

TRANSFORMATION DIGITALE

PRÉVOYANCE & FINANCE

TRANSFORMATION DIGITALE

Plus de 85 % des PME
accusent un retard en matière
de numérisation
02

SUCCESSION D'ENTREPRISE

En Suisse, une succession
d'entreprise sur trois
est vouée à l'échec
07

PREVOYANCE ET FINANCE

En 2019, les Suisses vont
devoir épargner futé
08

**Le guide
économique
et financier**

ANNONCE

GREEN BONDS*

* Obligations vertes

„Plutôt que dans la bourse,
j'ai préféré investir
en obligation
PrimeEnergy“

Bertrand Piccard

 **PrimeEnergy**
Cleantech

Boulevard Carl-VOGT 33 • CH-1205 Genève
+41 22 310 55 52
info@prime-energy-cleantech.ch

www.prime-energy-cleantech.ch

INTRODUCTION

L'économie suisse face au défi de la transformation digitale

La majorité des entreprises suisses ont conscience de devoir se préparer à négocier le virage de la numérisation.

FRANCESCA SACCO

Plus de 85 % des PME suisses accusent un retard en matière de transformation numérique. Si les grandes entreprises sont un peu mieux outillées pour négocier ce virage, il existe globalement un réel problème d'adaptation en raison d'un défaut de ressources techniques et financières. C'est ce qu'a révélé la première étude suisse de grande envergure sur la digitalisation des entreprises du pays, publiée l'année dernière par Haute Ecole d'économie de Zurich.

D'après ce sondage, 73 % des entreprises helvétiques ont conscience que la transition digitale est cruciale pour leur développement. Leur santé financière dépend effectivement en bonne partie de ce facteur. Ainsi, la fidélisation de la clientèle, l'acquisition de nouveaux clients et la réduction des coûts passeront nécessairement à l'avenir par la maîtrise des outils numériques.

Plusieurs secteurs sont particulièrement à la peine. Dans le domaine de l'énergie et de l'approvisionnement, de la construction, de la santé et du social, de la construction et du commerce en général, les projets digitaux en cours sont d'une manière générale relativement peu nombreux. Pour les entreprises de plus de 100 collaborateurs, ce sont avant tout l'absence de culture du changement et les lacunes en matière de connaissances technologiques qui posent problème. Quant aux microentreprises, elles se heurtent essentiellement à un manque de temps et de savoir-faire pour se consacrer à la numérisation. Exemple : plus de 75 % des petites entreprises qui vivent de prestations sur rendez-vous (comme les salons de coiffure et les cabinets de physiothérapeutes) ne disposent pas d'une plateforme permettant de réserver une consultation en ligne. Au surplus, 74 % des sondés sont ignorants des sites d'évaluation en ligne.

Or, quelle que soit leur taille, les entreprises qui ont décidé de changer leur modèle d'affaires pour atteindre un degré de numérisation plus élevé se disent aujourd'hui plus concurrentielles. Elles décrivent une corrélation claire entre leur investissement dans la numérisation et l'amélioration de leur compétitivité. Il faut donc s'attendre à une augmentation future de leurs investissements dans les technologies digitales.

INTERVIEW

Des Apps avec amour

La société Apps with love est spécialiste des solutions numériques pratiques et conviviales. Interview de son CEO Stephan Klaus.



Pourquoi développez-vous des applications, au fond ?

En règle générale, le but est de résoudre un problème qui se pose dans le monde réel ou de simplifier certains processus. Nos clients s'adressent à nous pour améliorer leur communication ou leur engagement envers un groupe-cible, pour le divertissement, pour produire une information « à portée de main » ou développer une idée de produit disruptive.

Quelles sont les grandes tendances que vous observez chez vos clients ?

De plus en plus souvent, nous réalisons des projets dans le domaine de l'internet des objets, où le smartphone est utilisé comme centre de contrôle et outil de connexion à des machines intelligentes. Comme autre grande tendance, je citerais les applications de réalité augmentée et de réalité virtuelle, les applications blockchain, les applications Web progressives et la gamification en général.

Quels facteurs contribuent à la réussite du développement d'un logiciel ?

L'expérience du client final avec l'application est la clé du succès. Une application doit marquer des points dans son utilisation pratique ; elle doit être « navigable » de manière optimale et fournir

un contenu de haute qualité. C'est ce qui fera qu'elle sera plébiscitée par les utilisateurs.

Quelles sont les principales pierres d'achoppement ?

En général, la complexité du projet logiciel et la quantité d'efforts nécessaires à sa mise en œuvre sont sous-estimées. Dans de nombreux cas, non seulement les utilisateurs finaux sont insuffisamment intégrés dans la phase de conception et d'essai, mais les responsables de projet oublient souvent aussi à quel point il est important de disposer d'une bonne stratégie de commercialisation et de positionnement sur le marché. Pour améliorer continuellement les performances de l'application, il faut installer des outils de suivi appropriés (« Tracking-Tools ») et définir des valeurs de mesures. Cela signifie qu'il est également important de les prendre en considération et d'analyser les indices en permanence.



EN INTERVIEW
Stephan Klaus
CEO Apps with love AG

Apps with love AG
Landoltstrasse 63 · CH-3007 Bern
T: +41 (0)31 333 01 51
Gempenstrasse 62 · CH-4053 Basel
T: +41 (0)61 515 61 61
E: info@appswithlove.com
www.appswithlove.com

IMPRESSUM

Chef de projet
Économie :
Yoan Mandari
ym@xm-solutions.com

Chef de projet
Finance :
Antonin Trézères
ante@xm-solutions.com

Contribution rédactionnelle :
Francesca Sacco, Tobias Lemser
Maquette : Claudia Bachmann
Photos : fotolia.com

Le contenu des contributions et interviews reflète uniquement les opinions des entreprises participantes. La rédaction n'est en aucun cas responsable de la véracité de ces contributions et interviews. La responsabilité légale incombe aux entreprises respectives.

Impression : CIL Centre d'Impression Lausanne

Pour toutes informations complémentaires, veuillez contacter :
info@xm-solutions.com
Xmedia Solutions AG
Neustadtstrasse 7 · CH – 6003 Luzern
T: +41 (0)44 514 22 42

X mediasolutions

www.xmedia-solutions.com

CONTRIBUTION

Le remède à la réunionite s'appelle WeDo

Ras-le-bol des réunions improductives et interminables ? Deux Fribourgeois proposent une solution digitale, WeDo, pour les rendre efficaces. Explications.

Entre trois et six semaines par année : voilà le temps que l'on passe en moyenne dans des réunions de travail, selon une enquête publiée en 2017 par l'Institut Opinionway pour le cabinet de conseil d'entreprise Empreinte Humaine. Or, selon ce sondage effectué sur un millier de salariés dans des sociétés de différentes tailles et dans des secteurs économiques variés, près d'une séance sur deux est jugée improductive. Plus de 25% des personnes interrogées ne voient d'ailleurs pas la nécessité d'y participer. Résultat : 44% d'entre elles utilisent discrètement leur smartphone pour faire autre chose pendant ce temps-là (typiquement, lire et envoyer des courriels).

Ce fléau porte un nom : la réunionite. Antoine Sudan et David Dutch en ont souffert pendant plusieurs années au sortir de leurs études d'ingénieurs. « Les réunions ne sont pas inutiles en soi », précisent-ils d'emblée. « Le problème, c'est qu'elles sont mal préparées, que l'ordre du jour n'est pas respecté et que l'on en ressort beaucoup trop souvent sans être sûr de savoir ce qui a été décidé ». Stupéfaits de constater le temps qu'ils consacraient à cet exercice louable mais frustrant, Antoine Sudan et David Dutch ont mis au point l'application web WeDo. C'était en 2014. Aujourd'hui, quatre ans et trente mises à jour plus tard, cette application web est utilisée par plus d'une centaine d'organisations, de communes et d'entreprises en Suisse romande, dont le Groupe Mutuel, le Groupe E Connect, la HES-SO Fribourg et la Banque Cantonale de Fribourg.

