



ENTRÉE DANS DE NOUVELLES NICHES

Le Coq Sportif doit encore s'imposer

PAGE 4

SOLUTIONS AUX SCIENCES DES DONNÉES
Le pragmatisme de Swiss-SDI

PAGE 5

SOUTIEN À L'EXPANSION COMMERCIALE
GenomSys lève 9,3 millions

PAGE 7

PRÊT DE 100.000 FRANCS DE LA FIT
Haya Therapeutics reçoit un appui

PAGE 8

UN NOUVEAU PLAN DE RESTRUCTURATION
Commerzbank biffe 4300 emplois

PAGE 9

DES MESURES QUI POURRAIENT DURER
La Fed doit jouer au pompier

PAGE 14

L'ANALYSE DE GIANNI PUGLIESE
Rendements en chute vertigineuse

PAGE 14

PRODUITS FINANCIERS
Le rendez-vous du lundi

PAGE 15

Une femme modèle d'identification en IT



HAJAR EL HADDAOUI. Responsable des régions romande et tessinoise chez Swisscom, elle est l'une des six finalistes de la compétition Women in IT Awards, dans la catégorie Business Leader. La soirée de remise des prix se déroulera le 25 septembre, à Berlin. **PAGE 8**

Mühleberg débranchera la prise dans trois mois

ÉNERGIE. Le démantèlement de la centrale nucléaire n'entraîne pas de charges supplémentaires pour BKW.



SUZANNE THOMA. «Il s'agit de notre plus gros projet depuis la construction de la centrale, il y a 47 ans», selon la CEO de BKW.

MAUDE BONVIN

«C'est un travail de pionnier. Il s'agit de notre plus gros projet depuis la construction de l'installation, il y a un demi-siècle», déclare la directrice générale de BKW, Suzanne Thoma. Les ex-Forces motrices bernoises ont présenté, vendredi passé, le calendrier du démantèlement de leur centrale nucléaire de Mühleberg. Si la prise sera débranchée le 20 décembre, une première en Suisse, les travaux de désaffectation dureront quinze ans. Coût total de l'opération en y incluant la gestion des déchets radioactifs? Près de 2,36 milliards de francs, à charge de l'exploitant. Le groupe,

détenu majoritairement par le canton de Berne, a d'ores et déjà provisionné la quasi-totalité de ce montant.

Cette mise à l'arrêt a aussi valeur de symbole pour l'entreprise. Elle signe sa transformation en prestataire international de services énergétiques et d'infrastructure. Au premier semestre de cette année, le résultat d'exploitation de ce secteur a bondi de 29% à 23,5 millions de francs. Et les ventes ont augmenté de 20% à 475 millions. Plus de deux tiers des 8000 collaborateurs de la firme travaillent du côté des prestations. Le groupe possède une centaine de sociétés. Il est notamment présent dans le canton du Jura. **PAGE 3**

Les soins doivent être intégrés pour leur succès

CHRISTIAN AFFOLTER

Les résultats d'un traitement pour le patient ne sont souvent même pas mesurés. C'est pourtant ce qui devrait se trouver au centre de toute approche, selon le spécialiste des soins intégrés Herb Riband,

qui a actuellement un mandat à la Stanford University. Il souligne que beaucoup de patients sortent d'un traitement contre le cancer avant la durée préconisée, notamment en raison d'un mauvais état psychique. Les différents intervenants dans le système doivent

donc communiquer, faire circuler les informations. Des expériences intéressantes dans ce domaine sont menées en Suisse également, notamment dans le cadre de l'oncologie à Lausanne. Ces approches peuvent rendre le système plus efficient. **PAGE 6**



HERB RIBAND. Le spécialiste des soins intégrés connaît bien le système de santé suisse.

Meier Tobler redevient lentement meilleur

INVESTORA. L'intégration du groupe a été effectuée non sans douleur. Le résultat sera positif en 2019.

