

TROP TÔT POUR PARLER DE RETOURNEMENT
Risques accrus sur le crédit européen
PAGE 14

CHIFFRE D'AFFAIRES 2017 HISTORIQUE
Audemars Piguet passe le milliard
PAGE 20

UNE ENTREPRISE SUR TROIS EST CONCERNÉE
Difficile de recruter en Suisse
PAGE 10

LE GROUPE CONTINUE À INVESTIR
Implemia à un niveau record
PAGE 4

LE DIRECTEUR PART APRÈS DES DIVERGENCES
Un départ au Human Brain Project
PAGE 5

DE BON AUGURE POUR LA PLACE FINANCIÈRE
Réforme de l'impôt anticipé
PAGE 9

LA CHRONIQUE DE SERGE LAEDERMANN
Helicopter Money aux Etats-Unis
PAGE 14

LES AMBITIONS DU ROYAUME-UNI
«Superpuissance» à l'export
PAGE 11

Securosys prépare une ICO à 16 millions



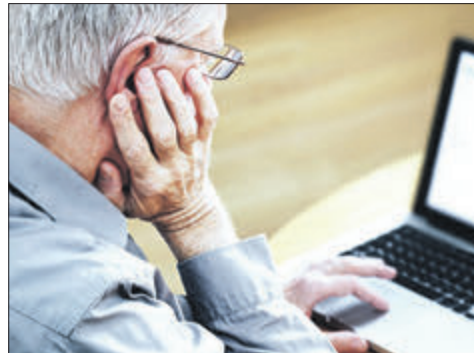
ROBERT ROGENMOSER. Il est le fondateur et directeur général de Securosys. L'entreprise trouve ses premiers clients dans le secteur bancaire suisse.

Securosys veut grandir. Lancée en 2014, la fintech zurichoise, qui développe, fabrique et distribue du matériel informatique, des logiciels et des services de cryptographie propre à protéger les systèmes informatiques, les données et leur transmission, s'appretent à lancer son Initial Coin Offering (ICO) pour fin 2018. Pour se développer, Securosys a en effet besoin d'une injection de 16 millions de francs d'après son directeur général.

L'entreprise s'est faite un nom dans le marché de la cryptographie avec son produit phare le HSM, un module de sécurité hardware. Les HSM sont utilisés pour générer des clés digitales de chiffrement totalement aléatoires, pour les stocker et pour restreindre leur accès à un environnement strictement sécurisé. Robert Roggenmoser explique que face à des cybermenaces et des attaques de plus en plus importantes, «la sécurité des entreprises peut ainsi être élevée à des niveaux jusqu'ici réservés à des organisations gouvernementales». Securosys trouve ses premiers clients dans le secteur bancaire suisse. D'ailleurs, le premier grand client de Securosys est SIX Interbank Clearing (SIX), qui exploite le système de paiement interbancaire SIC sur mandat de la Banque nationale suisse. La start-up affichait un chiffre d'affaires de 4,7 millions de francs en 2017. Elle compte 16 employés. **PAGE 5**

Les critères pour choisir entre rente et capital

RETRAITE. Credit Suisse a calculé les différents éléments à prendre en compte pour déterminer les avantages financiers.



Le choix entre la rente et le capital mérite d'être mûrement réfléchi en tenant compte de tous les critères.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le retrait de l'avoir-vieillesse sous forme de rente est toujours l'option la plus répandue. Prendre le capital, en une seule ou plusieurs tranches, dans sa totalité ou sous une forme mixte, peut toutefois représenter une solution intéressante. Les questions fiscales jouent un rôle primordial, et les différences entre les régions de Suisse sont énormes, pour les retraités aussi. A l'exception de Genève, les cantons romands taxent les retraits de capital à un barème supérieur à la moyenne suisse. Cela n'empêche pas Neuchâtel d'offrir des paramètres particulièrement favorables à cette op-

tion. Les impôts ne représentent pas le seul critère. L'une des raisons pour un gain en attractivité du retrait sous forme de capital est la tendance à la baisse des taux de conversion appliqués par les caisses de pension. Le rendement visé sur les marchés financiers est encore un autre critère, tout comme la durée de la période de retraite. Car un retrait de la totalité du capital signifie que l'assuré doit prendre en charge lui-même le risque de longévité, qui sinon incomberait à la caisse. Il faut donc bien planifier la période de consommation du capital, tant au niveau des retraits qu'en termes des risques que l'assuré est prêt à prendre. **PAGE 3**

Changement brutal avec la technologie quantique

ELSA FLORET

Active dans l'industrie de la sécurité depuis 18 ans, Kelly Richdale, SVP Quantum Safe Security chez ID Quantique à Genève, met en garde contre la suprématie quantique et le changement de para-

digme provoqué par l'absence de limite dans le pouvoir dévolu par les ordinateurs quantiques. Cette spécialiste de la cryptographie, la sécurité réseau, la gestion d'identité et les solutions d'authentification forte, explique que les ordinateurs quantiques peuvent être

soit programmés pour obéir aux règles prédéfinies, soit pour être auto-apprenants. Cela signifie qu'ils seront potentiellement capables de prendre leurs propres décisions – sans intervention humaine – et même de définir de nouvelles règles. **PAGE 6**



KELLY RICHDALE. Elle met en garde contre la suprématie quantique.

