

SMI 8986.72	DOW JONES 25219.38
8989	25380
8970	25310
8951	25240
8932	25170
+0.77%	+0.08%

BÉNÉFICE NET DE 688 MILLIONS

BB Biotech renoue avec la rentabilité

PAGE 4

LES INFRASTRUCTURES PRIVILÉGIÉES
Pas d'acquisition pour Bell

PAGE 7

MANIPULATIONS COMPTABLES
La Poste sous surveillance

PAGE 6

NOUVEAU CHEVAL DE BATAILLE
Amazon s'attaque à la santé

PAGE 9

DISTORSIONS DE LA CONCURRENCE
La révision de l'ORTV enrayerée

PAGE 10

ALLIANCE GOUVERNEMENTALE AVEC MERKEL
Adhérents du SPD à convaincre

PAGE 11

IMPOSITION
Pas d'avancée pour les couples

PAGE 10

PRODUITS STRUCTURÉS
Le rendez-vous du lundi

PAGE 15

Des chaussettes en silicone sur mesure



ALEXANDRE GRILLON. Avec Kevin Mamalis et Clément Gabry, l'ingénieur a fondé un start-up qui réalise et conçoit des liners sur mesure.

La start-up vaudoise Swiss Motion Technologies conçoit et réalise sur mesure des liners, autrement dit des chaussettes en silicone portées sur un membre amputé, en contact avec la prothèse. En raison de la complexité et du coût de fabrication d'un liner sur mesure, la très grande majorité des amputés utilisent des liners standardisés, avec risque d'ajustement imparfait et de blessures.

Basée à Renens, la jeune pousse désire se démarquer grâce à un système de production à bas coûts. En utilisant des moyens numériques, elle commercialisera dès cet été un produit cinq à dix fois moins cher à ce l'on trouve actuellement sur le marché.

Fondée par Kevin Mamalis, Alexandre Grillon et Clément Gabry début 2017, la société a obtenu des mannes financières qui permettent aux trois ingénieurs d'envisager 2018 sereinement. Depuis sa création, la start-up a notamment décroché la bourse Grant de la Fondation pour l'innovation technologique (100.000 francs), le «coup de pouce» de la Fondation du Dr. Liechti (50.000 francs) et a accédé en février à la finale de Venture Kick (130.000 francs). Mais pour s'assurer un développement rapide, Swiss Motion Technologies prévoit une première levée de fonds pour cette année avec des propositions concrètes courant mars-avril. **PAGE 6**

Breitling prête pour un nouveau décollage

Dix mois après le changement de propriétaire, la marque de Granges est prête à implémenter sa nouvelle stratégie.



GEORGES KERN. «Breitling peut croître significativement et devenir un acteur important de l'horlogerie.»

MICHEL JEANNOT

Désormais en mains du britannique CVC Capital Partners, l'horloger Breitling peut espérer profiter de son potentiel encore non exploité. Nouveau CEO de la société dans laquelle il a une participation, Georges Kern a fixé des axes de développement clairs. A commencer par l'intégration de la distribution internationale – jusqu'alors tenue majoritairement par des agents indépendants – qui devrait permettre à la marque de faire croître de plus de 100 millions de francs le chiffre d'affaires estimé à 420 millions.

Autre axe majeur de développement, le redoublement d'efforts et

le renforcement en Asie, en Chine en particulier, pour cette société jusqu'ici faible dans ces territoires pourtant essentiels à l'horlogerie suisse. Avec pour corollaire de nouveaux produits davantage adaptés aux goûts de cette région du monde, dont le lancement cette automne d'une collection élégante inédite. A cette diversification de l'offre répondra une nouvelle campagne de communication qui ira au-delà du seul univers de l'aviation si cher à la marque. C'est dans un mois à Baselworld que Breitling se présentera sous ses nouveaux atours. Quant à l'avenir au sein de cette manifestation, la question se pose mais n'est pas définitivement tranchée. **PAGE 4**

