

Le smartphone comme canal de vente prioritaire

E-COMMERCE. Toujours «on», le mobile représente la majorité des ventes en ligne de toujours plus d'entreprises. Six Payment Services évoquait hier les tendances du secteur.

Si les paiements mobiles sont encore en pleine mutation, le smartphone s'est clairement imposé comme canal de vente prioritaire dans le e-commerce. Parmi les billets vendus en ligne par les CFF: 70% le sont désormais via mobiles. Un ratio similaire pour le géant de la vente en ligne Zalando, qui réalise 68% de ses ventes par ce biais. Même tendance pour Le Shop de Migros, avec plus de 42% des ventes via mobile. Une configuration qui était radicalement différent il y a encore trois ou cinq ans, rappelle Antoine Verdon, fondateur et CEO de LegalHub, qui a également fait partie du think

tank bancaire de Swisscom, e-foresight. Et pour cause: le mobile est le seul device qui est en permanence «on». Une évidence qu'il n'est pas inutile de rappeler, le consommateur potentiel étant ainsi atteignable en tout temps et en tout lieux.

Le 4^e E-commerce Partner Talk qui se tenait hier à Lausanne offrait un bon aperçu des tendances en la matière, avec la présence de responsables de Six Payment Services, organisateurs de cette rencontre B2B, qui sont au cœur de ces transformations, mais aussi plusieurs intervenants partenaires et clients. Si le mobile s'impose dans le e-commerce, le marché

semble encore balbutiant pour ce qui est du paiement mobile dans le commerce offline. Et l'intégration des deux n'est pas encore convaincante. Antoine Verdon relève par exemple que la part d'Apple Pay dans les paiements aux Etats-Unis ne décolle pas. Pas plus que d'autres systèmes en Europe finalement. Là encore, une observation de bon sens: quelle est la valeur ajoutée d'un paiement mobile dans un commerce par rapport à un paiement par carte, sans contact ou pas? Pour le consommateur, le geste est quasiment le même et paiement dépend de sa carte in fine. La multiplication des systèmes engendre

même une certaine réticence des consommateurs et constitue un frein à l'adoption de tel ou tel système du côté des commerçants. Enfin, Antoine Verdon observe un déplacement des systèmes de débit vers les systèmes de crédit. Autour de Visa et Mastercard notamment, qui ont pris une place considérable. Un glissement qui pourrait être contrebalancé par des systèmes interbancaires nationaux comme Twint, radicalement différent des modèles internationaux comme Apple Pay ou celui de son rival Samsung. Reste à savoir si après de nombreux retards, Twint trouvera sa place. — (MT)

Condamnation par un tribunal zurichois

SAXO BANK. Le tribunal de commerce lui impose de verser 300.000 francs à une cliente.

Saxo Bank (Suisse) a voulu reporter sur la cliente les pertes de change résultant de la suppression par la Banque nationale suisse (BNS) le 15 janvier 2015 du cours plancher de 1 euro pour 1,20 franc. Les ajustements de prix opérés ultérieurement n'étaient pas autorisés, a statué le tribunal de commerce zurichois dans un jugement relayé hier par les quotidiens allemands *Tagesanzeiger* et *Bund*. La filiale du groupe danois Saxo Bank estimait avoir pâti d'une situation de marché particulière, ce que le tribunal n'a pas retenu. Selon l'instance, «il était clair dès le départ pour tous les acteurs du marché impliqués que l'intervention de la BNS sur le marché des devises n'était qu'une mesure temporaire».

Un million de pertes

Le 15 janvier 2015, pendant les premières secondes qui ont suivi la levée du taux plancher à 10 heures 30, le courtier électronique a facturé l'euro à 1,18 franc à ses clients. Le plongeon du cours de la monnaie unique a entraîné l'achat automatique de positions en euros.

La plaignante, une gestionnaire de fortune zurichoise, s'est ainsi vu créditer 283.000 francs sur son compte.

Peu après, la plateforme a informé la cliente par courrier électronique que toutes les transactions allaient faire l'objet d'un contrôle et d'un ajustement en raison de la situation de marché exceptionnelle. A minuit, le courtier a informé avoir adapté le cours de l'euro à 0,9625 franc. Ce qui s'est traduit pour la plaignante par une perte de 1,1 million de francs.

Le tribunal de commerce zurichois a condamné Saxo à lui payer les 283.000 francs. Avec en sus 5% d'intérêts ainsi qu'une indemnité de 28.200 francs et frais divers.

Pas de recours

Saxo Bank (Suisse) a fait savoir par voie de communiqué qu'il renonçait à un recours.