PHILIPPE REY

Meier Tobler vient de recevoir la récompense de la conférence Swiss Industry 4.0. Ce groupe, qui est né de la fusion entre Walter Meier et Tobler Technique du Bâtiment, non sans difficultés (un début avec une perte de chiffre d'affaires, différences de culture de management, etc.), est un conseiller et fournisseur de systèmes au service des concepteurs, installateurs, architectes et maîtres d'ouvrage sur le marché suisse. Son projet de surveillance à distance IoT (internet des objets) de pompes à chaleur a convaincu le jury de Swiss Industry 4.0. Ce système est déjà en service et procure aux consommateurs finaux des améliorations. Ce groupe va boucler l'exercice

2019 avec un résultat consolidé positif, selon son CEO Martin Kaufmann, présent à Investora. Une meilleure rentabilité signifie la hausse du résultat d'exploitation, parallèlement à une légère baisse du chiffre d'affaires. L'environnement de marché de Meier Tobler demeure exigeant et très concurrentiel. Son intégration est achevée avec une plateforme IT intégrée avec succès; le lien avec les clients a été accru, tandis que les processus d'offre et de vente ont été simplifiés de même que les affaires de rénovation (accord de partenariat avec les installateurs). Il lui reste encore à améliorer considérablement sa rentabilité (ce qui est atteignable), alors que le cours de l'action est dans un creux historique (autre plus bas en 2009). **PAGE 4**

Le gérant de fortune Capitalium se renforce

FINANCE. Capitalium Advisors raffermit son portefeuille en prenant une participation minoritaire dans Finanzlab.

MATTEO IANNI

Le gérant indépendant Capitalium Advisors renforce son portefeuille en prenant une participation minoritaire sur l'entreprise Finanzlab. Cette dernière est spécialisée dans la conception, la sélection et le courtage de produits structurés sur mesure. Si le montant de la transaction n'a pas été divulgué, l'opération entre les

deux sociétés se veut stratégique. Pour Capitalium tout d'abord. Le gérant genevois, qui gère 1,2 milliard de francs, cette prise de participation représente une opportunité de renforcer son offre en produits structurés. «Ils constituent un complément attrayant aux placements directs dans des actions, obligations, devises», commente Alain Zell, CEO et cofondateur de Capitalium. **PAGE 5**

THE WOLF ROBO OF WALL STREET

Plus besoin d'être un loup pour investir.
Fixez vos objectifs et le Robo-Advisor
N°1 en Suisse s'occupe du reste.

swissquote.com/robo-advisory

Swissquote

Toutes les clés de l'immobilier genevois

MOSER VERNET & CIE



9 771421 948004 1 0 0 3 9

Credit Suisse veut ponctionner les dépôts

BANQUE. Pour les clients fortunés, l'établissement veut répercuter le coût des taux négatifs.

Le géant bancaire Credit Suisse ne serait plus d'accord de porter à lui seul le fardeau des taux négatifs. Le groupe zurichois a ainsi prévu de ponctionner les dépôts en francs suisses pour les clients fortunés, rapporte l'agence Bloomberg. La banque aux deux voiles entend informer cet automne sa clientèle de banque privée de la répercussion des taux négatifs, précise l'article, citant une personne bien informée mais souhaitant garder l'anonymat.

Credit Suisse taxe déjà les comptes en euro, à hauteur de 0,4% pour les dépôts à partir de 1 million (1,1 million de francs), affirme Bloomberg. Contacté, le groupe bancaire n'a pas commenté le contenu de cet article. De telles mesures n'apparaissent cependant pas comme farfelues. En juillet, le concurrent UBS a annoncé qu'il allait appliquer un taux de -0,75% pour les dépôts en francs à partir de 2 millions. Pour

les comptes en euros, le numéro un bancaire helvétique a serré la vis en abaissant en août le seuil à 500.000, contre 1 million auparavant.

Les «grands» clients – principalement les institutionnels qui disposent d'importantes quantités en liquide – cherchent à placer leur argent à meilleur compte, donc auprès de la banque la moins sévère en matière de taux négatifs.

