

SMI 8981.39	DOW JONES 24964.75
8989	25200
8956	25100
8923	25000
8890	24900
+0.82%	-1.01%

LIBRE-ÉCHANGE

Mercosur: le refus des agriculteurs

PAGE 10

CROISSANCE DU MARCHÉ NON DOMESTIQUE La gestion de fortune en forme

PAGE 6

RECRUTEMENT EN LIGNE Adecco reprend Vettery

PAGE 7

EXCELLENT DÉBUT D'ANNÉE Bond des exportations horlogères

PAGE 9

APRÈS SA RESTRUCTURATION EN 2015 HSBC renoue avec les bénéficiaires

PAGE 8

COMMERCE DE DÉTAIL Ventes en ligne: +10%

PAGE 10

POUR LA BANQUE D'ANGLETERRE Le bitcoin a «plutôt échoué»

PAGE 15

RETRANSMISSION DE TOURNOIS Facebook mise sur l'e-sport

PAGE 8

Interiman Group fête son 20^e anniversaire



RAYMOND KNIGGE. Le fondateur et président de la société est fier de voir les talents du milieu du placement de personnel contacter son entreprise pour poser leur candidature.

Elle vient à peine de dévoiler un chiffre d'affaires à hauteur de 265 millions de francs pour 2017 qu'elle annonce déjà qu'elle dépassera la barre des 300 millions au cours de 2018. L'entreprise Interiman Group fête ses 20 ans d'existence cette année et ne compte pas se reposer sur ses lauriers. «Il est possible que nous devenions la plus grande compagnie de services en ressources humaines de Suisse romande en 2018», déclare Raymond Knigge, fondateur et président. La stratégie de la société de placement de personnel est, d'une part, de proposer l'offre la plus complète possible notamment grâce à ses 11 filiales; et de l'autre, de poursuivre son expansion en Suisse par des ouvertures d'agences.

Le dirigeant est satisfait de ce que son projet est devenu. La structure compte 11 enseignes spécialisées, soit 61 agences et 250 collaborateurs internes, pour faire le tour complet d'une carrière professionnelle – du recrutement à l'engagement, en passant par les formations et jusqu'à la reconversion. Quid de ses attentes pour les 40 ans d'Interiman Group? «Nous souhaitons obtenir 10% de parts de marché dans le secteur suisse du travail temporaire, tout en déployant nos services à l'étranger». Un objectif qu'il juge ambitieux mais pas prétentieux. **PAGE 6**

SOPHiA GENETICS: la thérapie innovante

INNOVATION. L'entreprise lausannoise aidera 100 fois plus de patients qu'aujourd'hui grâce à la radiomique.



JURGI CAMBLONG. On va donner plus d'informations au médecin pour prendre des décisions plus fines.

FATHI DERDER

SOPHiA GENETICS, le spécialiste de la médecine basée sur les données se développe dans la radiomique et devient une véritable plateforme entre les hôpitaux et la pharma. «Nous avons fortement agrandi notre réseau à l'international, car c'est essentiel: le développement de SOPHiA, notre intelligence artificielle, passe par l'extension du réseau et la dissémination d'un savoir collectif partagé par les hôpitaux», explique son CEO Jurgi Camblong. Ce qui compte au final, c'est la pertinence de notre intelligence artificielle. Il faut donc une importante masse de données pour

améliorer cette intelligence. Plus le réseau est grand plus on augmente le volume de cas compliqués, plus SOPHiA devient pertinente pour l'ensemble des utilisateurs.»

Les efforts portent leur fruit puisque SOPHiA GENETICS a été classé hier à la 5^e place de la liste des 10 compagnies les plus innovantes dans l'industrie biotech par Fast Company. Le magazine d'affaires américain reconnaît l'approche innovante de l'entreprise lausannoise et son impact direct sur les patients à l'international.

