



RÉSERVATIONS DE BLOCS OPÉRATOIRES

Resot.care, l'art de simplifier

PAGE 8

BONS RÉSULTATS ANNUELS ANTICIPÉS Optimisme des banques de détail

PAGE 4

DÉVELOPPEMENT DES FUSIONS-ACQUISITIONS Les PME, cible de la BPDG

PAGE 6

FOCUS SUR L'ASIE DE L'EST ET L'AMÉRIQUE SGS en ligne avec son plan 2020

PAGE 7

CHIFFRES SEMESTRIELS IMPRESSIONNANTS Temenos renforce son leadership

PAGE 6

NOUVEAU PARADIGME EN ITALIE Le bon trend des banques

PAGE 15

LA CHRONIQUE DE ANNE TSCHANZ VAKULA Appel aux caisses de pension

PAGE 2

RAPPEL: RYTHME ESTIVAL DE PARUTION
Prochaine édition mercredi

BIG ratio, au service des objets connectés



YANN RINGGENBERG. L'Internet des Objets, ou bien encore IoT, est un marché en plein essor. Un nouvel acteur dans ce domaine est apparu en Suisse, BIG ratio. Il est le fruit d'une alliance entre l'agence digitale :ratio et le studio de design industriel BIG-GAME. **PAGE 8**

Provins part à l'assaut des nouvelles technologies

Le premier producteur de vin en Suisse a testé avec succès la livraison de bouteilles par drones.



RAPHAËL GARCIA. «Nous pouvons faire encore mieux en matière de ventes en ligne», confie le directeur de Provins.

MAUDE BONVIN

Baisse de la consommation et concurrence de l'étranger, le secteur vitivinicole helvétique souffre depuis plusieurs années. Face aux difficultés que traverse la branche, le premier producteur de vin en Suisse, la maison Provins, ne baisse toutefois pas les bras et entend continuer à valoriser le revenu de la vendange de ses 3200 vigneron. Pour augmenter ses ventes, la coopérative valaisanne mise sur des marchés de niche hors de nos frontières, comme Londres.

En Suisse, elle veut davantage séduire le consommateur allemand, qui a tendance à privilégier

les cépages étrangers. Pour ce faire, elle va ouvrir, au printemps 2019, une boutique à Zurich. But de l'opération? «Aller à la rencontre de nos clients, tout en nous adaptant aux nouvelles tendances. Le temps où le vin était stocké à la cave est révolu. Aujourd'hui, le consommateur achète ce produit plus sur un coup de tête et en moins grandes quantités. Il veut aussi y avoir accès le plus rapidement possible», précise Raphaël Garcia, directeur général du groupe. Provins compte aussi augmenter ses ventes en ligne. Sur le plan des nouvelles technologies, l'entreprise a testé avec succès la livraison de bouteilles par drones. **PAGE 3**

Leonteq se donne les moyens du renouveau

PIOTR KACZOR

Les résultats semestriels vigoureux et nettement supérieurs aux attentes communiqués jeudi par Leonteq ont confirmé l'ample redressement opérationnel opéré par le groupe zurichois spécialisé

dans les produits financiers structurés. A la faveur d'un bond de 36% des revenus sur un an. L'occasion pour la nouvelle équipe dirigeante avec comme CEO, depuis mai, Lukas Rufflin, actionnaire de référence, loin derrière Raiffeisen, et associé fonda-

teur en 2007, de redéfinir les priorités stratégiques et les objectifs financiers d'ici 2020, pour assurer une croissance durable. D'où l'augmentation de capital, communiquée le même jour, qui a fait chuter le titre de 11%. Entretien avec le CEO. **PAGE 5**



LUKAS RUFFLIN. Le nouveau CEO s'explique sur l'augmentation de capital de Leonteq

SQLI réussit sa mue en agence digitale

Après deux ans de croissance exponentielle, le groupe de services repense son offre intégrée.

ELSA FLORET

Avec des taux de croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 25% en 2016 puis 35% en 2017 et un renforcement en parallèle de ses ressources humaines atteignant plus de 150 consultants, la filiale suisse de l'acteur digital SQLI envisage une croissance maîtrisée à deux chiffres pour 2018. Le groupe est donc en phase d'absorption de cette croissance très forte. Cela a nécessité de repenser l'organisation, dans le but de garantir une parfaite intégration des personnes nouvellement recrutées (50 consultants). SQLI dispose aussi depuis avril d'un outil de travail optimal, avec notamment un nouvel espace de travail situé au cœur de Lausanne, favorisant la créativité et le co-

working. Un tel lieu doit aussi permettre de fidéliser les collaborateurs et d'attirer les talents du secteur. Car devant la forte tension du marché en termes de recrutement, il s'agit d'agir à deux niveaux: la rétention et l'attractivité