Passé un seuil d'exemption qui diffère selon les établissements, les banques sont ponctionnées sur leurs dépôts à vue placés auprès de la Banque nationale suisse (BNS) à hauteur de -0,75%, ce qui leur coûte relativement cher. L'institut d'émission a reconduit ce taux jeudi, mais a introduit un mécanisme de réévaluation mensuelle du prélèvement afin d'en limiter l'impact pour le secteur bancaire. Les intérêts négatifs ont été introduits début 2015. – (awp)

COMLAB: partenariat avec un géant ferroviaire chinois

Le spécialiste bernois des systèmes de communication sans fil Comlab, a signé à Pékin un accord de coopération stratégique avec le chinois China Railway Electrification Bureau (EEB Group). Fruit d'intenses négociations de la filiale pékinoise de Comlab, l'accord est une percée stratégique qui ouvre de nouveaux marchés potentiels pour le groupe, s'est félicité ce dernier.

Comlab a signalé qu'EEB, fort de ses 290.000 collaborateurs, n'est pas seulement impliqué dans les grands projets en Chine, mais aussi aux quatre coins du globe. Le géant chinois s'est également engagé dans ses premiers projets en Europe.

La firme bernoise a pris pied à Pékin il y a près de onze ans à l'occasion du développement du système GPR-S. Depuis, ses systèmes de communication couvrent plus de 95% du réseau ferré à haute vitesse chinois. – (awp)

MAZARS: le conseil fiscal à Berne

Le cabinet d'audit et de conseil français Mazars a désigné Ivo Gut à la tête de l'unité fiscale nouvellement créée à son bureau de Berne. Avec son équipe, M. Gut va renforcer la succursale bernoise ouverte en avril dernier et y développer les activités de conseil fiscal, a indiqué l'entreprise jeudi par voie de communiqué. Expert fiscal au bénéfice de 28 ans d'expérience professionnelle, le futur cadre a officié entre autres pour les géants de la branche E&Y et KPMG. – (awp)

ROCHE: homologation d'un dépistage sanguin

Roche a reçu le feu vert des autorités américaines pour la commercialisation d'un test de dépistage sanguin de la babésiose, une maladie infectieuse provoquée par un parasite qui peut s'avérer mortelle. L'Agence américaine des médicaments (FDA) a homologué le test Cobas Babesia du groupe pharmaceutique bâlois, permettant ainsi de protéger les personnes recevant des transfusions sanguines d'une éventuelle infection à la babésiose. – (awp)

AC IMMUNE: paiement d'étape d'Éli Lilly

L'entreprise biopharmaceutique AC Immune annonce avoir reçu son deuxième paiement d'étape de la semaine, après celui mardi de Life Molecular Imaging. Dans le cadre de sa collaboration avec le géant américain Eli Lilly, la société lausannoise cotée au Nasdaq va recevoir de ce dernier 30 millions de francs. Le versement, prévu d'ici le 7 octobre, est lié au début d'une étude de phase 1 sur le candidat ACI-3024, une petite molécule orale utilisée dans la lutte contre la maladie d'Alzheimer et d'autres pathologies neurodégénératives. – (awp)

PROMOTION: la marque Valais s'étend aux vins

La marque Valais poursuit son développement. Après l'agriculture, l'industrie et l'artisanat, elle entend désormais intégrer les vins. Une vingtaine de caves ont déjà adhéré au cahier des charges. Les premières bouteilles seront commercialisées au printemps 2020. – (awp)

PARTNERS GROUP: participation dans une entreprise en Amérique latine

Partners Group a convenu d'acquérir, pour le compte de ses clients, une participation de 50% dans Enfragen, une plateforme de production d'électricité en Amérique latine. Le montant de la transaction n'a pas été précisé. L'opérateur américain Glenfarne Group, actuel propriétaire d'Enfragen, conservera les 50% restants du capital. – (awp)

La valeur ajoutée pour le patient se retrouve au centre

SANTÉ. Les nouvelles méthodes pour améliorer les soins tout en baissant les coûts se doivent d'être multidisciplinaires.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le spécialiste suisse-américain des soins intégrés Herb Riband a déjà milité au sein de plusieurs entreprises en faveur d'un système basé sur la valeur ajoutée pour le patient. Il poursuit ses réflexions actuellement dans le cadre d'un mandat à la Stanford University, au Distinguished Careers Institute. Fin connaisseur du système de santé suisse, il estime que plusieurs expériences intéressantes y sont menées, mais que pour réaliser le potentiel, un réseau doit être mis en place. Nous avons discuté avec Herb Riband la semaine dernière lors du Congrès in Oncology Summit au Biopôle.