Ni blockchain, ni Dropbox, ni intranet, WeDo est une plateforme collaborative dont la mise en page s'adapte automatiquement à la taille de l'écran que vous utilisez (iPhone, PC...). Il s'agit en fait d'une interface avec un espace commun et participatif. Très didactique, elle a été conçue pour être à la portée de tout le monde. Indépendamment de ses fonctionnalités et qualités techniques, l'application WeDo repose sur une réflexion approfondie et une analyse minutieuse des facteurs qui font que les réunions de travail sont si souvent décevantes et chronophages. Autrement dit, cette solution d'organisation a été développée pour répondre directement et de manière pragmatique à certains problèmes récurrents. Un exemple : l'ordre du jour reste souvent un peu flou jusqu'à ce que tout le monde soit réuni autour de la table. Pour éviter cela, WeDo propose une fonctionnalité qui permet d'enregistrer et d'ordonner les points à discuter. Une fois que c'est fait, il suffit d'ouvrir l'application et de suivre le fil des questions. Plus moyen de digresser, en somme.

FACILE DE SAVOIR QUI FAIT QUOI

Le procès-verbal est un pensum ? Grâce à WeDo, il est possible de le rédiger en direct. « C'est l'un des éléments intéressants de notre module de gestion de séances. Vous avez un ordre du jour, avec une suite de points à discuter, et vous pouvez ajouter sous chaque point des blocs d'informations, que ce soient des notes, des décisions ou des tâches à effectuer », explique Antoine Sudan. Les décisions arrêtées et les tâches attribuées en cours de réunions peuvent ainsi être consignées sur le moment par le rédacteur du PV. Comme ces informations sont visualisées en un endroit précis dans le module et que tous les participants disposent d'un compte d'accès personnel, il est très facile d'aller ensuite les rechercher. Bref, au sortir de la séance, chacun sait où trouver la réponse à la fameuse question « qui fait quoi ».

Par ailleurs, il est possible d'exporter un ordre du jour ou un PV en générant un fichier PDF afin de pouvoir le partager, l'imprimer et le signer. Vous pouvez aussi créer facilement des extraits de PV, ou retrouver des notes à travers les PV à l'aide de simples mots-clés. Fini, le temps où il fallait ouvrir de multiples fichiers pour mettre la main sur une information !

« La force de WeDo est de couvrir toutes les phases de la gestion des séances : avant, avec la préparation de l'ordre du jour, pendant, avec la prise des notes importantes, et enfin après, avec le suivi des tâches. En effet, en plus de notre module pour la gestion de séances,



LES INVENTEURS DE WEDO

David Dutch
Co-fondateur & Responsable
Développement

Antoine Sudan
Co-fondateur & Responsable
Vente

nous en avons développé un autre pour la gestion et la planification des tâches, et tous deux interagissent. Vous avez donc le moyen d'assurer un suivi continu et dynamique du travail. Ainsi, vous pouvez à tout moment prendre connaissance de ce qui a été fait entre deux séances et de ce qu'il reste à faire. Plus besoin d'attendre pour obtenir ou transmettre une information, plus besoin non plus d'envoyer plusieurs e-mails de confirmation ou d'appeler trois fois pour connaître le montant d'un devis », se félicite David Dutch. De plus, chaque utilisateur peut activer la synchronisation avec son agenda électronique (Outlook, Google Calendar...).

DES RÉUNIONS ÉCOURTÉES D'UN TIERS

Il est également possible de créer des espaces spécifiques pour certains projets, départements ou équipes de travail, afin de pouvoir se répartir les tâches en un clic. Dès qu'un travail est indiqué comme terminé, les participants concernés reçoivent immédiatement et automatiquement un feedback. « Tous ces procédés accélèrent grandement le traitement des décisions et raccourcissent la durée des séances d'un tiers en moyenne », souligne Antoine Sudan.

Résoudre des problèmes compliqués avec un logiciel simple : tel était le pari des créateurs de WeDo. La première personne à qui ils en ont parlé – un ancien professeur – leur avait pourtant prédit que « cela ne marcherait jamais ». Ce qui les fait bien rire aujourd'hui. « Heureusement,

notre mentalité d'ingénieur a vite repris le dessus et nous avons refusé de nous laisser abattre. » Alors que beaucoup de jeunes entrepreneurs commencent par tenter de lever des fonds, Antoine Sudan et David Dutch décident de développer leur application en cours d'emploi et de démarcher leurs premiers clients en parallèle. Ils réalisent plus de 300 entretiens à cet effet. Dès le début, ils se fient au feedback des utilisateurs pour améliorer leur produit. La première version sort officiellement en mai 2015. Quelques prospects la testent. « À chaque nouvelle version, nous avons sondé nos clients pour savoir comment nous pouvions perfectionner WeDo. Et nous continuons à solliciter leur avis et leurs impressions. Par exemple, certains d'entre eux nous ont récemment fait remarquer qu'ils auraient apprécié de pouvoir définir des critères d'accès précis, pour éviter que certains participants ne viennent truffer l'ordre de jour de questions hors sujet. Si un secrétaire général doit assurément pouvoir le modifier, tel n'est pas forcément le cas de n'importe quel participant. Donc, dans la dernière version de WeDo, nous avons introduit un nouvel instrument pour paramétrer très finement les droits d'accès. »

ESSAI GRATUIT POUR COMMENCER

Quid du prix ? Selon une pratique courante dans le domaine des applications, il dépend du nombre d'utilisateurs. Il varie ainsi entre 15 et 25 francs par personne et par mois. WeDo est disponible par packs de cinq, dix ou quinze utilisateurs ; au-delà de vingt, les packs se vendent par tranches de dix unités supplémentaires. L'abonnement couvre toutes les mises à jour, l'hébergement des données et le support, c'est-à-dire l'ensemble des prestations à l'exception de l'accompagnement au changement proposé pendant la première année pour maximiser les chances de succès, et qui est calculé lui aussi sur la base d'un forfait en fonction de la taille du réseau. « Mais ce que nous proposons toujours en premier lieu, c'est une présentation gratuite de WeDo. C'est pourquoi vous trouverez, sur la page d'accueil de notre site www.wedo.swiss/fr, un grand bouton bleu sur lequel vous pouvez cliquer pour planifier une démonstration en réservant une date à votre convenance, directement dans notre agenda », déclarent Antoine Sudan et David Dutch, qui revendiquent un hébergement des données uniquement sur des serveurs situés en Suisse.

WEDO

WeDo Sàrl

Boulevard de Pérolles 3 · 1700 Fribourg
T : +41 (0)77 443 89 55 E : info@wedo.swiss
www.wedo.swiss



CONTRIBUTION

L'archivage à valeur probante

Dès l'instant où un document est numérisé se pose la question de sa recevabilité juridique, soit de sa valeur probante. Pour l'obtenir, l'entreprise devra mettre en œuvre un certain nombre de mesures techniques et organisationnelles. Explications de Thibaut Le Bail, Consultant avant-vente et de Laurent Bousat, Directeur Commercial de la BU eDocument du Groupe T2i.

L'archivage légal est aujourd'hui encadré par un cadre légal et normatif complet (norme NF Z 42-013 en France et ISO 14641-1 à l'international), qui s'est développé simultanément à l'avènement de la dématérialisation des documents. Des normes qui concernent les mesures qu'il convient de mettre en œuvre pour que l'archivage d'un document numérique ait une valeur probante. « Ce cadre réglementaire fournit aux entreprises les outils nécessaires pour les rassurer au sujet de l'archivage électronique. Il peut néanmoins être sujet à interprétation, souligne Laurent Bousat. Pour limiter, voire anéantir le risque juridique,

l'entreprise se doit d'adapter les mesures techniques et organisationnelles liées à son processus d'archivage électronique en fonction de la valeur de son ou de ses documents (factures, contrats, bulletins de paie...) ».

LA POLITIQUE D'ARCHIVAGE, CLÉ DE VOÛTE DE LA VALEUR PROBANTE DU DOCUMENT ÉLECTRONIQUE

La mise en place d'un système d'archivage électronique doit être envisagée comme un véritable projet d'entreprise. Pour mettre en œuvre sa politique d'archivage, l'entreprise devra au préalable définir le périmètre de la dématérialisation et les règles de gestion, analyser les documents et structurer les archives, le tout en fonction de la typologie des documents, de leur niveau de confidentialité et de sécurisation, mais également des métadonnées qui y sont associées et de leur durée de conservation légale.

LES TROIS PILIERS DU PROJET

Sécuriser un document et assurer sa valeur probante suppose de s'appuyer sur trois piliers essentiels : sa documentation, son intégrité et sa pérennité.

