

SMI 9503.85	DOW JONES 25574.73
9550	25565
9525	25480
9500	25395
9475	25310
-0.22%	+0.81%

SPÉCIALISTE DES OUTILS DE COUPE

## Dixi Polytool voit grand pour 2018

PAGE 6

INVESTMENT BANKING EN SUISSE  
Activités sur actions record

PAGE 14

LE CROWDFUNDING IMMOBILIER DÉCOLLE  
SwissLending très ambitieux

PAGE 8

EN SUISSE DIX ANS APRÈS LA CRISE  
Un marché financier plus stable

PAGE 8

APPLICATION PRÉVUE DÈS DÉBUT 2019  
Calendrier serré pour PF17

PAGE 10

REVENU DE BASE INCONDITIONNEL EN SUISSE  
A la recherche d'un village-test

PAGE 10

PIÈTRE GESTION ET ERREURS STRATÉGIQUES  
La mauvaise passe de H&M

PAGE 9

LA CHRONIQUE D'EMMANUEL FERRY  
Baliser l'avenir financier

PAGE 2

## Vers l'indépendance actionnariale



**BARBARA LAX.** La fondatrice de Little Green House, couronnée femme d'affaires 2017 par les champagnes Veuve Clicquot, veut diversifier son actionnariat.

Alors que Little Green House, un réseau de crèches multilingues privées, créé en 2012, a atteint un seuil de maturité, sa fondatrice Barbara Lax souhaite reprendre seule le contrôle et faire participer ses employés à l'actionnariat. Ainsi, elle cherche à racheter les parts de son investisseur d'origine, qui poursuit une politique d'expansion en Europe.

«Je veux ancrer mon entreprise en Suisse, en renforçant son indépendance, afin de rendre pérenne le business model de Little Green House, à savoir un modèle social, durable, qui s'inscrit dans une logique de croissance certes solide, mais maîtrisée», souligne Barbara Lax, qui a déjà établi des contacts avec quelques banques.

Afin d'atteindre son objectif de croissance maîtrisée, Barbara Lax active ses partenariats avec des entreprises désireuses d'offrir une crèche à leurs employés. Fin 2017, cette activité constituait 20% de son revenu global.

Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de Little Green House atteint 8,2 millions de francs. L'entreprise comprend 4 crèches (2 à Morges; 1 à Gland; 1 à Versoix; 1 ouverture est prévue à Zurich en 2018) et emploie 135 collaborateurs, contre 15 à son lancement avec une seule crèche à Gland - qui n'était pas à temps plein - et 800.000 francs de chiffre d'affaires. **PAGE 5**

# Le registre du commerce veut se dépoussiérer

**BLOCKCHAIN.** Genève, Zoug et Zurich seront les premiers à tester une technologie pour accélérer la création de sociétés.



**ANTOINE VERDON.** «Notre objectif est de rendre possible la naissance d'une société en 48 heures», explique le CEO de Proxeus.

LEILA UEBERSCHLAG

Si la Suisse est la championne incontestée de la compétitivité au niveau mondial, il lui reste encore des progrès à faire. En matière de créations d'entreprises, notamment. Les procédures sont effectivement nombreuses et particulièrement chronophages. «Il faut compter six semaines pour créer une société, nous sommes à la traîne», affirme Nicolas Bürer, le directeur de digitalswitzerland, l'initiative qui soutient la Suisse dans sa transition numérique. Cela à cause de nombreuses procédures, fastidieuses, et souvent redondantes. «Nous voulons positionner la Suisse comme un

pays où l'ouverture d'une entreprise ne serait plus qu'une formalité», annonce-t-il. Dans cette optique, digitalswitzerland a lancé un projet pour numériser le registre du commerce. «Notre objectif est de rendre possible la naissance d'une société en 48 heures maximum, de la création à l'inscription au registre», explique Antoine Verdon, fondateur de la société Proxeus. L'entreprise, basée à Zoug, développe actuellement un prototype qui sera testé, dans les mois à venir, par les cantons de Genève, Zoug et Zurich. Une fois la phase test passée, le but est que tous les cantons suisses adoptent la technologie. **PAGE 4**

## L'horlogerie aborde 2018 avec une certaine sérénité

MICHEL JEANNOT

Après deux années de crise, l'horlogerie suisse a renoué avec les résultats positifs en 2017. Une croissance de l'ordre de 3% est attendue. «Prudemment optimiste», la FH prédit une poursuite de cette dynamique en 2018. Si les principaux signaux sont au vert, l'horlogerie suisse devra tout de même résoudre un problème majeur: intéresser les millénials. Et bien du travail reste à faire pour attirer cette nouvelle génération de clients

et ainsi pérenniser cette industrie de tradition. Avant l'ouverture du SIHH lundi, Richemont a publié ses chiffres du 3<sup>e</sup> trimestre de son exercice décalé clos à fin décembre: satisfait pour la joaillerie, déception pour l'horlogerie. **PAGE 3**



**JEAN-DANIEL PASCHE.** Le président de la FH prévoit une année 2018 en croissance.

## PX Group démontre que l'innovation paie

**TECHNOLOGIES.** Le groupe neuchâtelois bénéficie d'une plus grande diversification. Et d'un exercice 2017 solide.

PHILIPPE REY

PX Group évolue positivement depuis plusieurs années, notamment en 2017. Spécialisé dans les métiers de la métallurgie et de l'outillage, avec des solutions sur mesure, il doit constamment innover et se maintenir à la pointe technologique. Il bénéficie aujourd'hui d'une bonne diversification aux plans géographique, de la clientèle et de la gamme des produits. La part de l'horlogerie compte pour 50%. Sa reprise récente laisse d'ailleurs augurer d'une bonne année 2018.

PX Group est concentré dans des activités de niche à haute valeur ajoutée. Il ne fabrique pas des produits terminés mais façonne des produits sur mesure, lesquels peuvent donner naissance à des plus

gros volumes. Le groupe industriel basé à la Chaux-de-Fonds, qui emploie un peu moins de 500 personnes, dont deux tiers en Suisse, a l'avantage d'être en main familiale et de pouvoir ainsi agir à long terme, en véritable partenaire de ses clients qui comprennent en particulier des grands groupes familiaux.

Le créateur et président de PX Group, Pierre-Olivier Chave, n'est pas confronté à un problème de succession puisque ses deux fils font partie de la direction opérationnelle du groupe, respectivement CEO de PX Métallurgie et PX Outillage. PX Group entretient aussi des partenariats avec des instituts de recherche, dont Microcity à Neuchâtel, des universités et des entreprises, entre autres Supercool Metals. **PAGE 6**

## La start-up DEPsys vise l'international

**ÉNERGIE.** L'entreprise a développé une plateforme d'optimisation des réseaux à basse tension: GridEye.

JOHAN FRIEDLI

DEPsys a récemment signé un accord avec l'opérateur du réseau électrique irlandais ESB. Un pas important pour la start-up de Puidoux (Vaud) qui compte bien se développer fortement à l'international. Elle a déjà un accord avec Singapore Power Group et elle est active en Allemagne où des discussions sont très avancées.

En Suisse, l'entreprise est principalement active du côté francophone où elle a un grand projet avec Romande Energie. Le groupe est le premier qui dépasse le stade du projet pilote, ce qui représente un signal fort pour les autres acteurs de la région. Pour conclure l'année 2017, DEPsys a accueilli un nouvel investisseur. Un signal encourageant qui confirme le potentiel de la start-up. **PAGE 7**

**LINDEGGER**  
OPTIQUE  
maîtres opticiens  
Genève www.lindegger-optic.ch



9 771421 948004 5 0 0 0 2