systèmes ERP actuels (systèmes d'information pour gérer et suivre au quotidien l'ensemble des informations et des services opération-

nels d'une entreprise). Chargé de mettre au point la technologie pour digitaliser le registre du commerce suisse, Proxeus crée actuellement un prototype qui sera testé dans les mois à venir. «Genève, Zoug et Zurich feront office de cobayes et seront les premiers à tenter l'expérience», ajoute Nicolas Bürer. «La collaboration s'est faite de manière naturelle. Ce sont des cantons qui ont été particulièrement innovants dans ces domaines en 2017, à l'instar de Genève et Zoug qui travaillaient déjà sur le sujet.»

Une fois la phase test passée, le but est que tous les cantons suisses adoptent la technologie. «Notre objectif est de rendre possible la naissance d'une société en 48 heures, de la création à l'inscription au registre du commerce», note Antoine Verdon. «Le problème actuel pour les entrepreneurs réside principalement dans l'immense quantité des procédures qu'ils doivent réaliser. De l'avocat au notaire, en passant par la banque et le registre du commerce, le processus est long, fastidieux et beaucoup de tâches se font à double», ajoute-t-il. «De plus, c'est une démarche qui s'effectue en séquence linéaire et peu flexible. Tant que l'avocat n'a pas fini son travail, le notaire ne peut commencer le sien.»

Au commencement d'internet, les utilisateurs qui souhaitaient créer un site devaient ouvrir une page vierge et commencer à écrire du code HTML. «Des outils comme Wordpress ont permis de le faire plus rapidement, en déployant une application standardisée qui peut être adaptée à un cas d'utilisation spécifique», rappelle Antoine Verdon. Proxeus, qui emploie actuellement 25 collaborateurs, résout le même problème pour les applications blockchain, en fournis-

sant une série de blocs de construction permettant aux utilisateurs de se concentrer sur la valeur ajoutée de leur produit, au lieu de passer du temps sur des défis technologiques de base, qui ont déjà été résolus par d'autres.

### Les smartcontracts sont très prometteurs

Dans le cas spécifique du registre du commerce, le but est que l'entrepreneur puisse inscrire lui-même sa société. «Comme il s'agit d'un smartcontract, l'inscription ne sera confirmée que si certaines conditions se réalisent», souligne-t-il. «Par exemple, si la banque atteste que l'argent a bien été versé ou le notaire que les documents nécessaires ont été réunis, vérifiés et validés. Si toutes les conditions sont remplies, alors l'inscription qui a été faite de façon provisoire se réalisera automatiquement», détaille-t-il. «Les différents acteurs peuvent intervenir dans le processus de création simultanément. Le gain de temps et d'argent est énorme.» La technologie mise au point par l'entreprise suisse intéresse également des acteurs outre-Atlantique, à l'instar d'un grand pays d'Amérique latine qui a approché Proxeus afin qu'elle développe un système similaire pour son registre foncier. ■

## LémanRisco acquiert le cabinet Ascor

**COURTAGE EN ASSURANCES.** La transaction lui permet d'ajouter une forte présence auprès de particuliers, et poursuit sa période d'expansion.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le courtier en assurances genevois LémanRisco poursuit son expansion à un moment où la digitalisation engendre des mutations profondes. Il acquiert son concurrent Ascor, dédié au suivi personnalisé des clients particuliers, après avoir déjà intégré une partie de la clientèle d'un important cabinet de courtage, ainsi que le portefeuille du Comptoir de l'Assurance. Plus que jamais, LémanRisco se positionne pour servir une clientèle composée tant d'entreprises que de particuliers, dans tous types d'assurances.