- La documentation permet de définir précisément le périmètre du projet, la politique d'archivage, son organisation et les acteurs impliqués. « Si l'entreprise souhaite mettre en place une solution d'archivage électronique à valeur probante, il est nécessaire que le système soit documenté au niveau infrastructure, logiciel et procédure. Elle peut se faire accompagner par un prestataire afin de la sensibiliser sur sa politique d'archivage » explique Thibaut Le Bail.
- Afin de donner une valeur légale d'un document, il est nécessaire de garantir son intégrité, notamment en mettant en œuvre des technologies de signature électronique avec l'appui de tiers de confiance. Ces solutions de signature électronique certifiées embarquent un système de cryptographie qui permet de calculer l'empreinte du document et ainsi de

garantir son infalsifiabilité et son authenticité. Elles intègrent également un système d'horodatage.

- La pérennité consiste à s'assurer que le document conserve sa valeur probante. Cela passe par la sécurisation des documents, la mise en place d'un calendrier de conservation, et par la réalisation d'audits réguliers sur le bon respect des procédures.

UNE ÉQUIPE TRANSVERSE

Comme tout projet d'entreprise, une politique d'archivage est menée et pilotée par une équipe composée de différents acteurs et responsables : la direction générale qui approuve le projet, un responsable de la gestion des documents (Record Manager) qui sera le garant de la politique d'archivage et la direction informatique en charge de la maîtrise d'ouvrage des moyens informatiques et de la protection des données, les directions opérationnelles et enfin, un auditeur en charge de

veiller au respect des normes (RGPD, CNIL...). En externe, l'entreprise aura tout intérêt à s'appuyer sur un partenaire spécialisé dans l'archivage électronique à valeur probante qui soit capable de lui apporter son expertise tout au long du projet.

« L'archivage à valeur probante est ainsi une thématique vaste et potentiellement complexe qui nécessite une réflexion en amont, conclut Laurent Bousat. Un logiciel d'archivage électronique ne peut à lui seul justifier de la valeur probante d'un document. Il est à cet effet indispensable de mettre en place une politique d'archivage complète, qui permette de garantir la recevabilité d'un document devant un juge. »

EN INTERVIEW

Groupe T2i

Techno-Pôle 1 - 3960 SIERRE (VS)

T: +41(0) 58 666 20 20

E: contact@groupe-t2i.com

www.groupe-t2i.com



ANNONCE



Youdoc

powered by **T2i**

www.youdoc.ch
www.groupe-t2i.com

SOLUTION DE GESTION DE DOCUMENTS NUMÉRIQUES

Youdoc s'intègre à vos applications métier et simplifie la vie des utilisateurs.

Une solution modulaire et agile :

- Capture et numérisation de vos documents
- Gestion centralisée de vos contenus et traçabilité
- Collaboration et automatisation des processus de gestion

INTERVIEW

Des Apps pour la gestion d'entreprise

Les premières apps de gestion d'entreprise arrivent sur le marché. Simples et pratiques, elles sont financièrement accessibles aux PME et aux PMI grâce à un système de paiement sur abonnement.

Beaucoup de petites entreprises tardent encore à prendre le virage de la transformation digitale. Or, il existe depuis peu des Apps de gestion d'entreprise qui leur sont tout à fait accessibles financièrement. Les explications de Laurent Gfeller, responsable Suisse romande chez Abacus Research SA, entreprise spécialisée depuis 1985 dans le développement de solutions standards de gestion d'entreprise pour les PME.

Beaucoup de petites entreprises ne se sentent pas concernées par la transformation digitale...

Elles ont encore du mal à se rendre compte que certaines applications Smartphone pourraient leur faire gagner du temps et réduire la quantité de leur travail administratif. Aujourd'hui, n'importe qui peut utiliser une application. Le problème est que la plupart des exemples de transformation numérique dont on entend parler concernent des grandes structures. Ces cas de figure sont souvent éloignés de la réalité des petites entreprises ; cela leur paraît inaccessible, ou abstrait. Or, il y a des applications qui pourraient leur simplifier la vie de manière concrète.

Un exemple ?

Un de nos clients paysagiste gère totalement l'enregistrement des heures de travail et les décomptes de salaire grâce à une application. Il envoie la liste des chantiers sur les téléphones portables des employés, ceux-ci saisissent leurs

heures de travail directement sur leur Smartphone une fois leur journée terminée et, à la fin du mois, ils reçoivent le décompte de salaire sous forme de fichier électronique. Une telle chose aurait été impensable il y a quelques années dans une profession aussi traditionnelle que l'horticulture. Il y a certains secteurs pour lesquels la transformation numérique semblait hors de portée : les sociétés de nettoyage, les régies immobilières, les installateurs sanitaires, les artisans, etc. Pourtant, il est possible de développer des applications simples et utiles pour ces entreprises...

Cela ne coûterait-il pas trop cher pour elles ?

Le paysagiste dont je vous ai parlé ne paie que quelques francs par mois et par employé avec cette nouvelle application. Il a opté pour cette solution sur le conseil de sa société fiduciaire et il dit aujourd'hui que c'est la meilleure « publicité » dans laquelle il ait investi, car ses employés en parlent positivement autour d'eux. La solution traditionnelle aurait impliqué qu'il achète une licence pour un logiciel, paie des frais de maintenance et rémunère une secrétaire pour l'exécution du travail administratif. En fait, les applications coûtent moins cher que les solutions traditionnelles, car le principe veut que le client ne paie que ce qu'il consomme. C'est-à-dire que sa facture dépend directement de l'utilisation qu'il fait de l'application. Prenez une entreprise soumise au travail saisonnier, par exemple. Son application coûtera forcément moins cher dans les périodes de creux. Avec une licence, en revanche, on calcule généralement un forfait sur la base du nombre maximum d'utilisateurs. Les gens commencent à se familiariser avec ce nouveau modèle d'affaires, et les jeunes générations l'ont déjà intégré. Chez Abacus, nous en sommes parfaitement conscients. Nous allons donc évoluer du statut d'éditeur de logiciels vers celui de plateforme de solutions digitales pour la gestion d'entreprise. Il est certain que les petites entreprises vont devoir s'adapter, car elles seront très bientôt amenées à employer des personnes qui

ont grandi avec un Smartphone dans la main, et qui seront probablement plus à l'aise avec un téléphone portable que devant un ordinateur fixe. Cela va les obliger à revoir leur modèle d'organisation et leurs méthodes de travail – et c'est une bonne chose, car cela leur permettra de déporter certains travaux administratifs qui étaient jusqu'ici assumés par des back-offices vers ces jeunes employés.

Comment se reflète cette transition comment se reflète cette transformation numérique dans vos affaires ?

Pour compléter le modèle traditionnel des licences, nous proposons une offre SaaS (Software-as-a-Service) qui compte aujourd'hui 20'000 abonnements payants actifs. L'offre des apps mobiles est plus récente et enregistre déjà 40'000 utilisateurs.

ABACUS
Business Software



EN INTERVIEW

Laurent Gfeller & Stephan Nuzzolo

Responsables Abacus Research SA
Suisse romande

Abacus Research SA

Place de la Gare 2C – CP 104 · 2501 Bienne
T: +41 (0)32 325 62 62 · E: contact@abacus.ch
www.abacus.ch



Abacus évolue du statut d'éditeur de logiciels vers celui de plateforme de solutions digitales pour la gestion d'entreprise.

INTERVIEW

Les PME, cibles privilégiées des hackers

En Suisse, le préjudice causé par la cybercriminalité dépasserait les 4 milliards de francs par année. Les PME sont de plus en plus visées.

« Le risque de devenir victime d'une cyberattaque est nettement sous-évalué », a récemment déclaré dans la presse Andreas Kaelin, le directeur de l'association faitière du secteur des technologies de l'information de la communication (ICT Switzerland). De son côté, le Service national de coordination de la lutte contre la criminalité sur internet (SCOCI) rapporte que les PME sont de plus en plus souvent touchées. Interview des deux directeurs associés de la société spécialisée NETmanage SA.

La cybercriminalité est-elle vraiment une menace pour les PME ?

