

Credit Suisse dans le viseur de la justice à Genève

GESTION D'ACTIFS. La banque se retrouve dans le viseur de la justice à Genève. Une enquête menée depuis trois ans sur les agissements du gestionnaire d'actif TG Investment Services a été étendue à la grande banque, a indiqué une porte-parole de l'établissement zurichois, confirmant une information relayée par plusieurs médias.

L'établissement zurichois pourrait être tenu responsable de négligence. Les mesures visant à prévenir une infraction comme le blanchiment d'argent n'auraient pas été suffisantes. «Credit Suisse rejette résolument toute responsabilité pénale et se défendra par tous les moyens contre les accusations», a expliqué une porte-parole du groupe.

La société genevoise TG Investment Services, pour laquelle Credit Suisse servait de banque dépositaire, aurait fait perdre des millions de francs à ses clients, a rapporté hier le *Tages-Anzeiger*. Le gestionnaire d'actifs a été fondé en 2008 par d'anciens employés du numéro deux bancaire helvétique, bien connectés en Turquie et qui attireraient par ce biais une clientèle fortunée. — (awp)

JULIUS BÄR: adaptation de la rémunération des gestionnaires de fortune

Le groupe veut changer le mode de rémunération des gestionnaires de fortune. L'objectif est d'attirer de nouveaux gestionnaires et d'inciter les meilleurs de ceux en place à rester, a rapporté l'agence Bloomberg hier, citant une source informée. La banque privée zurichoise souhaiterait mettre plus l'accent sur les bonis liés à la performance et réduire l'importance du salaire fixe. Cela concerne en majorité les nouveaux engagés. — (awp)

MIGROS: management buy-out de l'unité TMI

M-Industrie, unité regroupant l'ensemble des entreprises industrielles de Migros, a vendu Trade Marketing Intelligence (TMI) à ses cadres, à savoir les directeurs Markus Wanner et Nicolas Schibler. TMI a été fondée en 2014 en tant que société assurant des services de marketing et de promotion à l'interne. TMI sera transformée au 1^{er} janvier 2019 en SA, dans laquelle Migros conservera une participation minoritaire en tant que partenaire stratégique. Tous les collaborateurs de TMI sont repris. — (awp)

AVALOQ: lancement dans le capital-risque

Le développeur de solutions bancaires informatisées étend son spectre d'activités à l'accompagnement des jeunes pousses fintech et des sociétés du domaine en pleine croissance, avec la fondation d'une unité baptisée Avaloq Venture. La nouvelle entité permettra aux firmes correspondant aux critères et désireuses de collaborer avec Avaloq d'accéder au financement nécessaire à leur développement. — (awp)

La start-up vaudoise ThinkEE démocratise l'internet des objets

La spin-off de l'EPFL fournit une solution technologique pour amener les objets connectés à la portée des PME, en s'adaptant à leurs besoins.

SOPHIE MARENNE

L'Internet of Things (IoT), cet écosystème d'objets connectés, est généralement l'apanage des grandes compagnies et multinationales, celles qui ont les ressources nécessaires pour structurer leur réseau d'appareils. Dans cette course numérique, les petites boîtes sont bien souvent à la traîne. Pour remédier à cette situation, ThinkEE a conçu une plateforme flexible, performante et robuste qui facilite la récolte de données. Sa clientèle cible: les PME. «Nous aidons les petites et moyennes entreprises à gérer leurs appareils électroniques et les informations qui en découlent. Ainsi, elles peuvent soit générer un revenu complémentaire, soit baisser leurs charges», annonce Johann Bigler, l'un des fondateurs de la start-up.

La spin-off de l'EPFL compte déjà une dizaine de clients B2B dans son carnet d'adresses dont, par exemple, l'yverdonnois MADD Technologies en météorologie, le lausannois Droople en gestion de l'eau, ou encore le fribourgeois GeoAzimut actif en géothermie. «Notre offre transversale peut toucher n'importe quelle société qui cherche à récolter, centraliser et utiliser ses données en temps réel», affirme Jean-Charles Fosse, son associé. La plateforme est composée de différents blocs, modulables en fonction des besoins de chaque



JEAN-CHARLES FOSSE, THIBAUT BUISSON ET JOHANN BIGLER. Les entrepreneurs recruteront prochainement pour agrandir l'équipe.

client. Les fonctionnalités sont, par exemple, le système d'alerte, la carte des capteurs, la gestion des problèmes par priorité ou encore la maintenance prédictive des appareils. «Nous sommes comme un WordPress pour les applications IoT. A la façon dont ce logiciel permet la création facilitée de sites internet, nous rendons l'utilisation des objets connectés accessible aux PME», ajoute-t-il.

La volonté d'entreprendre

Le prix de la solution varie au regard du nombre d'objets connectés et de leurs types. Le modèle d'affaires de la spin-off nichée à l'EPLF Innovation Park est celui

de l'abonnement: «Si cela fonctionne pour notre client, cela fonctionne pour nous également. Nous sélectionnons donc soigneusement nos partenaires», dit Johann Bigler.