Un vent d'optimisme souffle sur les cleantech

LEILA UEBERSCHLAG

Les entreprises actives dans le domaine des technologies propres en Suisse occidentale sont optimistes pour la marche de leurs affaires. Selon les résultats d'une enquête menée par la plateforme

CleantechAlps auprès de 160 acteurs majeurs, 94% des sociétés interrogées estiment que leur chiffre d'affaires restera stable ou progressera en 2018. «À l'heure où la stratégie énergétique 2050 doit rapidement produire des effets concrets, nous sommes sur

la bonne voie», se réjouit Eric Plan, le secrétaire général de CleantechAlps. Le cluster recense 800 entreprises présentes en Suisse occidentale, dont 15% sont de start-up à la pointe de l'innovation sur la scène européenne, selon Eric Plan. **PAGE 3**



ERIC PLAN. «Les cleantech contribuent pour près de 5% au PIB helvétique.»

Le Comptoir n'est plus seul à inquiéter MCH

EXPOSITIONS. Les désistements de Baselworld engendrent une dépréciation lourde dans les résultats 2017 du groupe.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le Comptoir Suisse n'a atteint en 2017 qu'environ un dixième de son nombre de visiteurs record atteint dans les années 1970. Malgré un petit renversement de tendance depuis l'édition de 2016. Quant à la Foire du Valais à Martigny, elle génère désormais plus que le double des entrées du Comptoir. Ce dernier, organisé par MCH, ne laisse cependant pas autant de traces dans les comptes de ce groupe que Baselworld. Contrairement à Beaulieu, où les installations sont en mains de la Fondation de Beaulieu, MCH est propriétaire du site de Baselworld, qui est la seule exposition à en occuper toute la surface. Il a ainsi dû enregistrer en 2017 une dépréciation substan-

tielle de 102,3 millions de francs sur ses installations. Le mécanisme à Lausanne est très différent: les baisses de fréquentation et résultats négatifs de MCH Beaulieu Lausanne (documentés pour 2010 à 2015) ont conduit à des allègements du loyer payé par MCH à la Fondation de Beaulieu. Baselworld met aussi en évidence que même des foires s'adressant à un public spécialisé et considérées comme très attachées au contact personnel avec la clientèle, n'échappent plus à la concurrence des canaux en ligne. La réponse de MCH est d'augmenter la part de revenus générés à l'étranger, et de s'adresser plus à un public de collectionneurs. Une recette qui est assez similaire à celle appliquée par le leader mondial, Messe Frankfurt. **PAGE 8**

Les bracelets Leo Mazzotti agitent la Toile

Lancée en 2016, la firme genevoise compte 110.000 abonnés sur Instagram et des ventes dans plus de 65 pays.

MATTEO IANNI

Le nom pourrait faire croire à un brand italien. Mais la firme Leo Mazzotti est bien une affaire suisse, genevoise plus précisément. Lancée en 2016 par deux frères, Mikael et Bryan Schaub, la marque de bracelets chics se fait remarquer sur les réseaux sociaux, notamment sur Instagram où elle affiche plus de 100.000

abonnés. Et cela en l'espace de 18 mois. Côté chiffres, la jeune entreprise a atteint près de 350.000 francs de chiffre d'affaires pour 2017. Un succès assez fulgurant dans le secteur bijouterie-joaillerie. Grâce à une bonne stratégie digitale, Leo Mazzotti a réussi à avoir une dimension internationale en très peu de temps, et compte des clients répartis dans 65 pays. **PAGE 6**

A L'INSTAR DU JET D'EAU, NOUS FÊTONS
125 ANS D'EXISTENCE À GENEVE



MOSER VERNET & CIE
AGENCE IMMOBILIERE

www.moservernet.ch

125
ans



9 771421 948004 10008

POINT FORT

Un vent d'optimisme souffle sur le secteur, en croissance, des cleantech en Suisse occidentale

Boostée par l'acceptation de la Stratégie énergétique 2050, cette branche émergente de l'économie suisse entend bien consolider sa position sur le marché local.