FABIEN BASSI : Il est classique de dire que la cybercriminalité est l'apanage des grandes entreprises, et ainsi les PME ne se sentent pas vraiment concernées. Elles n'ont pas conscience du risque ; elles continuent de croire qu'elles sont trop petites pour intéresser les hackers. Or, depuis quelques années, les tendances ont changé et elles sont devenues les cibles favorites des hackers. En Suisse, cette catégorie d'entreprises est très mal informée, mal préparée ; le pirate a donc une longueur d'avance.

Quelles solutions proposez-vous ?

FABIEN BASSI : Nous avons travaillé en partenariat avec différents experts pour offrir des services de sécurités accessibles aux PME. Depuis quelques années, nous leur proposons des solutions innovantes qui reposent sur la double authentification, comme celles proposées par les banques via un smartphone. Nous équipons nos clients de Firewall de dernière génération qui font

appel à l'intelligence du cloud (Machine Learning) pour effectuer une analyse comportementale. Ce type de pare-feu permet en effet de détecter, d'analyser et de neutraliser les attaques et les malwares de type Zero-day.

SÉBASTIEN VERJOT : À l'heure actuelle, les escroqueries les plus courantes sont liées à l'ingénierie sociale, c'est-à-dire à des techniques de manipulation psychologiques sur un employé, via e-mail ou appel téléphonique, pour lui soutirer des informations sur l'entreprise ; celles-ci peuvent sembler a priori anodines (nom du directeur financier, adresse e-mail, responsable IT). Il peut également s'agir d'une attaque directe sur le poste de la personne concernée, via une mise en confiance préalable en se faisant passer pour une société tierce (client, fournisseur, etc.). Le fait est que peu importe le nombre de barrières de sécurité et de contrôles que vous introduisez en amont, le problème principal en matière de sécurité informatique reste la vulnérabilité du collaborateur.

FABIEN BASSI : L'utilisateur pense être bien protégé grâce à un simple antivirus et un mot de passe, mais ces éléments techniques ne sont que les fondations d'une stratégie de sécurité complète. La sensibilisation des collaborateurs aux dangers de l'informatique est de nos jours un complément essentiel à la partie technique que les PME doivent mettre en place pour faire face aux menaces de plus en plus nombreuses et variées de la cybercriminalité.

Quels sont les conseils que vous donnez lors de vos formations ou sensibilisations ?

SÉBASTIEN VERJOT : Voici quelques règles essentielles qui gagnent à être connues de tous : ne jamais communiquer son mot de passe, toujours faire attention à l'expéditeur d'un e-mail, ne pas cliquer sur n'importe quel lien ou fichier venant d'une source non vérifiée. En cas de doute, demander l'avis d'un professionnel avant de faire quoi que ce soit.

Quelles sont vos démarches pour évoluer dans le domaine de la sécurité ?

FABIEN BASSI : Nos collaborateurs suivent régulièrement des formations spécifiques sur des produits ou des normes de sécurité. Nous nous appuyons également sur des spécialistes afin de compléter nos compétences et d'apporter des solutions sur-mesure aux PME.

Comment présenteriez-vous NETmanage ?

FABIEN BASSI : NETmanage a été créé en 2010. Nous employons une dizaine de collaborateurs et sommes actifs dans toute la Suisse romande. Nous sommes spécialisés dans la gestion de parcs informatiques, l'outsourcing des ressources IT, la sécurité, la formation sur-mesure en entreprise, et des solutions cloud.

EN INTERVIEW



Fabien Bassi
Fondateur
Directeur associé



Sébastien Verjot
Directeur associé
Ingénieur Microsoft & Sécurité
informatique

NETmanage SA
Eugène-de-Coulon 13
CH-2022 Bevaix
T: +41 (0)32 846 14 26
F: +41 (0)32 846 14 32
E: info@netmanage.ch
www.netmanage.ch

« RARES SONT LES PETITES ENTREPRISES QUI ONT CONSCIENCE D'ÊTRE UNE CIBLE FACILE POUR LES PIRATES INFORMATIQUES. »

CONTRIBUTION

Fondation Hironnelle : l'information sauve des vies

La Fondation Hironnelle est une organisation suisse à but non lucratif qui fournit de l'information à des populations confrontées à des crises, pour leur permettre d'agir dans leur vie quotidienne et citoyenne. Créée en 1995 et basée à Lausanne, la Fondation Hironnelle est actuellement active dans 8 pays sur 3 continents.

Par notre action, plusieurs millions de personnes dans des pays en guerre, des contextes de post-conflit ou de crise humanitaire, et des sociétés en transition démocratique ont accès chaque jour à des médias qui leur parlent, et qui les écoutent.

NOTRE CONVICTION : L'ACCÈS À L'INFORMATION EST UN DROIT

Une information indépendante, crédible, non partisane et proche de ses publics contribue à la résolution des crises et à la construction de sociétés plus apaisées. L'accès à cette information, reconnu comme un droit universel (article 19 de la Déclaration universelle des Droits de l'Homme), rend plusieurs objectifs possibles. Il s'agit notamment de permettre aux populations de prendre des décisions éclairées, de restaurer la confiance au sein de la société, de lutter contre les idées reçues sources de conflits, de donner la parole aux populations marginalisées, de favoriser les



Une journaliste du Studio Tamani en reportage près de Bamako, Mali – 20 Septembre 2016
© : Sébastien Rieussec / Fondation Hironnelle

processus de dialogue et, enfin, de contribuer au développement harmonieux des sociétés.

NOS PRINCIPES D'ACTION

L'action de la Fondation Hironnelle repose sur plusieurs principes. En premier lieu, elle défend un journalisme basé sur la vérification de l'information, la multiplicité des sources, une distinction stricte entre les faits et les commentaires, et conscient de sa fonction sociale, proche de ses publics. Cela suppose l'application de chartes et de codes fondés sur nos valeurs : indépendance, honnêteté, diversité, dignité. Cela implique également de promouvoir le dialogue et d'ancrer les actions de la Fondation au sein des communautés locales. Enfin, il s'agit de mettre en œuvre des stratégies de transfert de compétences et de développement durable.

NOTRE APPROCHE

La Fondation Hironnelle pratique et défend un journalisme rigoureux et responsable dans des contextes de conflit, de post-conflit, de crise humanitaire ou de transition démocratique. Nos



Un manifestant à Gafsa, Tunisie – 16 juin 2015
© : Gwenn Dubourthoumieu / Fondation Hironnelle

informations traitent de l'actualité des pays et régions dans lesquels nous intervenons, en abordant des thématiques qui traversent et connectent nos sociétés. Nos programmes de dialogue réunissent toutes les composantes politiques et sociales ; ils favorisent la participation des populations au débat public, créent des espaces qui permettent à chacun de s'exprimer en cherchant ensemble des solutions consensuelles aux problèmes.

NOS ACTIVITÉS

Concrètement, nous menons plusieurs activités. Tout d'abord, nous produisons et diffusons des programmes d'information et de dialogue en utilisant les supports les plus adaptés aux publics que nous voulons toucher (radio, TV, sites web, réseaux sociaux, applications mobiles...). Ensuite, nous soutenons et renforçons nos médias et partenaires au travers de formations et d'appui éditorial, managérial et structurel, pour leur permettre de fonctionner de manière plus durable. Enfin, nous analysons l'impact de nos programmes et contribuons à la recherche sur l'information et les médias. Notre impact peut se résumer simple-

ment : l'information sauve des vies ! En République Centrafricaine, Radio Ndeke Luka est le média de référence pour la population, créé et soutenu par la Fondation Hironnelle depuis 2000. En 2016, une épidémie de choléra se déclare dans un village près de la frontière congolaise. Radio Ndeke Luka obtient cette information d'une source locale, la vérifie et la diffuse. Cette diffusion alerte les autorités et l'OMS, qui déclenchent une intervention permettant de mettre fin à l'épidémie. Autre exemple : au Mali, un tiers de la population écoute les informations et émissions de Studio Tamani, le programme radiophonique créé en 2013 par la Fondation Hironnelle et diffusé chaque jour par 70 radios à travers le pays (étude IMMAR 2017).

Une étude d'impact réalisée en 2016 par l'Université de Zurich a démontré que l'écoute de Studio Tamani permettait aux auditeurs de se sentir mieux informés sur la crise qui touche leur pays éveille leur intérêt politique ; il les incite à discuter davantage avec leur entourage de la situation du pays et les rend davantage favorables au dialogue comme solution pour régler les conflits.