Pour les suites juridiques liées aux turbulences monétaires, il a déjà versé 2,3 millions de francs l'année dernière. ■

Secteur biotech toujours en croissance

L'attrait de la place suisse se confirme, même si le pays affiche un déficit structurel en termes de financement et de soutien aux études clinique.

STÉPHANE GACHET

L'année 2016 a été synonyme de réussite pour le secteur suisse des biotechnologies: avec une augmentation du chiffre d'affaires de 11,7 %, à 5,73 milliards de francs, par rapport à l'année précédente, la tendance à la hausse se confirme donc une fois de plus. Le nombre d'employés a lui aussi augmenté, passant de 14.890 en 2015 à 15.362 en 2016, selon le Swiss Biotech Report, le rapport annuel de l'organisation faitière présenté hier à Bâle dans le cadre du Swiss Biotech Day, qui constate également que le chiffre d'affaires réalisé par la vente de produits et de services a été généré par un plus grand nombre d'entreprises que l'année précédente. «Cela prouve en effet que le secteur des biotechnologies a renforcé son ancrage en Suisse.» La rentabilité présente toutefois

«un potentiel d'amélioration, de nombreuses entreprises continuant à accuser des pertes, malgré la croissance de leur chiffre d'affaires». Seules quelques entre-

LA FRÉQUENTATION DE LA JOURNÉE DE RÉSEAUTAGE TENUE HIER À BÂLE A ELLE AUSSI DÉMONTRÉ LA VITALITÉ DU BIOTECH SUISSE, AVEC PRÈS DE 500 PARTICIPANTS, UN RECORD.

prises établies dégagent depuis des années des profits stables. La perspective reste ouverte néanmoins, la Suisse apparaissant comme une place privilégiée sur les positionnements les plus porteurs, à l'échelle mondiale, en termes de pénétration du marché et de pertinence technologique des brevets. En parallèle, le nombre de brevets augmente et ce

pour deux raisons, expliquent les auteurs du rapport: le renforcement de la recherche dans certains domaines établis, d'une part, et la formation de nouveaux domaines de recherche nés de la combinaison de différentes technologies, de l'autre. «Mais les brevets ne sont que la première étape du processus aboutissant à des innovations réussies et commercialisables, aussi est-il important de constater que les portefeuilles de produits des entreprises biotechnologiques suisses sont bien étoffés à tous les stades de développement et promettent une croissance stable du secteur.» La fréquentation de la journée de réseautage tenue hier à Bâle a elle aussi démontré la vitalité du biotech suisse, avec près de 500 participants, un record. Dominik Escher, président de Swiss Biotech, a souligné encore l'importance du sous-secteur pharma en

termes de programmes de développement. Les 194 membres que compte l'association cumulent 60 études cliniques en cours, à tous les stades d'essais, dont six font l'objet d'une demande d'homologation. Ce qui place l'ensemble de ces petites structures au niveau d'un leader pharma bâlois. «Cela démontre l'importance de la contribution du biotech.»

La Suisse marque le pas dans plusieurs domaines

Tout n'est pas rose pour autant. La direction de Swiss Biotech a souligné dans son introduction, hier à Bâle, que la Suisse marque le pas dans plusieurs domaines clés. Il est frappant par exemple de constater que les études cliniques se font assez systématiquement à l'étranger, en raison d'une surcharge administrative et de la multiplication de comités éthiques qui rendent la place ino-

pérante dans ce domaine. «Le risque est réel de voir la Suisse devenir quantité négligeable pour tout ce qui concerne les études cliniques.»

Le plus gros problème demeure le financement, un point très sensible depuis longtemps et sur lequel la Suisse n'a jamais réussi à se positionner de manière convaincante. «Trop peu de seed money. Trop long à sécuriser. Tous les développements late stage s'en vont alors que l'argent est là. Nous devons améliorer la situation.» Mais il y a loin de la coupe aux lèvres. A preuve, l'an dernier, sur les trois entrées en Bourse menées par des entreprises biotech basées en Suisse, aucune n'a été effectuée à Zurich. Le lausannois AC Immune est entré en cotation à New York. Le genevois Geneuro a choisi Paris. Autre genevois, Obseva a aussi choisi New York. ■

Peut-on travailler avec l'Iran?

WEBSTER UNIVERSITY. L'effet Trump se fait lourdement sentir. Malgré les opportunités, les investisseurs suisses reculent.

NICOLETTE DE JONCAIRE

Sanctions, levée des sanctions, renouvellement des sanctions: rien n'est simple avec l'Iran. A l'issue positive, début 2016, de l'accord sur le nucléaire, les délégations politiques et économiques se précipitaient à Téhéran pour renouer avec un pays de 80 millions d'habitants, riche en histoire et en ressources naturelles mais coupé de l'occident par des décennies d'isolation politique et de sanctions économiques.