Une spin-off consacrée au marché de la sécurité

Energie, agriculture, industrie, facility management, sécurité... La plateforme répond aux besoins de tout domaine mais pour ce dernier, la jeune pousse a fondé une spin-off dédiée. Nommée Kateo, elle est la joint-venture de ThinkEE et de l'entreprise française Proinsec – également active en Suisse et au Maroc – spécialisée en formations dans la prévention des risques professionnels. Cette firme est menée par Thibaut Buisson qui a rejoint l'équipe de ThinkEE et de Kateo.

Kateo connecte les appareils de sûreté, tels que les extincteurs, et digitalise la maintenance de sécurité. Jean-Charles Fosse commente: «Nous apportons le volet technologique et Proinsec amène son réseau de contacts et son savoir-faire métier.»

Née en juillet, la jeune pousse a déjà remporté le Start-up Contest du salon Expropotection à Paris, le rassemblement autour de la gestion des risques, la semaine dernière. «Cela nous donne droit à un stand lors de la prochaine édition, en 2020.»■

Les PME peuvent suivre la numérisation par étape plutôt que par de grands projets

ÉTUDE CCIG. Il faut cerner les enjeux de la quatrième révolution industrielle avant de déterminer comment affronter les changements et en tirer profit.

CHRISTIAN AFFOLTER

L'étude menée par la journaliste Aline Yazgi sur mandat de la CCIG, et en collaboration avec elle, relève un aspect déconcertant de la quatrième révolution industrielle par rapport aux trois précédentes. Chacune de celles-ci était liée à l'émergence d'une nouvelle technologie - la machine à vapeur, l'électricité, l'informatique/microélectronique. Cette fois-ci, c'est une combinaison de plusieurs technologies qui engendre la quatrième révolution industrielle. Il est ainsi possible de faire usage d'objets connectés, de la réalité virtuelle, du big data, de l'intelligence artificielle, de la blockchain, des robots collaboratifs (qui s'associent pour effectuer des tâches répétitives), de l'impression 3D ou encore des drones. Mais c'est la combinaison de toutes ces technologies qui est l'aspect le plus intéressant. Cela rend son impact à la fois plus global et plus difficile à saisir et à gérer. Néanmoins, un élément se trouve à son centre: la donnée. Les nouvelles technologies apportées «entraînent un profond boulever-



HÉLÈNE DE VOS VUADENS. La responsable Communication et relations investisseurs de la BCGE encourage l'initiative individuelle.

sement de la manière des entreprises de fonctionner et d'appréhender le monde», constate l'étude. Toutes les entreprises sont concernées et doivent réfléchir à leur stratégie. Ce dossier ne concerne pas que le responsable IT, voire la société externe qui s'occupe de l'informatique, mais il doit faire partie des priorités de la di-

rection générale, tout comme du conseil d'administration. «La hantise principale d'un entrepreneur que j'ai rencontré est de se voir soudainement disrupté par une entreprise qui vient de nulle part», a souligné Aline Yazgi. Pour combattre cette menace (voire la tourner en opportunité), les entreprises traditionnelles doi-

vent être encore plus à l'écoute de leurs clients. Non pas dans le sens classique du «le client est roi», mais en le laissant participer activement au développement de l'offre, notamment dans le sens d'une personnalisation accrue. Cette démarche participative est facilitée par la dématérialisation de l'information, qui libère sa circulation. La contrepartie en est qu'il faut assurer la sécurité des données face à des points d'entrée et des cybermenaces toujours plus nombreux. Le principe est simple: il faut protéger les actifs numériques comme les autres actifs.

Il ne faut pas considérer non plus que la numérisation représente un projet trop important, trop coûteux, entraînant trop de changements profonds pour être à la portée d'une PME. Le processus commence par l'élaboration d'une stratégie. «Les entreprises peuvent procéder par petits pas, commencer par des choses simples, la mise en place d'un site web, un suivi de la production au quotidien, l'installation d'un bon système CRM pour la gestion des relations clients. Mais elles doivent com-

prendre que ce processus n'est jamais terminé, qu'il faut adopter une culture du changement permanent. Elles doivent aussi être conscientes du fait que plus personne ne peut tout faire tout seul. L'esprit de silo n'est plus possible, il faut collaborer avec des partenaires», insiste Aline Yazgi. Cette démarche de petits pas devrait aussi permettre d'éviter l'émergence d'une fracture numérique, et d'atténuer l'influence des facteurs classiques que sont la taille d'une entreprise, son secteur d'activité, l'âge (et surtout l'intérêt) des dirigeants, l'âge du personnel. Comme l'a souligné Juan-Carlos Torres, président et directeur adjoint ad interim de la CCIG, la FER comme la CCIG ont aussi un rôle à jouer et une responsabilité à assumer dans ce processus. «Mais l'initiative doit aussi venir des individus. Nous devons mener une réflexion sur la manière dont nous pouvons aider les entrepreneurs, les éduquer», a précisé la directrice adjointe et responsable Communication et relations investisseurs de la BCGE Hélène de Vos Vuadens. ■