Votre approche est focalisée sur la valeur ajoutée pour le patient. Pourquoi?

Pensez aux maladies chroniques, comme le cancer. Le patient doit se retrouver au centre du modèle que nous allons créer, en ce qui concerne la sensibilisation au problème, le diagnostic, le traitement, et finalement le suivi. C'est d'autant plus indispensable que des études ont montré par exemple que le résultat final qu'ils obtiennent peut varier de manière dramatique en fonction de leur niveau d'engagement. Dans ce sens, leur état psychique y joue un rôle important.

Des patients déprimés peuvent avoir des résultats moins bons. Dans le domaine du cancer, certaines options de traitement peuvent être très exigeantes pour le patient. Certains sortent donc de leur processus avant la fin de la période optimale. Ils s'exposent ainsi à un risque de rechute plus important.

Tant les patients, leurs proches-soignants que les médecins et infirmiers en seront déçus. De l'ar-



HERB RIBAND. Le spécialiste des soins intégrés de Stanford University a identifié plusieurs exemples suisses intéressants.

gent aura été dépensé pour rien. Vous devez donc tenter de garder le patient dans le traitement pour la période optimale.

Par quels moyens?

Il faut d'abord regarder pourquoi ils sortent de leur traitement. Pour obtenir ces informations, de

Mais les médecins, surtout les généralistes, se plaignent d'avoir de moins en moins de temps.

Les médecins et les infirmières ont en effet un agenda très rempli, et se plaignent souvent de la charge administrative croissante. Par conséquent, nous devons leur faciliter la vie, leur offrir des outils qui peuvent les aider à prendre des décisions complexes. La technologie ne les aide pas toujours aujourd'hui, mais sa tâche devrait être de leur permettre de libérer plus de temps de qualité à passer avec leurs patients.

Quel rôle la healthtech va-t-elle y jouer?

Elle est un moyen clé pour y arriver, mais la technologie ne représente pas l'objectif final. Tous les participants au système de santé doivent prendre des décisions en connaissance de cause. Il faut obtenir les bonnes informations au bon moment. Des startups et des projets de recherche travaillent déjà dans ce domaine. Un réseau européen de données de patients anonymisées, le Réseau de Données en

LE FLUX
D'INFORMATIONS
EST UN ÉLÉMENT CLÉ
QUI FAIT AUJOURD'HUI
DÉFAUT DANS LE DOMAINE
DE LA SANTÉ.

meilleures connexions entre médecins, infirmières et patients – et dans certains cas, des psychologues et des experts en nutrition – sont nécessaires.

Même le transport jusqu'au lieu du traitement peut être un élément à prendre en considération. Bref, il faut avoir une écoute active des patients en ce qui concerne leurs besoins, pour les aider à obtenir les meilleurs résultats possible.

Les soins intégrés ont des applications pratiques

Qui devrait donner l'impulsion en faveur d'une approche plus intégrée?

Cela ne devrait pas être si difficile que cela si nous acceptons les résultats pour la santé du patient en tant qu'«agenda unificatrice.» Il y a quelque chose à en retirer pour tous les acteurs. Si nous respectons vraiment cet objectif-là, nous pouvons arriver à faire avancer les différents intérêts dans la même direction.

N'est-ce pas encore un peu théorique?

J'en ai vu des applications pratiques, aux Pays-Bas notamment. C'est l'un des pays les plus engagés en faveur de ce modèle, en particulier dans le cadre du traitement du diabète. La gestion des patients dans le cadre d'un modèle holistique pour le diabète a fortement réduit les admissions aux urgences et ainsi créé un vrai bénéfice pour les patients, et en même temps au niveau du système de santé. Autre exemple, au Royaume-Uni, il est possible de faire les injections pour des traitements pour certains patients cancéreux dans une clinique locale, voire à la maison, plutôt que d'avoir à se rendre à un hôpital. Mais pour ce genre de projets, tous les acteurs clés doivent être d'accord.