CONTACT

Nicolas Boissez

Délégué à la Communication et aux Relations extérieures
Fondation Hironnelle
Avenue du Temple 19C · h1012 Lausanne – Switzerland
T : +41 (0)21 654 20 20
E: nicolas.boissez@hironnelle.org
www.hironnelle.org

ANNONCE

Vous cherchez un cadeau qui a du sens ?

Lancez une campagne de récolte de fonds sur  MyTdh.ch et avec l'aide de vos proches, offrez l'espoir d'un avenir meilleur aux enfants vulnérables.



Choisissez la cause qui vous tient à cœur

Terre des hommes intervient par exemple auprès des enfants victimes de conflits en Irak et au Nigéria ou dans les camps de réfugiés Rohingyas au Bangladesh.



Mobilisez votre réseau

Définissez un montant de collecte et partagez votre campagne avec vos proches. **Vous pouvez tous ensemble offrir l'espoir d'un avenir meilleur aux enfants.**



Impactez durablement la vie des enfants vulnérables

Nous sommes engagés auprès des enfants dans le monde depuis 1960. En 2018, **plus de 3 millions d'enfants** ont bénéficié des projets de santé et de protection de Terre des hommes dans plus de 40 pays.



Faites un don!



TWINT

Engagez-vous pour les enfants sur www.mytdh.ch



Terre des hommes

Aide à l'enfance.

LA SUCCESSION DES ENTREPRISES

Pour perpétuer la tradition

En Suisse, près d'une succession d'entreprise sur trois est vouée à l'échec. Chaque année, près de 5000 entreprises sont liquidées au lieu d'être reprises. Les conséquences : Outre de nombreux postes de travail, un savoir-faire et d'immenses recettes fiscales sont également perdus.

TOBIAS LEMSER

Le souci majeur de toute entreprise est que les affaires tournent et que le chiffre d'affaires soit à la hauteur, pas uniquement afin de se positionner idéalement sur le marché, mais aussi pour ne pas devoir licencier d'employés. Dans un nombre considérable d'entreprises, la pression à perpétuer la tradition familiale durant plusieurs générations transparaît également. Mais que faire si pour des raisons d'âge, le patron doit trouver un successeur ? Ou bien si suite à une maladie ou à un décès soudain, l'entreprise se retrouve sans patron à sa tête ?

UN DILEMME PRÉSENT DANS LA SUISSE ENTIÈRE

Les règles successorales sont foncièrement sous-estimées dans de nombreuses entreprises. Dans les plus petites entreprises surtout, le temps ne suffit pas pour se pencher sur la question, avec des conséquences en partie substantielles. Car si une entreprise passe à côté du moment de s'occuper de trouver un successeur adapté pour la gérance, cela peut conduire à la liquidation. Selon l'étude sur la succession « PM Suisse 2017 » menée par Bisnode D&B, près de 75000 entreprises devront être transmises à une nouvelle génération de propriétaires dans l'ensemble du territoire d'ici à 2022. Cela correspond à presque 14% de toutes les entreprises suisses. Si seuls 7,4% des

établissements sont touchés pour les PME plus importantes comptant de 50 à 249 employés, la part chez les entreprises de petite taille de moins de 9 employés est la plus élevée avec 14%. En termes de postes de travail : près d'un demi million d'emplois seront concernés par les règles successorales dans les années à venir. Si l'on se penche de plus près sur la forme juridique, il apparaît qu'une entreprise individuelle sur cinq a un problème de succession. Les sociétés en commandite sont tout aussi touchées avec un bon 18%.

L'IMPRIMERIE ET L'ÉDITION SONT À LA TRAÎNE

En regardant également de plus près les différents secteurs, de grandes différences transparaissent : Comme l'étude sur la succession l'expose, les secteurs de la restauration et de l'informatique

présentent la part la plus faible d'entreprises à transmettre. La raison de cette faible part est principalement due à l'âge comparativement jeune des entreprises dans le secteur informatique. À l'inverse, la part d'entreprises concernées par un problème successoral dans l'imprimerie et l'édition est plus de deux fois plus élevée que dans le secteur de l'immobilier. Mais les bureaux d'architectes et les commerces de détail devraient eux aussi se pencher le plus vite possible sur le thème de la transmission d'entreprise afin de ne pas se retrouver dans l'impasse.

DES INFORMATIONS D'EXPERTS PRÉCIEUSES

Mais que faire pour qu'une entreprise à succès n'aille pas droit dans un mur ? C'est la question sur laquelle se sont penchés de nombreux experts

et expertes qui ont parcouru la Suisse alémanique en mai et en juin, afin de conseiller gratuitement les patrons de PME sur la succession d'entreprise. Comment se passe une succession ? Que dois-je préparer ? Quelle est la valeur de mon entreprise ? Des questions qui ne peuvent en général être éclaircies qu'avec l'aide d'un spécialiste, ainsi que les avantages et les inconvénients à trouver un successeur dans la famille ou externe.

LES DÉFIS INTERNES À LA FAMILLE

Une succession au sein de la famille est souvent compliquée vu les intérêts contraires, et nécessite des concessions considérables de la part de toutes les personnes impliquées. Il convient également de tenir compte d'une équité successorale et d'éclaircir si la personne en question se sent apte à mener l'entreprise avec succès, et à s'imposer face à l'encadrement en place. Il est fréquent, toujours pour ne pas mettre en danger la paix au sein de la famille, que de nombreuses entreprises familiales préfèrent vendre à un tiers. Mais il convient ici aussi de se pencher suffisamment à temps sur la problématique, de documenter les processus importants, de répartir le savoir-faire et de promouvoir les employés clé. Et ce n'est pas tout : il est également conseillé de viser des contrats à long terme avec les clients et les fournisseurs, ainsi que de ne pas communiquer trop tôt durant la phase de préparation l'intention de vendre.

« SI UNE ENTREPRISE PASSE À CÔTÉ DU BON MOMENT POUR LES RÈGLES SUCCESSORALES, LA MENACE DE LA LIQUIDATION PLANE ALORS BIEN VITE AU-DESSUS D'ELLE. »

CONTRIBUTION

La succession dans les PME familiales

Toute succession de PME soulève des questions délicates. Lorsqu'il y a plus d'un héritier, une planification insuffisante peut mettre en danger la pérennité de l'entreprise. Diverses solutions sur mesure permettent d'y remédier. Deux avocats du groupe d'études SwissLegal l'exposent dans ce bref article.



Un sujet délicat qui requiert des solutions sur mesure

La succession des entreprises familiales présente des difficultés pratiques. Lorsque le fondateur principal cesse d'assurer la cohérence de la gestion et de la prise finale des décisions en tant que propriétaire unique ou majoritaire, divers risques peuvent se concrétiser. Suivant les situations familiales, il s'agira de désaccords entre héritiers dont peuvent résulter des blocages. La création d'une holding familiale, avec un robuste pacte d'actionnaires, qui assure des processus décisionnels efficaces peut être une solution, assez souvent retenue, pour les entreprises de grande taille ; pour

les plus petites, c'est souvent l'attribution à l'un des héritiers du fondateur qui s'imposera. Cette voie peut toutefois donner lieu à des conséquences complexes, qu'une planification juridique peut traiter utilement.

Contrairement à ce qui prévaut dans de nombreux pays, le problème le plus fréquent n'est pas de nature fiscale. Plusieurs cantons suisses exonèrent les successions en ligne directe, et d'autres (p.ex. Vaud, depuis une quinzaine d'années) prévoient des taux sensiblement réduits pour la succession d'entreprises dans laquelle un héritier a un rôle de gérant.

L'un des risques identifiés est l'ampleur de l'indemnisation (« soulte ») que le successeur qui se voit attribuer l'entreprise devra verser à ses cohéritiers. Si l'entreprise représente une part lourdement prépondérante des avoirs successoraux – et il n'est pas rare qu'elle en constitue plus des trois quarts, voire de 90% –, certains cohéritiers (comme les autres enfants ou le conjoint, dits « héritiers réservataires ») ont droit à une indemnisation très importante même lorsque le fondateur a voulu favoriser celui qui reprend l'entreprise. Souvent, les liquidités font défaut pour verser une telle indemnité ; il est arrivé que l'entreprise doive être vendue pour cette raison.