LEILA UEBERSCHLAG

Les entreprises actives dans le domaine des technologies propres en Suisse occidentale sont optimistes pour la marche de leurs affaires. Selon les résultats d'une enquête menée par la plateforme CleantechAlps auprès de 160 acteurs majeurs de cleantech, 94% des sociétés interrogées estiment que leur chiffre d'affaires restera stable ou progressera en 2018. «À l'heure où la stratégie énergétique 2050 doit rapidement produire des effets concrets, nous sommes sur la bonne voie», se réjouit Eric Plan, le secrétaire général de CleantechAlps.



ERIC PLAN. «Depuis 2006, 208 start-up – toujours actives – se sont créées dans ce secteur. Elles ont levé plus de 200 millions.»

5% du PIB helvétique

Les domaines d'activités des entreprises ayant participé au sondage – qui a été réalisé entre août et octobre 2017 – sont nombreux et variés: de l'efficacité énergétique au traitement de l'eau, en passant par le solaire photovoltaïque, la valorisation des déchets et l'écomobilité. «Le mélange entre les jeunes sociétés et les PME est équilibré, tout comme le nombre d'employés, avec toutefois une prédominance de PME de moins de 10 collaborateurs, à

l'image du tissu économique suisse», précise Eric Plan. Les cleantech contribuent pour près de 5% du PIB helvétique, avec une augmentation du nombre d'emplois de 25% observée au cours des cinq dernières années. C'est notamment pour encourager leur développement que le cluster CleantechAlps a été lancé en juin 2010, à l'initiative des sept cantons de Suisse occidentale. «La mission de cette pla-

teforme, soutenue par le Seco, vise à promouvoir la Suisse occidentale comme pôle européen incontournable d'innovation en matière de technologies propres», explique Eric Plan. «La Suisse occupe toujours les premières places dans les classements internationaux d'innovation et le secteur de cleantech ne fait pas défaut. En comparaison avec l'étranger, le pays se trouve dans le peloton de tête quant à la créa-

tion de sociétés actives dans les technologies propres», assure Eric Plan. CleantechAlps recense, aujourd'hui, 800 entreprises présentes en Suisse occidentale. Parmi elles, environ 15% sont des jeunes pousses. «Depuis 2006, 208 start-up – toujours actives – se sont créées dans ce secteur», relève-t-il. Si elles ont collectivement levé environ 200 millions de francs en 10 ans, ce qui n'est pas négligeable, le manque de financement est souvent la plus grosse difficulté qu'elles rencontrent. En effet, les cleantech ont, la plupart du temps, des projets pilotes relativement longs, ce qui ne concorde pas avec les plans d'investissement des capital-risqueurs qui veulent des retours dans les trois à cinq ans.

Le high-tech ou le biotech sont plus vendeurs

«Il est difficile de définir de manière précise ce qu'est une cleantech. C'est un domaine très vaste – allant de l'énergie au traitement des déchets ou de l'eau – et de nombreuses sociétés se présentent aujourd'hui comme des biotech ou des start-up informatiques plutôt que comme des

cleantech, tout simplement parce que c'est plus vendeur», observe Eric Plan. «Il est toutefois intéressant de noter qu'il y a cinq ans, le marché était divisé en trois tiers, 1/3 au niveau local, 1/3 au niveau national et 1/3 à l'export. Aujourd'hui, l'export a diminué pour ne représenter plus qu'un quart du marché. C'est plutôt une nouvelle positive, qui montre que la vision des cleantech en Suisse gagne en popularité et cela concorde avec nos objectifs actuels.»

