

Le prochain chapitre de la numérisation

L'économie suisse est sortie renforcée de la crise financière de 2008. Cette performance mérite d'être reconnue, mais entre-temps les nouveaux arrivants numériques, d'Alibaba jusqu'aux GAFAs, se sont développés en multinationales, le smartphone a changé le monde et l'économie de plateforme fait son entrée dans l'économie. Dans le prochain chapitre, nous nous approchons de l'ère post-numérique.

Cela ne signifie pas que nous revenons à un monde analogique. Au contraire, la numérisation dans tous les secteurs de l'industrie devient une condition préalable, sans laquelle plus aucune entreprise ne peut fonctionner. La question centrale de l'ère post-numérique est la suivante: de quelle façon les différentes entreprises peuvent-elles se distinguer, si chaque commerce est numérique? D'une part, elles peuvent se servir des technologies numériques pour élargir leur offre et les employer comme facteur de différenciation, respectivement comme nouvelle source de croissance. Il s'agit, par exemple, de mettre en place des écosystèmes ou de s'y associer, de développer de nouveaux services numériques ou alors d'adapter les offres aux besoins des clients individuels. La disponibilité

joue également un rôle majeur en tant que deuxième facteur de différenciation. Pour être pertinente, l'offre doit être à la disposition du client au bon endroit et au bon moment, à travers le canal opportun.

En Suisse, de nombreuses entreprises sont encore occupées à tester des innovations au moyen de technologies numériques, mais trop rarement avec l'intention de les faire évoluer. Il existe toutefois déjà des entreprises, qui font évoluer les histoires numériques à succès. Le groupe pharmaceutique Roche, par exemple, accélère le développement de médicaments à travers la numérisation et étend continuellement son activité principale avec des nouveaux services de santé en ligne. Givaudan, la plus grande entreprise mondiale du secteur des arômes et des parfums, constitue un autre exemple de succès. Afin de parvenir à mieux comprendre les besoins de ses clients et accélérer l'innovation de ses produits, Givaudan mise entre-autres sur la synthèse virtuelle d'arômes, sur des sites de production numériques et sur un écosystème de partenariat.

Ces entreprises indiquent où se trouve la clé de la croissance et du succès futur; Les entreprises doivent faire évo-

luer l'innovation à partir de la phase pilote et développer de nouveaux modèles commerciaux numériques sur cette base. Dans ce contexte, il est important d'investir dans des thèmes de croissance centrés sur le client. Les entreprises doivent être en mesure de poursuivre et d'améliorer leurs activités existantes, tout en développant et en adaptant des modèles de croissance innovants en même temps. Avec cela, les employés constituent un élément essentiel de l'équation. Le mot-clé de la formation permanente gagne en importance et doit faire partie intégrante de la stratégie de l'entreprise.

La Suisse dispose d'un potentiel d'innovation suffisant - avec des startups et des partenaires issus de l'économie et de la recherche. Le système d'éducation duale, des universités, des institutions de recherche de renommée internationale et des créations des entreprises prospères: l'économie suisse se trouve en excellente position pour l'avenir. Il est grand temps que notre écosystème numérique déploie sa véritable puissance au-delà des entreprises établies et nouvelles.

TEXTE MARCO HUWILER
DIRECTEUR GÉNÉRAL ET RESPONSABLE DES
SERVICES FINANCIERS CHEZ ACCENTURE SUISSE
ET À PARTIR DU 1ER JANVIER 2020
DIRECTEUR GÉNÉRAL NATIONAL POUR LA SUISSE.

CONTENU...

- 04 Digitalisation
- 10 Réseautage
- 12 Interview: Olivier Collombin
- 16 Leadership bancaire
- 18 Cybersécurité

FOCUS BUSINESS 2020.

CHEF DE PROJET:

Hugo Pillet

COUNTRY MANAGER:

Pascal Buck

TEXTE:

Thomas Pfefferlé

IMAGE DE COUVERTURE:

Planet of finance

LAYOUT:

Anja Cavelli

IMPRESSION:

Swissprinters

imprimé en
suisse

SMART MEDIA AGENCY

Gerbergasse 5, 8001 Zurich, Suisse

Tél +44 258 86 00

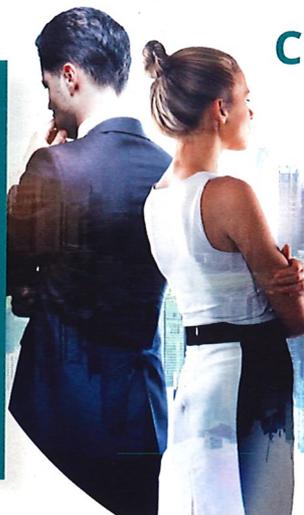
pascal.buck@smartmediaagency.ch



Bonne lecture!
Hugo Pillet
Senior Chef de Projet

ANNONCE

- MANAGER EN MODE PROJET
- CAREER MANAGEMENT
- COMMUNIQUER POUR INFLUENCER
- TECHNIQUES DE NÉGOCIATION
- CONSTRUIRE ET MENER DES ÉQUIPES
- GESTION DU CHANGEMENT
- ...