PACTE SUCCESSORAL OU DISPOSITIONS TESTAMENTAIRES

Une planification juridique permet de traiter cette difficulté. Il est possible de le faire sans désavantager ceux des héritiers qui ne reprennent pas l'entreprise. Par exemple, un pacte successoral – qui suppose certes que le fondateur recueille l'accord des héritiers de son vivant – permet de prévoir un régime par lequel l'indemnisation est versée sur une période étendue ; le pacte peut la

rendre dépendante de la capacité de l'entreprise de verser des dividendes. Certains droits de contrôle attribués aux héritiers qui ne participent pas à la gestion, et autres cautèles, sont alors utiles pour éviter le risque d'une dérive (p.ex. pour contrer l'attribution de salaires excessifs au successeur qui empêcheraient le versement d'un dividende raisonnable). Le pacte successoral permet d'assurer l'absence d'une contestation sur ces mesures le moment venu ; mais, s'il n'est pas possible de recueillir l'accord de tous en temps utile, un testament bien conçu permet d'utiliser la plupart des moyens.

STRUCTURER À TEMPS LE CAPITAL-ACTIONS

Par exemple, le fondateur peut structurer le capital en différents types d'actions, certaines ayant un droit de vote privilégié (jusqu'à dix fois plus élevé), mais pas de privilège sur le plan du dividende. En attribuant par testament les actions à droit de vote privilégié à celui des héritiers qui reprend l'entreprise – cela peut se faire par une simple « règle de partage » testamentaire –, le fondateur s'assure que la prise de décision utile restera dans les mains de celui de ses successeurs qu'il a choisi pour ce faire. Et, comme le partage est, le cas échéant, identique entre héritiers sur le plan des droits strictement patrimoniaux (droit au dividende), celui qui succède n'a pas à indemniser ses cohéritiers ; le poids de l'indemnisation ne met alors pas en danger la pérennité de l'entreprise ou la continuité familiale telle qu'elle a été souhaitée par le fondateur. La plupart des solutions efficaces requièrent qu'une société anonyme ait été préalablement constituée. Et que le fondateur ait fait l'effort, qui n'a rien de simple, de se projeter à temps dans l'avenir.

CONTACT



Nicolas Rouiller
Docteur en droit
Avocat au barreau
SwissLegal Lausanne
T : +41 (0)58 255 58 00
E : rouiller@swisslegal.ch



Alexandra Blanc
MLaw
Avocate au barreau
SwissLegal Lausanne
T : +41 (0)58 255 58 00
E : blanc@swisslegal.ch

swisslegal

A propos de SwissLegal

Le groupe SwissLegal rassemble aujourd'hui 13 études d'avocats dans toute la Suisse, comprenant environ 80 juristes. Ses avocats, notaires et experts fiscaux, conseillent et représentent tant les entreprises que les particuliers, en droit commercial, fiscal et successoral, comme dans les autres domaines du droit, dans lesquels ses membres ont développé une grande expérience.

Pour en savoir plus : www.swisslegal.ch

FINANCE

En 2019, les Suisses vont devoir épargner futé

Le vieillissement de la population permet de prédire une diminution des rentes AVS. Les Suisses en sont conscients et savent qu'ils vont devoir épargner pour leur retraite. Mais les solutions sont encore souvent méconnues.

FRANCESCA SACCO

Environ 59 % des Suisses économisent régulièrement pour leurs vieux jours. Chez les personnes en âge de travailler, cette proportion atteint même 76 %. Au total, les sommes détenues dans le pays sur des comptes de prévoyance privée se monteraient à plus de 113 milliards de francs. Mais si le montant versé par chaque ménage dépasse annuellement les 3000 francs, on voit que dans la catégorie des revenus les plus bas, 75 % des ménages n'effectuent aucun versement. Une partie de la population n'a donc pas accès au troisième pilier du système suisse de prévoyance et doit se contenter des deux premiers, qui sont obligatoires (à savoir l'AVS/AI et la LPP), pour assurer sa retraite.

Or, en raison de l'évolution socio-économique du pays, il faut s'attendre à une diminution des rentes AVS. En effet, la population vieillit, l'assurance-vieillesse est chroniquement déficitaire et les caisses de pension ont actuellement tendance à réduire leurs prestations. De plus, les nouvelles formes de travail flexible entraînent une augmentation des interruptions de cotisations qui se répercutent forcément sur les rentes. Les sondages montrent que les Suisses sont parfaitement conscients que l'épargne-prévoyance privée est devenue une nécessité pour garantir le maintien leur niveau de vie après la retraite.

Mais comment épargner à bon escient ? Les conseillers en prévoyance ont tendance à répondre que le plus tôt sera toujours

le mieux. Ainsi, les actifs âgés de 45 à 59 ans qui n'ont pas encore constitué un capital-épargne ne devraient pas attendre davantage avant de commencer. Quant aux personnes qui approchent de l'âge de la retraite ou qui l'ont dépassé, il leur est conseillé de planifier leur prévoyance pour les vingt prochaines années et de contrôler régulièrement l'évolution de leurs placements. En tous les cas, il est essentiel de prendre conseil auprès d'un professionnel pour établir un plan financier personnalisé. Les comptes d'épargne classiques étant très peu attractifs en raison de la persistance des bas taux d'intérêt, il s'agit de considérer d'autres stratégies d'investissement, comme les fonds de placement et les assurances-vie. Cependant, l'offre semble encore passablement sous-utilisée.

Rappelons enfin que l'année 2019 apportera des changements dans la prévoyance privée. Dès janvier prochain, en effet, le montant maximal que l'on peut verser sur un compte de prévoyance 3e pilier lié (3a) pour le déduire ensuite des impôts sera augmenté de quelque 0,8 %. De quoi réaliser de nouvelles économies fiscales...

ANNONCE

helvetia.ch

1858-2018
160
ans
de compétence
en assurance

Aujourd'hui. Demain. ▶ Prévoyance.

Assurer son avenir, c'est simple.
Vous connaissez vos besoins, nous avons la solution.

simple. clair. helvetia 
Votre assureur suisse

Université de Neuchâtel Master en finance membre du CFA Institute University Affiliation Program Cours exclusivement en anglais

- Couverture de 70% des connaissances requises pour passer l'examen CFA®
- Acquisition des méthodes appliquées dans le monde financier actuel
- Accent sur l'analyse financière et la gestion de portefeuille
- Lien privilégié avec le corps professoral



Inscription jusqu'au 30 avril
Contact : mscf@unine.ch

www.unine.ch/mscf

unine
UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

FACULTÉ DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES

INTERVIEW

«Nous recommandons des fonds de placement aux épargnants qui ciblent le rendement»

En raison de leur rendement insignifiant les faibles taux d'intérêt désespèrent les épargnants. Kai Diener, responsable du développement des produits de prévoyance privée chez Helvetia Assurances, explique les alternatives possibles.

La période à faible taux d'intérêt a pour conséquence que l'épargne et la prévoyance via une assurance vie classique sont devenues moins attrayantes. Que recommandez-vous dans cette situation ?

C'est vrai : souvent, les épargnes classiques n'offrent que des taux d'intérêt très bas voire même aucun taux d'intérêt aux épargnants. C'est pourquoi nous recommandons le fonds de placement. Ce dernier constitue le meilleur choix pour les épargnants qui ciblent le rendement. De plus, il est possible dans le cadre d'une assurance de combiner le fonds de placement avec des assurances individuelles grâce au capital décès garanti.

« IL EXISTE UNE QUANTITÉ DE FONDS DE PLACEMENT POUR LES CLIENTS QUI SOUHAITENT ÉPARGNER DE MANIÈRE FLEXIBLE ET INTÉRESSANTE DU POINT DE VUE DU RENDEMENT »

Peu de personnes ont de l'expérience en termes de fonds de placement. Est-ce que les coûts associés ne sont-ils pas particulièrement complexes et incompréhensibles ?