«On continue à investir pour grandir.» Entretien avec Jurgi Camblong. **PAGE 3**

Les entreprises font face à la pénurie de compétences

CHRISTIAN AFFOLTER

Les entreprises suisses se montrent particulièrement optimistes par rapport à la croissance de leurs chiffres d'affaires en 2018. Elles n'ont plus été aussi positives depuis 2014. Pour être à la hau-

teur de leurs ambitions, elles se montrent aussi plus engagées du côté des investissements et ont plus tendance à accroître leurs effectifs. Mais la pénurie de compétences figure en tête de liste des problèmes que rencontrent les entreprises. Elle représente même

le principal risque pour leur développement. Il se confirme que ce sujet est particulièrement répandu au sein de la construction et de l'industrie. Mais les entreprises ont également leurs responsabilités au niveau de la formation continue. **PAGE 9**



MARK HAWKINS. Certains cursus universitaires ont eux aussi perdu en pertinence.

Meier Tobler doit établir son avantage

TECHNIQUE DU BÂTIMENT. Ce groupe est aujourd'hui l'offreur le plus complet sur un marché suisse difficile.

PHILIPPE REY

Le groupe Meier Tobler est en passe de réussir son intégration mais il doit encore concrétiser son avantage unique résultant de la seule offre complète sur le marché suisse de la technique du bâtiment (chauffage et climatisation). Lequel s'avère somme toute encore fragmenté et conservateur en considération des habitudes des intermédiaires dont les architectes et les installateurs. Meier Tobler entend s'imposer et gagner progressivement des parts de marché sur un marché des nouvelles constructions et de la rénovation qui est très concurrentiel avec une pression sur les marges. Particulièrement en ce qui concerne les installations de chauffage. Le marché suisse de la

technique du bâtiment restera difficile en 2018. Les faibles prix de l'énergie et les incertitudes accompagnant les prescriptions cantonales en matière d'énergie sont un frein aux rénovations. Pourtant, le potentiel demeure considérable si l'on veut réaliser la stratégie énergétique 2050. Dans l'activité de remplacement des systèmes de production de chaleur en particulier, de nombreux prestataires se disputent une demande à la baisse. Il peut s'ensuivre une nouvelle diminution des prix et des marges. C'est pourquoi Meier Tobler prévoit encore une légère baisse de son chiffre d'affaires pour l'année 2018. Un dividende plus faible par rapport à celui au titre de 2017 (2 francs par action) est même possible. **PAGE 4**

L'accélérateur Fusion veut être une référence

Basé à Genève depuis 2015, il est le premier accélérateur en Suisse à la fois fintech, proptech et lifetech.

MATTEO IANNI

Plus de start-up, plus de secteurs, plus d'impact. L'accélérateur de start-up Fusion à Genève est continuellement en mutation. En décembre, il annonçait le doublement du nombre d'entreprises au sein de l'organisme, et il élargissait son champ d'action. Fusion s'est en effet diversifié en créant trois accélérateurs verticaux spécialisés dans la lifetech, la proptech et l'entrepreneuriat social.

Dans sa mue, l'accélérateur vient de lancer récemment deux projets sur la blockchain: un Blockchain lab et une association. Avec le soutien officiel du canton de Genève et de la Fongit, ces deux initiatives regroupent des acteurs de l'innovation block-

chain à l'échelle nationale suisse. La Swiss blockchain association a pour mission de développer l'écosystème blockchain national, avec comme membres réputés Temenos ou encore SaxoBank. Fusion a également créé un Blockchain lab, dispositif visant à soutenir et encadrer les initiatives blockchain fleurissant sur le territoire, en apportant toute l'expertise de l'accélérateur dans le «mentoring». Fusion annonce également avoir accompagné 10 start-up dirigée dans la technologie blockchain.

Avec plus de 50 entreprises accompagnées, et une présence dans plus de 40 pays à travers le monde, l'accélérateur de start-up déborde d'ambition. Entretien avec le CEO de Fusion, Sal Mattei. **PAGE 7**



9 771421 948004 3 0 0 0 8

La gestion de fortune sauve la BC d'Obwald

Le résultat opérationnel a atteint 25,7 millions de francs (+4,7%) et le bénéfice net 15,6 millions (+6,3%).

La Banque cantonale d'Obwald (OWKB) n'a pas réussi à transformer en croissance la hausse des volumes dans son cœur de métier. L'établissement a dû se reposer sur la gestion de fortune et le négoce pour engranger davantage de recettes. La rentabilité et les profits ont nettement augmenté. Un résultat solide est attendu pour l'exercice en cours. Principale activité de l'OWKB, les créances hypothécaires ont pris 2,6% sur un an pour se fixer à 3,12 milliards de francs, indique l'établissement de Suisse centrale mardi. Les avances à la clientèle totalisent 3,43 milliards.