Dans un marché porteur, la croissance de SQLI est majoritairement liée à sa capacité à accompagner celle de ses grands comptes, comme Nespresso, l'Etat de Vaud et SGS. Focalisé stratégiquement sur la Suisse romande, SQLI conseille aussi de nombreuses marques nationales, comme VISILAB, Vitogaz, Vifor Pharma, Vaudoise Assurances. Entretien avec Renaud Detcheverry, directeur général de SQLI en Suisse, sur la stratégie du groupe en Suisse. **PAGE 4**

Le facteur Trump freine les obligations vertes

Les émissions ont ralenti au premier semestre. Mais la demande, privée et institutionnelle, ne fléchit pas.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Banques, entreprises et cantons suisses célèbrent cette année le premier anniversaire de leurs émissions d'obligations vertes. C'est le cas de Lombard Odier Investment Managers, de Credit Suisse, de Helvetia Environnement ou encore du canton de Genève. À l'international, le dynamisme de la finance verte, estimée

à près de 900 milliards de dollars, est encore plus intense. Le gérant d'actifs néerlandais NN Investment Partners, par exemple, a déjà collecté plus de 560 millions d'euros pour son fonds «dark green» lancé il y a à peine deux ans. En dehors du «facteur Trump», rien ne laisse présager d'un tassement de la demande globale qui, pour le coup, est loin d'être dominée par les acteurs américains. **PAGE 14**

Albin Kistler
Gestion de fortune pour particuliers
& asset management



PERFORMANCE
pour chaque client.

albinkistler.ch/fr

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



Swatch: le semestre de tous les records

HORLOGERIE.

La société bernoise a enregistré un brillant premier semestre, affichant un chiffre d'affaires et des ventes au plus haut.

Tous les segments de prix, même ceux d'entrée de gamme, ont contribué à cette performance. Le numéro un mondial de l'horlogerie table sur une poursuite de la croissance, a affirmé le directeur général Nick Hayek. Il estime qu'une avancée à deux chiffres est possible sur l'ensemble de 2018.

«Notre croissance est largement soutenue dans l'ensemble des régions et la tendance s'est poursuivie au mois de juillet», a déclaré à AWP M. Hayek, satisfait, après la présentation des résultats semestriels.

Ralentissement anticipé

La banque Vontobel pense cependant que la deuxième moitié de l'année devrait être marquée par un ralentissement, dans la mesure où l'horlogerie avait quelque peu repris de la vigueur au deuxième semestre 2017, après un premier plutôt faible.

«Malgré une base de comparaison plus élevée, rien n'empêche Swatch d'atteindre une croissance à deux chiffres en monnaies locales à la fin de l'année», a affirmé le directeur général. «Toutefois, je serais également satisfait si la croissance se situe sur le segment élevé à un chiffre», a-t-il assuré.

L'Ebit fait un bond de plus de 69%

Le propriétaire des marques Omega, Swatch, Tissot et Longines notamment a vu son chiffre d'affaires progresser de 14,7% sur les six premiers mois à 4,27 milliards de francs, un niveau sans précédent dans l'histoire de la société. A taux de changes constants, la hausse est de 12,6%.

Le résultat opérationnel (Ebit) a fait un bond de 69,5% à 629 millions, grâce au bon taux d'utilisation des capacités de production. La marge opérationnelle s'est améliorée, passant de 10,0% à 14,7% entre le premier semestre 2017 et 2018. Le bénéfice net a pour sa part augmenté de deux tiers à 468 millions de francs.

Croissance tous azimuts

La croissance a été soutenue par l'ensemble des régions, l'Amérique du Nord et l'Asie en tête, aussi bien dans le commerce de détail que de gros. L'e-commerce a été un vecteur de croissance important. Le groupe a gagné des parts de marché dans tous les segments de prix, a-t-il précisé.

«En Europe, la croissance a également été solide, même si elle n'a pas été à deux chiffres», a ajouté M. Hayek. En France et en Espagne, la situation était plus délicate, notamment en raison des difficultés en Catalogne.

De nouvelles parts de marché devraient être remportées, a espéré le directeur général, d'autant que de nouvelles collections doivent être lancées par les différentes maisons du groupe. — (awp)

La start-up vaudoise qui simplifie les réservations de blocs opératoires

RESOT.CARE. Basée à Lutry, cette entreprise va lancer une plateforme de mise en relation entre les intervenants professionnels du domaine médical.

MATTEO IANNI

La question des délais d'attente pour les interventions chirurgicales non urgentes soulève des controverses et s'avère parfois déroutante. Aujourd'hui, des personnes souffrantes sont obligées d'attendre plusieurs mois pour une opération.