Non, il existe à présent des offres qui sont très simples et transparentes, et pas seulement par rapport aux coûts. Par exemple, le Plan de performance d'Helvetia se distingue par sa transparence des coûts. Une commission de portefeuille de 0,3 % par an est prélevée sur celui-ci. En contrepartie, Helvetia renonce entièrement aux indemnités de distribution pour les fonds. Le Plan de performance permet ainsi le recours à des fonds qui sont généralement réservés à des investisseurs comme les caisses de retraite et les grandes associations et qui se caractérisent par des frais de gestion très bas. Ces frais reviennent directement à l'épargnant, ce qui permet un rendement attractif. Ainsi, le Plan de performance nous permet de répondre aux souhaits des clients en termes de solutions de prévoyance transparentes. C'est également ce qui a été démontré par les réactions de nos anciens clients. Nous leur avons offert un passage gratuit à la nouvelle offre. Nous sommes heureux de constater un intérêt grandissant et que de nombreux clients décident de changer.

Parmi les questions fréquentes, on trouve la question des risques. Comment faut-il évaluer les risques des fonds de placement ?

Il est primordial que le produit corresponde à la tolérance et à la disposition au risque du client. Les personnes ayant un horizon de placement sur le long terme et qui investissent régulièrement prennent un risque calculé et bénéficient en échange d'un rendement prévisionnel

nettement plus intéressant qu'avec des produits avec garantie. Si le moment du versement tombe au moment d'une baisse, il est par ailleurs possible d'obtenir les parts du fonds au lieu du versement et de les maintenir jusqu'à la fin de la baisse. Cela permet de minimiser les risques une nouvelle fois. À la condition que l'argent épargné ne doit pas être récupéré à un moment défini.

Les personnes qui organisent leur prévoyance à l'aide des fonds de placement peuvent choisir parmi une large gamme de fonds. Comment choisir le bon fonds en tant que client ?

Le choix du fonds adapté dépend de différents critères, par exemple de l'objectif et de la durée de placement souhaitée. Il est essentiel de recourir à un conseil approfondi qui permet d'établir un profil d'investisseur individuel. Nous offrons à nos clients un choix en fonds propres et tiers. Notre objectif est de permettre aux clients de trouver le fonds optimal. C'est pourquoi nous avons déjà fait une présélection de fonds. Avec nos fonds propres, les clients bénéficient directement de nos compétences en termes de placement, qui jusqu'à présent n'étaient destinées qu'aux clients institutionnels.



EN INTERVIEW

Kai Diener

Responsable Développement des produits et marketing
Prévoyance privée
Helvetia Assurances
T: +41 (0)58 280 10 00

www.helvetia.ch/plan-de-performance

Quelle est la flexibilité des fonds de placement ?

En principe, il est possible de personnaliser les modalités. Il est possible d'inclure ou d'exclure des risques, par exemple les risques d'incapacité de travail ou de décès. Les interruptions de paiement des primes en cas de problèmes de liquidité constituent une autre possibilité. Par ailleurs, le Plan de performance permet de choisir si on souhaite épargner pour la prévoyance liée (pilier 3a) ou libre (pilier 3b) – avec des versements réguliers ou avec une prime unique. Si au cours de la durée du contrat, les besoins et les préférences changent, le fonds peut être modifié. De plus, il est également possible d'adapter les prestations souhaitées.

Pourquoi devrais-je épargner auprès d'une assurance et non pas chez une banque ?

La combinaison de la prévoyance et de l'épargne offre le grand avantage d'atteindre votre objectif d'épargne, et ce, même en cas d'incapacité de gain. Dans ce cas, l'assurance continue à payer les primes à votre place. Les personnes qui ont uniquement une assurance risque et qui épargnent avec une banque ne bénéficient que de certaines prestations en cas d'incapacité de gain. Mais personne ne versera les cotisations d'épargne.

INTERVIEW

L'irrésistible ascension de l'impact investing

Dans certains pays, moins de 30 % de la population a accès au crédit. Une lacune que veut combler Symbiotics. Les explications de Alexandre Prautzsch, Deputy Head Clients Division.

Symbiotics est actif dans plus de 70 pays et possède des bureaux à Genève, Zurich, Londres, Cape Town, Mexico et Singapour. L'une de ses spécialités est la microfinance. Qu'entend-on par-là ?

Alexandre Prautzsch. Il s'agit d'un ensemble de services destinés aux personnes qui sont exclues du système financier traditionnel. Ces services s'adressent donc majoritairement à des populations vivant dans des pays pauvres ou en voie de développement. Concrètement, les fonds en microfinance prêtent de l'argent à des institutions de microfinance locales, qui sont en quelque

sorte des microbanques, dont nous finançons une partie du passif. Nos prêts se situent dans une fourchette de 5 à 20 millions de dollars. Ces institutions accordent ensuite des microprêts à de petites entreprises, des familles, des ménages, etc. La taille de ces prêts varie généralement de 150 à 50'000 dollars.

Vous êtes également spécialisés dans l'investissement d'impact. De quoi s'agit-il ?

Commençons par définir tout d'abord les investissements durables. Ces stratégies reposent sur certains critères aujourd'hui formalisés sous l'acronyme ESG (Economique, Social, Gouvernance) pour sélectionner les titres qui composent un portefeuille. Les investissements d'impact visent, en plus d'un rendement financier dans un univers ESG, un impact social ou environnemental, que les investisseurs s'attendent à voir mesuré. L'ONU a proposé, à travers ses 17 objectifs de développement durable, un référentiel commun pour définir la notion « d'impact ». La microfinance permet d'atteindre plusieurs de ces objectifs, mais une partie d'entre eux nécessiteront une certaine innovation quant aux méthodes d'investissement, et d'autres impliqueront tout simplement le recours à des fonds publics ou philanthropiques.

 **symbiotics**

CONTACT

Symbiotics SA

Rue de la Synagogue 31 · 1204 Genève, Suisse
T: +41 (0)22 338 15 40

www.symbioticsgroup.com

ANNONCE



Symbiotics,
un des leaders mondiaux
de l'impact investing,
basé à Genève.

symbioticsgroup.com

CONTRIBUTION

Le solaire, un placement d'avenir !

Investir en obligation verte dès CHF 10'000.– chez PrimeEnergy à Genève.



Immeubles équipés de centrales solaires PrimeEnergy à Rheinfelden

Des solutions de placement concrètes existent aujourd'hui mariant les adjectifs « durable » et « rentable » à la perfection. C'est la devise de PrimeEnergy Cleantech SA à Genève, spécialisée dans les investissements durables depuis 2011. Donnant ainsi l'opportunité d'investir dans des projets de centrales solaires photovoltaïques d'envergure, à proximité de chez vous, en obtenant un rendement annuel de 3,85 %. Aujourd'hui, chacun peut devenir un acteur financier éco-responsable en souscrivant à des obligations vertes, dites Green Bonds, permettant le financement de projets solaires pour produire de l'électricité propre. Le courant, réinjecté au réseau ou utilisé directement par le consommateur final est racheté à un prix fixe pendant une durée de 20 ou 25 ans. Cela garantit un rendement stable qui correspond tout à fait à des émissions obligataires. Ces dernières, d'une durée de 5, 7 ou 10 ans, proposent un rendement annuel, sous forme de coupons, directement versé au souscripteur chaque année. Le nominal de l'obligation est de CHF 10'000, permettant autant aux particuliers qu'aux institutionnels de souscrire !

Pour se rapprocher au plus près de ses futurs investisseurs, PrimeEnergy organise des confé-

rences chaque jeudi à Genève et à Lausanne, afin d'expliquer en détail leurs solutions de placement direct dans l'économie réelle et surtout locale !

L'objectif du groupe : atteindre une production annuelle de 100 GWh (correspondant à la consommation annuelle de 25'000 foyers Suisse). Cela représenterait une économie de CO2 pour la planète de 144'000 tonnes par année. Pour arriver à ses fins, l'entreprise avance main dans la main avec ses investisseurs, toujours de plus en plus nombreux. Ces derniers sont très impliqués dans l'évolution de la société : invitation aux inaugurations de centrales solaires, à des Green-meeting, salons ou autres événements « verts ».

PrimeEnergy dispose également d'un ambassadeur de choix : pour montrer l'exemple, Bertrand Piccard, initiateur et président de la Fondation SolarImpulse, a décidé de souscrire aux obligations PrimeEnergy et de suivre l'entreprise dans son développement.



CONTACT

PrimeEnergy Cleantech SA

Boulevard Carl-VOGT 33

CH-1205 Genève

T: +41 (0)22 310 55 52

info@prime-energy-cleantech.ch

www.prime-energy-cleantech.ch

CONTRIBUTION

Copré toujours en bonne santé financière

En 2017, une fois de plus, la fondation Copré a rémunéré l'épargne de ses affiliés à des taux supérieurs à la moyenne.