Malgré cette hausse des volumes, les opérations d'intérêt ont généré un résultat net stable de 46,7 millions. Les recettes brutes de cette activité, excluant les provisions, se sont légèrement repliées. Cette modeste performance reflète un marché du crédit de plus en plus concurrentiel, affirme la banque.

La gestion de fortune, respectivement

les opérations de commissions et de prestations de services, ont crû de 14,1% à 8,4 millions de francs. La progression est encore plus forte pour les opérations de négoce, dont le produit a gonflé de 20% à 3,5 millions. Les recettes totales ont pris 3,0% à 60,0 millions de francs, tandis que les charges se sont alourdies de 3,7% à 29,5 millions de francs.

Une décision de justice sur un projet de construction a engendré des coûts supplémentaires. A fin décembre, l'OWKB employait 157 employés. Le ratio coûts-revenus s'est fixé à 49,1%.

Le résultat opérationnel a atteint 25,7 millions de francs (+4,7%) et le bénéfice net 15,6 millions (+6,3%). Le conseil d'administration a relevé le dividende pour le bon de participation à 34% de la valeur nominale, contre 32% auparavant. Pour sa part, le demicanton d'Obwald recevra un total de 9,8 millions de francs, une rémunération relevée de 0,6 million sur un an. — (awp)

Petit bond du résultat de la BC de Thurgovie

Les actionnaires se verront proposer un dividende inchangé de 2,75 francs par bon de participation.

La Banque cantonale de Thurgovie (TKB) a vu son bénéfice net s'étoffer de 2,8% en 2017 pour s'établir à 129,4 millions de francs. Dans l'ensemble, le produit d'exploitation a augmenté, mais le résultat opérationnel a été plombé par un versement à la caisse de pension, explique l'établissement de Suisse orientale. Les actionnaires se verront proposer un dividende de 2,75 francs par bon de participation.

Dans le détail, le résultat net des opérations d'intérêts, principale source de revenus de la banque, s'est replié de 2,5% à 251 millions de francs. En revanche, le produit des commissions et services a pro-

gressé de 8,1% à 51,4 millions de francs et celui des activités de négoce et de l'option de juste valeur à 26,0 millions (+10,6%), alors que le poste autres recettes est ressorti à 6,4 millions.

Les charges d'exploitation ont enflé de 5,2% à 168,1 millions de francs, essentiellement en raison du versement de 11,2 millions de francs à la caisse de pension de la banque, qui a fait bondir de près de 10% les charges de personnel. Les frais de matériel ont quant à eux pu être ramenés à 54,5 millions (-3,1%).

Le résultat d'exploitation accuse une baisse de 5,8% à 158,7 millions. — (awp)

Excellent exercice de la BC d'Argovie

La banque a accru son résultat net de 2,4% à 145,6 millions de francs. Les opérations de négoce ont bondi de 21,3%.

La Banque cantonale d'Argovie (AKB) a réalisé l'an dernier le deuxième meilleur résultat de son histoire. L'établissement a accru son bénéfice net de 2,4% à 145,6 millions de francs.

La banque n'a toutefois pas réussi à dépasser son record de 2015 de 155,4 millions de francs de bénéfice. Le produit d'exploitation a lui légèrement progressé, de 0,6% à 386,2 millions, a indiqué mardi la Banque Cantonale d'Argovie. Le résultat opérationnel a par contre diminué de 2,7% à 189,9

millions de francs. Les opérations d'intérêt, principale source de revenus, ont généré un produit en baisse de 5,1% ou 13,6 millions à 255,3 millions. Ce repli a pu être compensé par les autres domaines d'activité.

Les opérations de négoce ont bondi de 21,3% à 61,9 millions de francs, tandis que le produit des commissions et services a progressé de 5,7% à 62,3 millions. La somme du bilan s'est étoffée de 6,8% pour s'établir à près de 27 milliards de francs. — (awp)

Interiman, roi du placement de personnel en Romandie

Le groupe fête son 20^e anniversaire cette année. Il prévoit que ses ventes dépasseront les 300 millions en 2018.