Comment est-il possible de mesurer la valeur des résultats pour le patient? Aujourd'hui encore, les résultats ne sont souvent pas mesurés du tout...

Il faut évidemment se demander quels sont les ré-

sultats auxquels le patient est attentif. Kaiku Health a développé des modèles qui aident à mesurer des résultats. D'autre part, le « Consortium international pour la mesure des résultats pour la santé » (ICHOM) a construit un réseau mondial d'hôpitaux et de médecins qui œuvre au développement de critères standardisés pour mesurer les résultats pour les patients, par exemple pour le cancer du sein, du poumon, de la prostate et colorectal. Aujourd'hui, il existe de tels critères pour plus de la moitié des charges causées par les maladies. Donc, en effet, il faut d'abord définir les résultats pertinents, puis mesurer et améliorer ensuite les résultats pour les patients.

N'y a-t-il pas aussi un enjeu économique?

Oui, définitivement. Dans le monde entier, les charges générées par les maladies chroniques ne cessent d'augmenter, notamment en raison du vieillissement des populations. Au sein d'un groupe de pays toujours plus important, le cancer prend la place du cardiovasculaire en tant que première cause de mortalité.

Mais cela offre aussi une opportunité énorme pour revoir la distribution des moyens financiers. En suivant l'agenda imposé par les résultats pour les patients, cela signifie privilégier les interventions qui apportent le plus d'améliorations pour l'argent investi. Les charges croissantes nous obligent à le faire. ■

Oncologie (O.D.N.), permet de créer un système de santé qui apprend, avec des centaines (et un jour des milliers) d'hôpitaux connectés. Il a le potentiel de devenir une ressource de grande valeur, pour des recherches futures également. Des entreprises comme la finlandaise Kaiku Health, une plate-forme pour des interventions de santé numériques qui fournit une surveillance des résultats et un suivi des symptômes rapportés par les patients afin d'optimiser les soins et d'améliorer le flux de travail, et l'application «My Cancer Coach», qui aide les patients récemment diagnostiqués d'un cancer et leurs soignants à comprendre les diagnostics et les options de traitement, se rapprochent de l'objectif final, qui est toujours de créer de meilleurs résultats pour les malades d'un cancer.

Vous préconisez également une approche holistique.

Comment faut-il la concrétiser?

La base de « Value Based Healthcare » en est toujours d'améliorer le résultat du patient avec une maladie donnée, par rapport au coût total pour obtenir cette amélioration.

Mais actuellement, les différentes parties du système ne se concentrent chacune que sur un seul extrait de ce voyage. Cela a pour conséquence que les patients souffrant d'une maladie ne se sont souvent pas diagnostiqués suffisamment tôt, ne restent pas sous traitement, ou ne sont pas suivis correctement. Il faut relier entre eux les différents points ainsi créés pour aider les patients à s'en sortir. Le travail porte sur des interventions permettant de remédier à ces inefficiences.

Cela crée une expérience patient nettement meilleure, et permet au passage aussi de faire des économies tout au long du chemin. J'insiste cependant sur le fait que la réduction des coûts n'est pas l'objectif premier de cette démarche. Il s'agit plutôt de dépenser l'argent d'une manière plus efficace, au bénéfice des patients et de leurs résultats de santé.

Il faut donc faire circuler les informations, n'est-ce pas?

Le flux d'informations est en effet un élément clé, qui fait aujourd'hui défaut dans le domaine de la santé. Mais au niveau de la collaboration entre ces silos, je suis content de voir que Lausanne est en train de jouer un rôle pionnier pour réunir la communauté d'oncologues et d'autres acteurs importants, d'une manière très intelligente et pragmatique. Regardez l'écosystème de la Silicon Valley, qui crée un environnement favorisant l'innovation. Par rapport à celui-ci, la Suisse dispose de tous les composants, il faut juste réussir à mettre en place un réseau très fluide. L'exemple du Biopôle est très intéressant à voir, je considère qu'il offre un mélange très puissant entre les différents domaines et acteurs. ■