Les firmes s'écharpent sur les huit jours

MESURES D'ACCOMPAGNEMENT. Les milieux économiques se montrent divisés sur l'assouplissement de cette règle.

MAUDE BONVIN

Les discussions sur les mesures d'accompagnement ont commencé à Berne. Point central du débat qui s'inscrit dans le cadre des négociations sur un accord-cadre avec l'Union européenne? L'assouplissement de la règle des 8 jours d'annonce avant qu'une entreprise européenne puisse venir travailler sur sol helvétique. A ce propos, le monde entrepreneurial se montre divisé. A l'instar de la branche de la construction, la Fédération des entreprises romandes (FER) Genève ne souhaite pas toucher à cette disposition légale. «L'annonce peut se faire en ligne depuis le début mais les contrôles se réalisent toujours sur le terrain, ce qui prend du temps. Et de pas-

ser de 8 à 4 jours, cela ne change rien pour les groupes qui sont soumis à cette obligation. Enfin, si une société vient travailler 2 ou 3 jours en Suisse, elle risque de passer entre les mailles du filet si on diminue ce délai», explique Stéphanie Rueggsegger, responsable de la politique auprès de l'organisation. Pour dénouer la crise entre Berne et Bruxelles, le président de Swissmem, Hans Hess, propose lui de réduire le délai de 8 jours. «A l'ère des applications, une période d'enregistrement plus courte devrait être possible, sans toutefois porter atteinte à la protection salariale», souligne-t-il dans les journaux de Tamedia. Pour Avenir Suisse, la réglementation liée aux 8 jours n'a pas d'impact décisif sur les salaires. **PAGE 9**

Von Roll va mieux à un niveau modeste

RÉSULTATS. Il a réalisé une marge d'exploitation de 5,2% au premier semestre. Nouveaux produits et segments.

PHILIPPE REY

Von Roll a amélioré sensiblement sa rentabilité lors du premier semestre 2018. Toutefois, cette amélioration s'effectue à un niveau modeste: une marge brute de 21,3% et une marge opérationnelle de 5,2%, alors que la conjoncture est au beau fixe. Ce qui démontre la concurrence féroce et la pression sur les marges

qui règne sur les marchés de Von Roll dans le cœur de ses affaires (dont l'isolation électrique). Le programme d'optimisation semble produire ses effets. Une nouvelle progression est prévue pour les mois à venir. Le lancement de nouveaux produits et l'approche de nouveaux segments d'affaires, tels que l'e-mobilité et l'aérospatial, procurent un potentiel de croissance future. **PAGE 4**

16 CLIENTS CONQUIS

incore

Le partenaire d'excellence pour l'externalisation de la private banking

La banque de transaction InCora
www.sobaco-incora.com/pb



9 771421 948000 3 0 0 0

Le zurichois Securosys prépare une ICO à 16 millions de francs

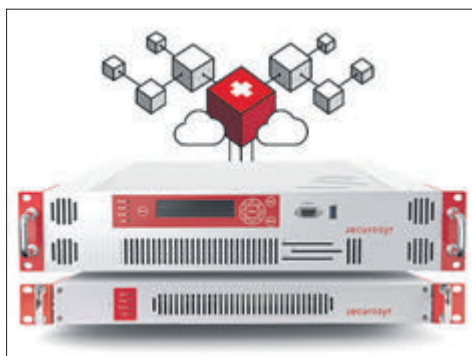
CRYPTOGRAPHIE. Lancée en 2014, la start-up déploie sa stratégie de développement. L'objectif est de conquérir l'Europe dès l'an prochain, avant l'Asie.

MATTEO IANNI

Securosys a de l'ambition et veut grandir. Lancée en 2014, la fintech zurichoise, qui développe, fabrique et distribue du matériel informatique, des logiciels et des services de cryptographie propre à protéger les systèmes informatiques, les données et leur transmission, s'apprête à lancer son ICO (Initial Coin Offering) pour fin 2018.