SOPHIE MARENNE

«L'intérim n'a plus mauvaise réputation», affirme Raymond Knigge, fondateur et président d'Interiman Group. «Ce phénomène représente 2,2% de la population. Il est maintenant connu, intégré dans les esprits et dans la société.»

Il tire un bilan positif de l'année écoulée et la résume ainsi: «En 2017, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 265 millions de francs, soit une augmentation de 7%. Cela équivaut à 16.678 travailleurs temporaires qui sont passés par notre entreprise pour être employés à travers 65.885 missions. Au total, nous avons servi 3116 clients au sein de nos 11 sociétés spécialisées, soit 61 agences et 250 collaborateurs internes». Cette année a aussi été marquée par le lancement de nombreuses nouvelles prestations telles que le service d'outplacement proposé par Humanys Solutions. Enfin, et c'est la cerise sur le gâteau, le groupe a remporté de nombreux contrats auprès des communes et cantons dans le but d'accompagner les reconversions de chercheurs d'emploi. Ces bons résultats ont permis à Interiman de se hisser sur le podium des plus grandes sociétés de placement de personnel de Suisse: à la 3^e place à l'échelle du pays et à la 2^e au regard de la Suisse romande.

Ce bilan établi, le président porte son regard vers l'avenir. «En 2018, il est possible que nous prenions la tête du peloton en Romandie et que nous y devenions la première agence d'intérim. Cette année marquera le 20^e anniversaire du groupe ainsi qu'une



RAYMOND KNIGGE. Il a pour stratégie de réinvestir systématiquement les bénéfices de l'entreprise pour en assurer la croissance.

étape symbolique dans son développement: nos ventes dépasseront les 300 millions de francs. Ce montant correspond à l'objectif que je m'étais fixé pour les 20 ans de la société au moment de sa création en 1998.»

Des prestations tactiques

Ancien footballeur professionnel, Raymond Knigge a d'abord ouvert les agences Ecco Travail Temporaire en Suisse. Il y a travaillé durant 16 ans avant la fusion avec Adia qui mena à Adecco. Après deux années en tant que Key Account Director de la structure helvète, il s'est lancé dans sa nouvelle aventure: Interiman. «Paradoxalement, la marque Adecco, plutôt généraliste, ne correspondait plus à ma vision. J'ai alors agi selon ma philosophie qui veut que, dans une société de services, ce soient les internes fixes qui fassent la différence.»

La stratégie de l'organisme est d'intensifier sa collaboration avec ses clients, aussi bien employeurs qu'employés, en leur offrant des services personnalisés. Il explique: «Dans le futur, nous comptons proposer de plus en plus de services qui correspondront à toutes les étapes d'une carrière. Aussi, nous épaulerons les employeurs à capter et garder leurs talents». Raymond Knigge se targue de l'avant-garde d'Interiman en matière d'offre: «La raison pour laquelle notre structure est composée d'autant d'enseignements spécialisés est qu'ainsi nous sommes capables de proposer des prestations pointues que d'autres n'envisagent pas». L'autre versant du programme de développement d'Interiman consiste à consolider la position du groupe par des ouvertures d'agences. «Nous inaugurerons bientôt une deuxième agence au Tessin, à Bellinzona, et nous

sommes en train d'étudier différentes opportunités de rachat, en Suisse et à l'étranger», relate-t-il.

Le marché du travail est en ébullition

Pour Raymond Knigge, le défi de l'intérim, bien au-delà de la digitalisation ou des aléas de l'économie, c'est d'anticiper les évolutions au niveau du marché du travail. Il prédit que l'un des principaux bouleversements concernera les employés, en particulier ceux qui entrent dans la vie active aujourd'hui. «Quand j'étais jeune, si un individu restait chez un unique employeur toute sa vie, c'était une personne extraordinaire. Depuis une dizaine d'années, c'est devenu un handicap. Il faut désormais naviguer entre deux ou trois employeurs pour vivre des expériences différentes. A l'avenir ce sera encore un autre paradigme: les individus feront face au cours de leur carrière à des changements – non plus d'employeurs – mais de professions. Par exemple, ma fille a tout juste entamé l'école hôtelière. Assurément, elle n'aura non pas trois employeurs ou plus, mais bien trois métiers ou plus!»