Consolider la présence sur le marché local

La feuille de route de CleantechAlps comporte trois étapes. Entre 2010 et 2015, le but pour la plateforme était de se concentrer sur l'émergence du secteur – peu connu – et son positionnement sur le territoire helvétique. Jusqu'en 2020, l'ambition est de consolider la présence des cleantech sur le marché intérieur, avec des installations concrètes de manière à, dès 2020, se focaliser sur le déploiement à grande échelle. «Nous devons être prêts pour l'entrée en vigueur de l'accord de Paris, post COP21.» Selon le secrétaire général, la Suisse – occi-

dentale – se distingue dans plusieurs domaines, tels que les réseaux intelligents, ou «smart grids» en anglais, le photovoltaïque ou encore l'e-mobilité avec des entreprises telles que Best-Mile.

Des solutions globales

Au niveau des instituts de recherche, des universités cantonales et des écoles polytechniques fédérales, chaque entité participe à sa manière au développement d'un savoir-faire général propre à la Suisse. «Chaque site de la HES-SO a, par exemple, sa particularité et il en va de même pour les autres institutions. L'Université de Lausanne est, quant à elle, à la pointe au niveau de l'étude des comportements et du rôle de la société civile.» Plutôt que d'avoir un domaine de prédilection, la Suisse se spécialise dans le développement de solutions globales. «La Suisse ne peut pas être un pays qui fait de la production de masse. Par contre, nous proposons des solutions intégrées et des expertises dans des installations multi-usages, à l'instar des petites centrales hydrauliques», conclut Eric Plan. ■

«Objectifs de durabilité: il faut multiplier les collaborations»

Le Pôle Energies de la HEIG-VD est un catalyseur de projets dans le domaine énergétique

L'énergie issue de sources renouvelables a la cote. C'est ce que montre la dernière enquête sur le marché des produits énergétiques renouvelables réalisée par l'Office fédéral de l'énergie et l'Association pour une électricité respectueuse de l'environnement (VUE). Les commandes de courant renouvelable et d'écoélectricité ont, effectivement, atteint 14,1 térawattheures en 2016, ce qui correspond à 24 % de la consommation totale en Suisse. Les ventes ont augmenté de 26 % par rapport à 2015.



MASSIMILIANO CAPEZZALI. «Une technologie, sans business plan, ne va pas survivre.»

Des chiffres encourageants qui résultent indirectement d'une recherche fondamentale et appliquée très présente en Suisse. La Haute école d'ingénierie et de gestion du canton de Vaud (HEIG-VD) travaille sur ces questions depuis de nombreuses années. Une expertise qui a donné naissance à la création du Pôle Energies HEIG-VD l'an dernier.

«Le but est de faciliter la mise en place de collaborations, de projets et d'initiatives dans le domaine énergétique, s'appuyant sur les compétences des groupes R&D au sein de la HEIG-VD», explique Massimiliano Capezzali, responsable du Pôle. «Les activités regardant tant les aspects de

recherche appliquée et développement que l'enseignement, en particulier la formation continue, et l'information au sens large», précise-t-il.

«Nous travaillons actuellement sur plusieurs projets», souligne le professeur. «Nous coordonnons notamment le projet européen IntegrCiTy – qui explore l'intégration entre les réseaux d'énergie dans les villes – en collaboration directe avec les Services Industriels de Genève, Holdigaz, Romande Énergie et Hoval Suisse, ainsi que le Canton de Genève et la Ville de Vevey», relève-t-il. «Le but est de créer un outil servant à la planification des réseaux, qui pourra être utilisé à la fois par les collectivités publiques ainsi que par les entreprises qui participent au projet.»

Pour Massimiliano Capezzali, l'atteinte des objectifs fixés par la Stratégie énergétique 2050, ainsi que les objectifs de durabilité en général, ne va pas se faire uniquement par les évolutions et les disruptions technologiques. «Si vous avez une magnifique technologie, mais pas de business plan en dehors de recevoir des subsides, cette technologie ne va pas pouvoir durer sur le long terme», affirme-t-il.