La Collective de Prévoyance - Copré est spécialisée dans le domaine de la prévoyance professionnelle. Avec plus de quarante ans d'expérience dans le 2e pilier, une vingtaine d'employés à Genève et à Lausanne, 12'000 assurés actifs et près de deux milliards de francs sous gestion, elle continue d'afficher une bonne santé financière. Il y aurait à cela quatre raisons, d'après son directeur général Pascal Kuchen.

L'INDÉPENDANCE AU SERVICE DES AFFILIÉS

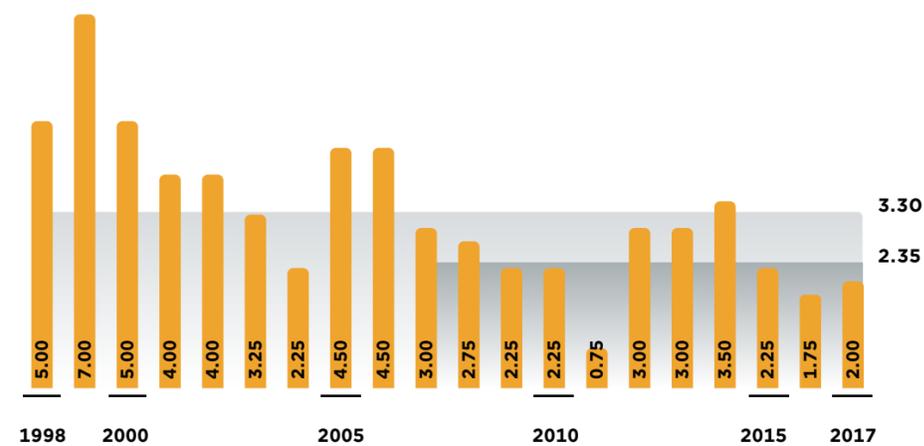
Chez Copré, les bénéficiaires de la fondation sont exclusivement utilisés pour augmenter le taux d'intérêt rémunérateur et renforcer les réserves. « Comme nous sommes une Fondation indépendante, nous n'avons pas d'actionnaires ; nous n'avons donc pas d'autres intérêts à servir que ceux de nos affiliés », déclare Pascal Kuchen. En conséquence, le Conseil de fondation n'est pas placé en situation de devoir arbitrer entre l'intérêt des actionnaires intéressés à augmenter leur rémunération sur leur investissement, et celui des assurés qui souhaitent obtenir de meilleures prestations de retraites (rendement net produit par leur épargne sous la forme

du taux d'intérêt pendant la carrière et rentes à vie au moment de la retraite). « Le fait que notre indépendance soit mise au service exclusif des assurés nous permet aussi de choisir librement nos partenaires, auxquels nous confions l'exécution de certains mandats spécifiques comme la banque dépositaire, la réassurance, l'expert agréé ou l'organe de révision, par exemple », ajoute Pascal Kuchen.

TAUX DE RÉMUNÉRATION ET DE CONVERSION INTÉRESSANTS

Chez Copré, les taux de rémunération sont, depuis toujours, légèrement au-dessus de la moyenne. Le taux moyen distribué sur les dix dernières années atteint les 2,35% (sans splitting entre la partie obligatoire et surobligatoire) et le taux d'intérêt minimum légal se monte, sur la même période, à 1,65%. Ces taux de rendements sont parmi les meilleurs du marché. Comment expliquer cela ? « Nous avons une bonne santé financière, avec un degré de couverture de 108,5% », affirme Pascal Kuchen, qui précise que « la rémunération de l'épargne est directement fonction du rendement de la fortune, des frais de fonctionnement et de la situation des réserves ».

INTÉRÊTS DISTRIBUÉS DEPUIS 1998

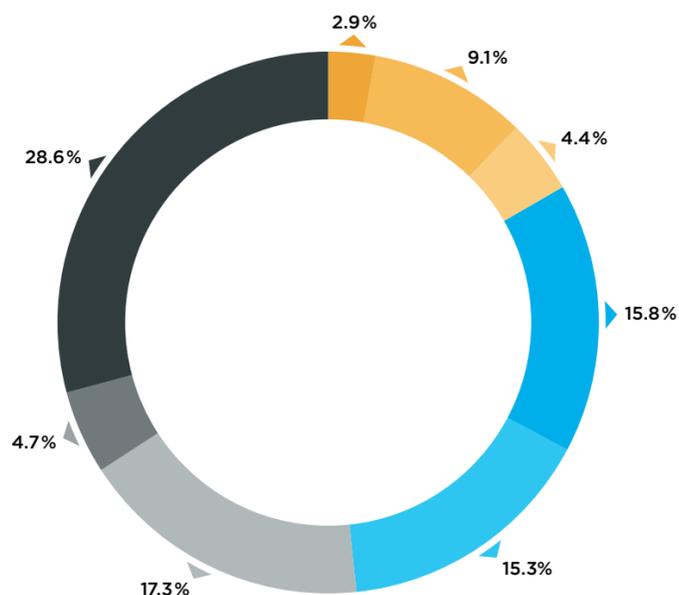


VALEURS EN %

- COPRÉ
- TAUX MOYEN SUR 10 ANS
- TAUX MOYEN SUR 20 ANS

RÉPARTITION PAR CATÉGORIE DE PLACEMENTS

SITUATION AU 31.12.2017



VALEURS EN %

- IMMOBILIER SUISSE
- IMMOBILIER ÉTRANGER
- PLACEMENTS NON-TRADITIONNELS
- ACTIONS CHF
- ACTIONS MONNAIES ÉTRANGÈRES
- LIQUIDITÉS
- OBLIGATIONS CHF
- OBLIGATIONS MONNAIES ÉTRANGÈRES

Quant au taux de conversion, qui permet de convertir l'avoire de vieillesse en rentes, « il a longtemps été le même pour toutes les fondations de prévoyance mais, aujourd'hui, il y a des différences notoires, et il se trouve que nous sommes très bien positionnés. En 2018, nous l'avons fixé à 6,7%, contre 5 à 5,5% chez la plupart de nos concurrents ». Ces deux éléments (intérêts sur les capitaux et taux de conversion) étant cumulatifs, cela fait une grande différence au niveau des rentes de retraites touchées par les assurés !

DES PLACEMENTS LARGES ET BIEN RÉPARTIS

Chez Copré, le mot d'ordre en matière de placements est : diversification. Le portefeuille d'actifs est constitué d'un mixte de gestion indicielle et de gestion non traditionnelle, avec 34% d'actions et 17% de placements financiers dans des fonds alternatifs comme le Private Equity. L'immobilier, avec 28% de l'allocation d'actifs de la Fondation, représente une part importante de la stratégie: il comprend plus de 85 objets répartis dans toute la Suisse. Son rendement stable permet d'atténuer les fluctuations boursières. En outre, la gestion du patrimoine de la Fondation est assurée par notre Commission de placement et notre CIO, qui mandatent des experts externes en cas de nécessité. Dans la même dynamique d'indépendance et d'optimisation de frais pour leurs affiliés, la Fondation privilégie les investissements dits « en direct », notamment dans l'immobilier. À noter que la bonne performance de placements a été reconnue plusieurs années de suite par le premier prix attribué par la Sonntags Zeitung lors de

l'étude comparative annuelle des solutions de prévoyance suisse.

TARIFICATION ATTRACTIVE

Chez Copré, il n'y a « aucune volonté de réaliser des gains sur le processus risque ». Pour cette raison, les primes de risque sont donc basses, avec une réassurance congruente des risques invalidité et décès. Par ailleurs, la Fondation applique une politique d'acceptation souple. La même philosophie de transparence et d'optimisation est appliquée aux frais facturés par assuré, qui sont des plus attractifs.



CONTACT

Pascal Kuchen

La Collective de Prévoyance - Copré

T: +41 (0)21 310 12 30

www.copre.ch

ANNONCE


copré
 LA COLLECTIVE
 DE PRÉVOYANCE
 DEPUIS 1974

VOIR PLUS LOIN, VOIR DEMAIN

PRÉVOYANCE 2^E PILIER

www.copre.ch