Il précise que l'avènement de ce nouveau modèle de marché du travail ne se fera pas sans douleur. «Nous devons nous préparer à ce bouleversement. C'est la raison pour laquelle durant les 20 années qui se sont écoulées, j'ai conçu Interiman comme un cercle. Nous nous occupons en effet de la totalité d'une carrière.» Le recrutement, l'engagement, les formations, la reconversion,... La société de placement de personnel se charge du tour complet de la vie professionnelle. ■

AMS propose un nouvel accord aux ex-actionnaires d'Heptagon

SEMI-CONDUCTEURS. Il s'agit d'une modification de la clause d'earn-out. La part du versement en espèces serait supprimée au profit d'un transfert d'action.

Le producteur de semi-conducteurs AMS a proposé aux ex-actionnaires du fabricant de capteurs optiques Heptagon, racheté fin 2016, une modification de la clause d'earn-out (qui permet d'indexer une partie du prix de la transaction sur les résultats futurs). Celle-ci a été rendue nécessaire par des investissements plus élevés que prévu et des charges supplémentaires, explique la société autrichienne cotée sur SIX. Afin d'assurer qu'Heptagon puisse atteindre ses objectifs en 2017, AMS a dû mettre à disposition de la société des ressources «importantes» mais non spécifiées, destinées notamment à financer l'augmentation des capacités de production.

Du coup, le groupe autrichien propose aux anciens actionnaires d'Heptagon de modifier les modalités du paiement earn-out, qui prévoyait initialement une

combinaison d'espèces et d'actions AMS. La part du versement en espèces serait supprimée au profit d'un transfert de jusqu'à 3,9 millions d'actions AMS au cours moyen des 15 derniers jours de négoce de 99,15 francs. La réalisation de la modification est sujette à un taux d'acceptation minimum de 60% des parts préférentielles d'Heptagon représentées par les anciens détenteurs de cette dernière. Un taux d'acceptation 100% de la révision de l'accord supposerait le transfert de quelque 900.000 titres AMS supplémentaires.

Juste pour les deux parties

Selon la direction d'AMS, la proposition reflète l'augmentation de valeur de l'action AMS depuis la finalisation de la transaction, «dans l'intérêt de l'entreprise et en même temps juste pour les deux parties». Elle aurait été bien

accueillie «de la part d'ex-actionnaires importants d'Heptagon». Aux conditions actuelles, la clause d'earn-out se limite à 2,96 millions d'actions et environ 194 millions de dollars en espèces, relève l'analyste de Baader Helvea dans une note.

De son côté, la Banque Cantonale de Zurich estime à 94 millions de francs les économies que réalisera AMS sur la composante du paiement en espèces aux anciens actionnaires d'Heptagon.

Les deux établissements confirment leur recommandation d'achat du titre, respectivement «buy» et «surpondérer», assortie dans le cas de Baader d'un objectif de cours à 130 francs.

Hier à la clôture de la Bourse suisse, l'action au porteur AMS gagnait 0,86% à 110,85 francs, alors que le Swiss Performance Index progressait de 0,70%. — (awp)

Indosuez: vers une hausse du marché non domestique

BANQUE. La croissance du marché non domestique en Suisse de la gestion de fortune d'Indosuez (Suisse) devrait être deux fois plus élevée que celle de l'Europe. Elle devrait atteindre 5 à 6%, estime son patron Jean-François Deroche. La gestion de fortune constitue 70% de l'activité mondiale de la gestion de fortune chez Indosuez, affirme-t-il. Le financement du négoce de matières premières est lui mené globalement depuis la Suisse.

M. Deroche ajoute que la situation sur ces deux secteurs s'est apaisée ces deux dernières années. La place romande garde de puissants atouts et bénéficie de l'environnement suisse, selon lui. Il appelle toutefois au maintien de la compétitivité des institutions financières suisses et du conseil. La robotisation renforce l'efficacité, mais ne remplacera jamais les collaborateurs, ajoute-t-il. — (ats)