Le stockage d'énergie constitue un défi de taille

«Les collaborations multidisciplinaires, qui incluent également des compétences économiques, sont fondamentales.» Une spécificité, selon lui, de la HEIG-VD qui développe des projets couvrant tout le spectre de l'énergie, avec des professeurs s'occupant également de sujets connexes, mais néanmoins fondamentaux, tels que le management, la géomatique et le génie civil. «Les synergies sont nécessaires», insiste-t-il. Parmi les autres grands défis en matière d'énergies renouvelables, pour que ces dernières puissent vraiment pénétrer le marché, la question du stockage va occuper, selon lui, une place prépondérante dans les années à venir. – (LU)

Energies renouvelables: des acteurs romands à la pointe

Enairys Powertech vise le marché du stockage et Sol-Air Concept celui de l'électricité.

«Le marché mondial du stockage d'énergie est estimé à plusieurs dizaines de milliards de francs par an et en constante croissance», apprend Sylvain Lemofouet. Il développe, depuis 2002 en collaboration avec des laboratoires de l'EPFL et de la HEIG-VD, le système HyPES qui permet de fournir à la demande de l'énergie produite par une source renouvelable, comme le solaire photovoltaïque ou l'éolien. Afin de le commercialiser, il a créé la start-up Enairys Powertech, qui est basée à l'EPFL Innovation Park.



SYLVAIN LEMOFOUET. «Le marché du stockage d'énergie est estimé à plusieurs milliards.»

Une technologie unique développée à l'EPFL

«Nous avons reçu un soutien de 1,8 million du canton de Vaud et levé 1,5 million auprès d'investisseurs privés. Il nous manque, aujourd'hui, 500'000 francs pour finir le développement de la machine et débiter sa commercialisation – si tout se passe comme prévu – en 2019», explique-t-il. «Dans l'industrie de l'énergie, le stockage est un vrai challenge. S'il existe des solutions pour stocker à grande échelle, comme des barrages hydroélectriques, la tendance est plutôt à la décentralisation.» L'objectif d'Enairys Powertech est donc de proposer

un moyen de stockage écologique, économique et durable basé sur l'air comprimé, comme alternative aux batteries électrochimiques. Le système HyPES de gestion et de stockage hydro-pneumatique d'énergie qu'elle développe transforme l'électricité en air comprimé et inversement, avec un rendement de cycle électrique d'au moins 60%.

Sol-Air Concept grandit

La start-up, issue de la HEIG-VD, Sol-Air Concept a été fondée en 2006 par Nicolas Erbeau. Spécialisée dans la mise en valeur des énergies renouvelables, elle a rapidement trouvé son marché. Avec un chiffre d'affaires moyen de 1,8 million de francs, elle se concentre avant tout sur les panneaux solaires

photovoltaïques pour la fabrication d'électricité ou thermiques pour la production de chaleur couplés aux pompes à chaleur et aux chaudières bois. Nicolas Erbeau a également créé la société Thermibat pour le développement de solutions visant, notamment, à améliorer l'isolation thermique des bâtiments et créer des réseaux de chauffages à distance.

Fortes de leur succès, Sol-Air Concept et Thermibat ont intégré, en décembre dernier, le Groupe VOénergies. Les deux sociétés, basées au Technopôle d'Orbe, comptent aujourd'hui 11 collaborateurs et ont ouvert une succursale à Sierre en 2016. «Nous allons nous agrandir dans les mois à venir. Nous allons de l'avant avec VOénergies, afin de proposer des solutions à nos clients en vue de l'application de la Stratégie énergétique 2050», explique Nicolas Erbeau.

«Avec VOénergies nous développons actuellement un produit phare que nous allons prochainement mettre à disposition sur le marché», annonce-t-il. «De manière générale, la demande est toujours plus grande en Suisse romande, notamment en raison des subsides mis à disposition par les cantons.» – (LU)