Peut-on travailler avec l'Iran aujourd'hui? Et dans quelles conditions? Des questions auxquelles répondaient les intervenants de la conférence tenue hier par Dominique Jolly, professeur à l'Université Webster à Genève.

En avril 2016, Genève envoyait en Iran une soixante de délégués (dont cinquante chefs d'entreprises) sous la conduite du conseiller d'Etat Pierre Maudet. Objectif? Rétablir le contact et explorer les opportunités d'affaires. De l'aveu même de Michael Kleiner du Service de la promotion économique, le fruit de cet effort s'est avéré maigre: l'ouverture à Genève de la société

Nutimpex, négociant en pistaches, et l'incubation d'une start-up par la Fongit.

Des banques réticentes

Si les entreprises sont volontiers prêtes à s'engager avec l'Iran, les banques ne le sont guère. Malgré le rattachement du système bancaire iranien au réseau SWIFT en février 2016, aucune grande banque n'est disposée à courir le risque d'être sanctionnée par les autorités américaines. L'amende infligée en 2014 à BNP Paribas pour avoir traité avec des pays sous sanctions (même si l'Iran ne représentait que 10% des flux mis en cause) a suffi: le rapport risque/bénéfice n'en vaut pas la chandelle. En dépit de l'abrogation par le SECO, en janvier 2016, du régime restrictif d'autorisation et de déclaration pour les transferts avec l'Iran, les banques suisses n'ont d'yeux que pour la liste noire de l'OFAC (Office of Foreign Assets Control) expliquait Amir Salehi de LenCorp. Seules quelques petites banques sans aucune activité aux Etats-Unis peuvent s'y risquer. A condition, bien sûr, de ne pas toucher au dollar.



DOMINIQUE JOLLY. Attention aux élections du 19 mai.

De belles opportunités

La population iranienne détient un pouvoir d'achat non négligeable de l'ordre de 17.000 dollars par habitant à parité. Selon Farhad Tavakoli de RTA-Iran, l'Iran serait friand d'énergies renouvelables. La demande d'électricité croît de 6% par an (la consommation est subventionnée jusqu'à 90% par l'Etat) et le gouvernement veut produire le courant à partir de solaire et d'éoliennes pour réserver pétrole et gaz à l'exportation. Son objectif? Une capacité de 30.000 MW à base de renouvelables d'ici 2030 pour lesquels il est prêt à offrir d'alléchantes incitations. Embargo oblige, la pharma iranienne suffit à satisfaire les besoins du pays

mais il existe une demande pour les dispositifs électroniques médicaux et les cosmétiques. Sur ces derniers, les marges sont plutôt confortables si l'on en croit Charbanou Jochum-Maghsoodnia du Persian Bridge Exchange. Pour les relations entre entreprises, la plateforme B2B Zodel offre une vaste palette de services.

Des marges attrayantes

Pourquoi faire des affaires avec l'Iran malgré toutes les difficultés? «Il n'y a qu'une seule réponse: les marges» réplique Sharif Nezam-Mafi, président de la Chambre de commerce Iran-Suisse. Elles y sont très supérieures à celles obtenues dans n'importe quel des pays avoisinants. «La corruption, le chômage et la pollution y sont endémiques» ajoute-t-il en connaissance de cause (son bureau a du être fermé cinq fois l'an dernier pour cause de particules nocives) mais la situation n'y est pas pire qu'en Russie ou au Nigeria. L'effet Trump s'y fait pourtant sentir. «La plupart des projets que nous suivions ont été suspendus» confirme Homayoon Arfazadeh qui représente les intérêts d'investisseurs suisses en Iran. ■

Résultats 2016 en ligne avec les attentes

REYL. Le résultat opérationnel de la filiale suisse avance de près de 105% à plus de 4 millions.

Reyl a fait face à un résultat opérationnel consolidé en baisse de 25,8% en 2016, à 18,5 millions de francs. Les avoirs administrés ont progressé de 16,5% à 13,2 milliards, dont 1,1 milliard d'apport. Les produits d'exploitation consolidés reculent de 15,8% à un peu plus de 100 millions. Ces diminutions sont attribuées à la baisse des commissions de performance. En termes récurrents, les produits d'exploitation atteignent 99,3 millions, en hausse de 3,1%. Le résultat opérationnel s'établit à 18,1 millions, en croissance de près de 20%. Le ratio de couverture s'étend à 17,7%.

Chiffres solides en Suisse

Côté filiale suisse, la banque Reyl a augmenté ses avoirs administrés de près de 10% à 7,1 milliards. Les produits d'exploitation s'accroissent de 10,5% à 54,9 millions et le résultat opérationnel avance de près de 105% à plus de 4 millions. Le ratio de couverture s'établit à 18,9%. ■