Contrairement à d'autres cabinets de courtage, son offre reste toutefois concentrée sur les produits d'assurance, sans ajouter par exemple l'administration des salaires. Comme il apparaît lors de l'entretien avec son co-fondateur Fulvio Gerosa, la gestion d'un portefeuille d'assurances ne tenant compte pas forcément des primes les plus avantageuses du moment, mais plutôt du traitement des clients à long terme, aussi et surtout en cas de sinistre, est déjà une tâche bien exigeante

en matière de connaissances et de suivi. Cette complexité justifie pleinement de confier la gestion d'un portefeuille d'assurances à un courtier. Soulignons également que tant LémanRisco qu'Ascor font partie des courtiers non liés, c'est-à-dire qu'ils travaillent avec plusieurs compagnies d'assurances.

«Le conseil d'un bon courtier professionnel est devenu indispensable. Car notre produit n'est pas facile à comprendre. Nous offrons une protection à nos clients, nous devons établir une relation de confiance aux assurés. Ce qui signifie aussi de les informer de ce qui peut arriver, sans inutilement faire peur pour autant», explique Fulvio Gerosa. Face à de nombreux concurrents qui ont contribué à nuire à la réputation de la profession en ne recherchant que les primes les plus avantageuses, Fulvio Gerosa, riche d'une expérience de plusieurs décennies dans le secteur de l'assurance et en tant que courtier, met d'autres priorités. «Nous ne travaillons pas sur les réductions de primes. Certains produits d'appel ne durent que deux à trois ans. C'est pourquoi,



**FULVIO GEROSA.** Le co-fondateur de LémanRisco reste focalisé sur le courtage d'assurance.

pour nous, la qualité du produit est primordiale. Pour la déceler, une bonne connaissance du fonctionnement de l'industrie est indispensable. Nous cherchons plutôt à atteindre un niveau de couverture idéal, en agissant également sur la franchise. Pour le client, il est impossible de savoir qu'un produit ne va pas bien. Il risque de le découvrir le jour où la compagnie d'assurances se montre très restrictive lors du traitement d'un sinistre.»

Un moyen pour diminuer ce risque est également de travailler avec plusieurs assureurs pour un seul client. «Les clients VIP nous

délèguent souvent la gestion de la totalité de leur portefeuille d'assurances. Nous concluons des assurances auprès de 5 ou 6 assureurs différents. Cependant, il existe une certaine tendance à privilégier les 3-4 plus grandes compagnies en termes de volume de primes dans les différents segments, justement, parce que les sinistres y sont plus faciles à régler», détaille Fulvio Gerosa. Avec la forte présence auprès de particuliers, en service externe, qu'amène Ascor (ajoutant ainsi un bon réseau commercial), il vise dorénavant une part de 60% de privés dans sa clientèle, les entreprises représentant les 40% restants (en nombre). En termes de chiffre d'affaires, les entreprises ont une part de 80%.

### Possibilités de digitalisation limitée

LémanRisco propose également un outil en ligne permettant aux clients de voir en tout temps ses données d'assurance. Cependant, les possibilités de digitalisation dans le cadre de portefeuilles complexes sont assez limitées selon Fulvio Gerosa.

«Nous avons l'obligation de fournir beaucoup d'informations aux clients. Mais deux tiers d'entre elles sont négligeables, car elles ne concernent que des cas très rares. Le client ne peut pourtant guère faire le tri entre elles, raison pour laquelle l'entretien avec le conseiller est précieux. Souvent, il faut aussi distinguer entre ce qui est fixé dans les conditions générales, et les dispositions du contrat.»

L'objectif à la suite de ces intégrations et acquisitions n'est cependant pas d'arriver rapidement à une position parmi les plus importants cabinets de courtage en Suisse Romande. Il montre ainsi aussi que la capacité de couvrir tous les types et tous les domaines d'assurance n'est pas forcément une question de taille critique, mais du choix des compétences à réunir en son sein. L'essentiel aux yeux de Fulvio Gerosa, c'est d'assurer la qualité au niveau du conseil, ce qui implique aussi d'avoir une grande stabilité au sein du personnel. «Le client détecte tout de suite un courtier qui ne travaille pas de manière sérieuse», insiste-t-il. ■