SIX comme client principal

Que de chemins parcourus pour l'entreprise, dirigée par Robert Rogenmoser. Elle s'est ainsi fait un nom dans le marché de la cryptographie avec son produit phare le HSM, un module de sécurité hardware. Les HSM sont utilisés pour générer des clés digitales de chiffrement totalement aléatoires, pour les stocker et pour restreindre leur accès à un environnement strictement sécurisé. La start-up propose aussi des systèmes d'encryptions de communication hautement spécialisés. Les HSM de Securosys sont également disponibles sous forme de souscription (HSM as a Service) dans le cloud et plusieurs partenaires les intègrent à des solutions



MODULE DE SÉCURITÉ HARDWARE. Les HSM sont utilisés pour générer des clés digitales de chiffrement totalement aléatoires.

offertes comme service sans que le client sache que leurs clés digitales sont gardées dans un environnement hautement sécurisé. La base de clientèle de l'entreprise comprend des PME et des grandes entreprises du secteur bancaire, de l'assurance et des gouvernements. Aujourd'hui, l'entreprise zurichoise compte plus de 100 clients en Suisse et en Europe. Le fondateur et directeur gé-

néral, Robert Rogenmoser, explique que face à des cybermenaces et des attaques de plus en plus importantes, «la sécurité des entreprises peut ainsi être élevée à des niveaux jusqu'ici réservés à des organisations gouvernementales». Securosys trouve ses premiers clients dans le secteur bancaire suisse. D'ailleurs, le premier grand client de Securosys est SIX Interbank Clearing (SIX), qui ex-

ploite le système de paiement interbancaire SIC sur mandat de la Banque nationale suisse. Des paiements pour un montant moyen d'environ 100 milliards de francs sont effectués tous les jours via ce système. Pour que SIX ait choisi Securosys afin d'assurer le renouvellement des HSM de ce système de sécurité en 2016, plusieurs critères ont été déterminants. «Nous sommes très heureux que notre produit ait gagné la confiance des opérateurs et qu'il soit utilisé pour la réalisation du système SIC, qui est une infrastructure critique pour l'économie suisse», se félicite le CEO.

Une ICO qui ressemble à une IPO

Après s'être fait un nom en Suisse, l'entreprise zurichoise veut sortir des frontières et gagner l'international. Pour se développer dans le monde de la cryptographie, Securosys a besoin d'une injection de 16 millions de francs suisses d'après son directeur général. Des fonds que lui et son équipe veulent aspirer par le biais d'une ICO. Dans cet élan, l'entreprise a déjà approuvé 25% de ses actions pour la

conversion symbolique en capital conditionnel. Les participants à l'ICO recevront un jeton; 100 jetons se traduisent en une action Securosys. «Il était clair pour nous, dès le début, que nos investisseurs de jetons auraient des droits au dividende et qu'ils pourraient convertir les jetons en actions». En bref, l'ICO se traduit presque comme une émission de titres traditionnelle. En cas de succès, jusqu'à 25% de Securosys se retrouvera entre les mains du public, mais l'entreprise prévoit de plafonner les droits de vote à ceux qui détiennent plus de 50.000 jetons. La start-up prévoit des bons de participation pour le reste de ses investisseurs. Si dans l'idéal elle souhaite lever 16 millions de francs, son directeur reste plutôt mesurer et penser plutôt récolter 13 millions.

Cette somme servira à la société zurichoise à démarrer son expansion internationale, avec l'ouverture de bureau en Allemagne, au Moyen-Orient et en Asie, notamment à Singapour. La société était bénéficiaire dès son deuxième exercice et affichait un chiffre d'affaire de 4,7 millions de francs en 2017. Elle compte 16 employés. ■

Human Brain Project: départ du directeur

RECHERCHE. Le retrait de Chris Ebell du vaste projet de recherche sur le cerveau est lié à des divergences de vue avec l'EPFL.

Chris Ebell et l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) disent se séparer d'un commun accord, à la suite d'un changement de leadership universitaire et compte tenu de divergences d'opinions sur la gouvernance et sur les orientations stratégiques du projet. La RTS a révélé cette information hier, faisant référence à un bref communiqué du Human Brain Project diffusé la semaine dernière.

Intérim assuré par le vice-directeur

L'intérim sera assuré par l'actuel vice-directeur Christian Fautoux. Chris Ebell avait été nommé à la tête du projet en 2015, après une précédente crise de gouvernance. Ce programme est doté de 1,36 milliard de francs sur dix ans. Il réunit une centaine d'universités, avec l'EPFL comme institution de coordination. Il a déjà vécu diverses turbulences avec notamment le déménagement d'une grosse partie du projet de Lausanne à Genève en 2014. - (ats)

Produits structurés: optimisez vos investissements avec nous.



Les spécialistes des produits structurés sont à votre disposition
☎ 021 212 42 00

www.bcv.ch/emission