Comment en est-on arrivé à un tel engorgement? Les médecins des services concernés évoquent le manque de moyens, les problèmes d'effectifs, ou le fait que le politique, que les assurances veulent réduire l'accès aux soins pour des raisons d'économie. Peu importe la raison. Le constat est le suivant: le délai d'attente pour une opération est bien trop long.

Mais la donne pourrait changer. C'est en tout cas le challenge que s'est fixée une jeune start-up vaudoise, resot.care. Basée à Lutry, cette jeune entreprise, composée de trois associés, veut ubériser le système médical en lançant une plateforme qui regroupe les différents intervenants professionnels du domaine médical.

Le choix de l'établissement pour le médecin

«La plateforme resot.care opère sur trois fronts, explique Steeves Matthey-de-l'endroit, CEO et cofondateur de la start-up. Elle permet à chaque patient de diminuer son temps d'attente avant d'être opéré; à chaque médecin

d'intervenir dans des lieux adaptés à ses exigences, ainsi qu'à chaque établissement de recevoir des demandes d'offres d'intervention selon ses critères. Notre mission est de simplifier les réservations hospitalières et d'accélérer la prise en charge des patients tout en sécurisant la transmission numérique du dossier patient.»

Son fonctionnement? Il est assez simple. Il faut dire que la plateforme s'adresse avant tout aux médecins. Ils doivent tout d'abord s'inscrire sur le site en créant leur profil puis en annexant leurs diplômes et leurs attestations. «La demande d'inscription à resot.care ne prend pas plus de 10 minutes. Néanmoins, en tant que plateforme professionnelle, nous passons en revue le profil de chacun de nos membres et c'est pourquoi nous validons les demandes d'inscription dans un délai de 48 heures», précise le CEO.

Aussitôt inscrits, ils peuvent réserver gratuitement les lieux adaptés à leurs interventions sur la plateforme par journée, par demi-journée ou uniquement par cas pour leurs prestations ambulatoires et stationnaires. Pour ce qui est des prestations privées, ils peuvent également les réserver par heure d'utilisation de la salle opératoire.

Contre l'«effet Tarmed»

Si ce système permet aux médecins d'obtenir des disponibilités



LORIS LO RUSSO, STEEVES MATTHEY-DE-L'ENDROIT, ET LUCA SANTORO. Les trois associés fondateurs de resot.care.

dans les plus brefs délais, il tend également à soulager les établissements hospitaliers. Il est bon de rappeler que l'une des raisons des délais d'attente pour les interventions chirurgicales est l'augmentation du nombre de patients qui viennent à l'hôpital pour des opérations en ambulatoire. On peut appeler cela l'effet Tarmed.

Ce tarif a révisé fortement la baisse la rémunération des opérations pratiquées en ambulatoire, où le patient n'a pas à passer de nuit à l'hôpital. Résultat: médecins et cliniques peuvent juger moins intéressant de pratiquer celles-ci. Resot.care se présente comme la solution au problème. «En utilisant la plateforme, les

établissements voient entre autres leur taux d'occupation augmenter, puisque ils reçoivent des demandes de médecins pour des interventions par journée, par demi-journée ou par cas liées aux prestations ambulatoires ou stationnaires et par heure pour les interventions du secteur privé.»

Moins de 10 francs par opération

Mais le grand gagnant reste le patient dans l'histoire. Si son dossier est transféré de manière sécurisée du médecin à l'établissement, c'est surtout la prise en charge qui est accélérée. Selon Steeves Matthey-de-l'endroit, pour une intervention qui demanderait 3 mois d'attente ac-

tuellement, avec resot.care, celle-ci serait de l'ordre de deux semaines. «Le patient étant au cœur de nos préoccupations, nous sommes convaincus qu'il est en droit d'exiger de vivre la meilleure expérience possible.» Si le système se présente comme révolutionnaire dans le milieu, on peut se poser la question de la rémunération pour la start-up. Il se fait de deux manières: pour les établissements qui souhaitent obtenir des demandes d'offre, la mise en relation équivaut à un franc symbolique. Puis, pour chaque opération réservée via resot.care, le coût total correspond à moins d'une dizaine de francs. Aujourd'hui, la plateforme est prête à être lancée sur le marché. Elle sera en ligne pour septembre 2018. Pour sa première année, l'entreprise vise à attirer 2500 chirurgiens sur la plateforme, ainsi qu'une centaine d'établissements médicaux. Le chiffre d'affaires visé est d'un million de francs pour 2019.

Une petite révolution qui commence déjà à faire du bruit près des frontières suisses. Ainsi, le CEO nous confie que des contacts ont déjà été lancés pour que le concept soit exporté en France, Belgique, Angleterre et Italie. Reste à savoir quand cela sera mis sur pied véritablement. Au final, le premier défi pour la start-up vaudoise sera de s'imposer dans une profession certes libérale, mais dans un milieu conservateur. ■

BIG ratio, au service des objets connectés

Création d'une nouvelle entreprise vaudoise. Elle est le fruit d'une alliance entre l'agence digitale :ratio, et le studio de design industriel BIG-GAME.

MATTEO IANNI

L'Internet des Objets, ou bien encore IoT, à savoir Internet of Things, est un marché en plein essor. L'Institut américain Gartner prévoit d'ailleurs plus 50 milliards d'objets connectés sur le marché d'ici 2020. Autant dire que cela représente une véritable révolution numérique qui va radicalement changer les styles de vie. Dans cet élan, un nouvel acteur dans ce domaine est apparu en Suisse, la société BIG ratio. Elle est le fruit d'une association entre l'agence digitale :ratio, experte en design UX, et le studio de design industriel BIG-GAME.

Se focaliser sur l'usage de l'objet

Cette nouvelle société s'adresse aux entreprises et aux start-up qui souhaitent explorer le territoire de l'internet des objets (IoT), tester des concepts, créer ou améliorer des objets connectés. La dizaines de collaborateurs que comptent les deux agences au total mettront en effet leurs compétences au service de BIG ratio en fonction des besoins spécifiques aux projets, explique Yann Ringgenberg, co-fondateur de :ra-

tio et aujourd'hui responsable de la nouvelle entreprise BIG ratio. L'expert UX explique que le nouveau service est né d'un constat: «Aujourd'hui, beaucoup d'entreprises se lancent dans le domaine de l'IoT. Mais bien souvent elles partent de la dimension technologique pure pour se lancer dans des projets IoT, et oublient de considérer le design et la conception centrée sur l'utilisateur. A notre avis, ce sont les usages et non la technologie qui devraient être centraux dans la conception d'un objet connecté. On peut se poser la question par exemple de l'utilité d'une brosse à dents connectée... C'est pourquoi, nous voulons être une aide aux entreprises, avec l'objectif de proposer une palette de services assez large, comme par exemple de la recherche de matériaux, du prototypage, de l'impression 3D, mais également des interfaces digitales pour leur site et application.»

BIG ratio proposera entre autres des interfaces naturelles aux entreprises. Popularisées par la recherche vocale, les interfaces naturelles sont l'évolution logique des claviers, souris et écrans tactiles de smartphones. Elles sont définies par la possibilité d'une prise



YANN RINGGENBERG. Co-fondateur de :ratio et aujourd'hui responsable de la nouvelle entreprise BIG ratio.

en main sans apprentissage particulier. «L'IoT est un sujet omniprésent. Bon nombre d'entreprises font leurs premiers pas dans ce domaine, mais n'ont pas les ressources pour relever les défis impliqués par la conception de ce type de produits. BIG ratio offre un service aux entreprises et aux start-up qui veulent explorer ce territoire, tester des concepts, créer ou améliorer des objets connectés. Grâce à notre double expertise en

design industriel et design digital, nous aidons nos clients à identifier les opportunités de leur secteur et à cibler les besoins et les motivations de leurs futurs utilisateurs. Nous concrétisons ensuite le fruit de nos recherches en objets inventifs liés à des expériences digitales intuitives.»

:ratio et BIG-GAME continuent leur activité

Cette association avec BIG-

GAME s'inscrit dans la continuité de l'histoire de :ratio et de son cofondateur. Lorsque l'agence digitale a été fondée en 2009 à Lausanne, l'entreprise comblait déjà un vide dans la région lémanique. Alors que d'autres sociétés étaient actives dans la réalisation de sites web, personne ne s'occupait ici de l'expérience de l'utilisateur, c'est-à-dire comprendre les besoins d'une personne lorsqu'elle navigue sur des sites internet, consulte une application sur son mobile ou utilise des objets connectés. Forte de son succès dans son domaine, :ratio peut compter parmi ses clients Kudelski, la RTS, Swissquote ou encore Sicpa.

D'ailleurs, que les clients de :ratio et BIG-GAME se rassurent. Les deux entités continuent leurs activités respectives. La spin-off BIG ratio a été créée en effet en parallèle de celle-ci.

En ce qui concerne les objectifs de l'entreprise, Yann Ringgenberg confie être en discussion avec des sociétés. Il espère signer deux ou trois projets pour BIG ratio en 2018. Il confie aussi que l'ambition de la nouvelle entité est de viser aussi l'international à court terme. ■