CERTIFICATE OF ADVANCED STUDIES HES LEADERSHIP & MANAGEMENT BANCAIRE



Kalaidos University
of Applied Sciences
Switzerland

The University for Professionals.

RENTÉE LE 27 MARS 2020

HES KALAIIDOS ROMANDIE | RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : 022 827 30 07



Travaillez près de ceux que vous aimez.

Nous pensons qu'il est important pour chacun de travailler plus près
des personnes qui comptent.

C'est pourquoi nous avons construit le plus grand réseau mondial
d'espaces de bureaux.

46 adresses en Suisse, 18 villes.

Bureaux, coworking, salles de réunion

regus.ch | +41 22 518 26 61

Téléchargez notre application Regus



RegusTM Work
your way^{*}

«La technologie ne remplacera pas l'expertise humaine»

Associé au sein de l'étude Lenz & Staehelin, l'avocat Fedor Poskriakov, spécialisé dans le domaine bancaire et financier, évoque les enjeux liés à la digitalisation et à la robotisation de processus.

Egalement concernée par la digitalisation et le développement de l'intelligence artificielle, la filière juridique observe de près ces évolutions technologiques. En encadrant les nouvelles pratiques et en testant l'efficacité des outils technologiques dans des domaines d'application concrets, l'idée consiste à effectuer une transition technologique progressive contrôlée. Interview avec Fedor Poskriakov, avocat associé au sein de l'étude Lenz & Staehelin.

Quel regard portez-vous sur les nombreux développements technologiques qui voient le jour dans le domaine juridique et bancaire?

En tant qu'avocat je suis bien sûr à l'écoute de ces évolutions. Dans le domaine juridique on peut d'ailleurs constater que le développement de la LegalTech touche autant les petits cabinets que les grandes études. Cependant, l'utilité de ces nouvelles technologies s'avère surtout pertinente lorsque l'on peut les paramétrer avec de gros volumes de données ou les appliquer à un volume suffisant de cas. En Suisse, les volumes traités ne permettent donc pas forcément aujourd'hui de tirer parti de tous les

bénéfices des nouvelles technologies, comme les outils d'intelligence artificielle, ce d'autant plus que nous travaillons dans trois ou quatre langues (i.e., anglais et au moins les trois langues nationales). Ce nonobstant, nous testons et implémentons de manière ciblée certains outils dans notre pratique de tous les jours, respectivement formons nos avocats en conséquence, lorsque ceci s'avère efficace et pertinent.

Dans le domaine bancaire également, certaines tâches liées aux fonctions de back-office et de support sont aujourd'hui déjà réalisées par des processus automatisés. Je vois cela comme un changement de paradigme – symptomatique d'une évolution normale et saine vers une digitalisation et automatisation accrues. C'est ainsi que des fonctions à faible valeur ajoutée, qui consistent en des tâches simples et répétitives, sont remplacées par des processus opérationnels plus efficaces reposant sur des technologies d'automatisation (robotisation). Cela crée aussi de nouveaux emplois et permet d'amener les collaborateurs à évoluer vers des fonctions plus valorisantes et utiles.

La technologie ne remplacera donc pas, à mon sens, l'expertise et les capacités d'analyse humaines, surtout pour des tâches complexes (e.g., fonctions créatives, d'analyse et de résolution de problèmes complexes).

Plusieurs plateformes juridiques en ligne apparaissent également, permettant de mettre en relation particuliers et avocats tout en donnant accès à un premier niveau de conseil juridique. Encourageant ou inquiétant?

Un peu les deux. Encourageant oui, car cela permet de réduire les coûts et donc de démocratiser l'accès à certains types de services juridiques de base. En même temps, il faut veiller attentivement à respecter la déontologie de la profession tout en gardant à l'esprit qu'un rapide conseil en ligne ne remplacera pas l'expertise d'un avocat. Surtout pour des affaires complexes.

En ligne, un consommateur ne saura d'ailleurs pas forcément identifier et soumettre pour analyse l'ensemble des faits pertinents qui concernent son affaire.

Comment abordez-vous les changements technologiques chez Lenz & Staehelin?

Nous suivons, testons et mettons en pratique les outils qui nous permettent d'améliorer la façon dont nous fournissons nos conseils à nos clients, respectivement de faciliter la tâche à nos avocats. En parallèle, nous cherchons également à participer comme acteurs à l'évolution technologique. Par exemple, nous avons – avec Swissquote et Temenos et en collaboration avec l'EPFL – fondé la Capital Markets and Technology Association (CMTA)[www.cmta.ch]. Un projet qui, à travers des synergies entre acteurs bancaires, académiques et juridiques, vise à établir des standards pour permettre aux PME l'accès de manière sûre et fiable aux levées de fonds au moyen des technologies telles les registres distribués et blockchain. Cette approche permettra à l'économie réelle de bénéficier des avantages et réductions de coûts résultant de la digitalisation. La technologie est ici un outil pour atteindre un but et non une fin en soi.

TEXTE THOMAS PFEFFERLÉ

ANNONCE

BRAIN SERVE
PURE DATACENTER

Le Coffre-fort pour vos données.

www.brainserve.ch
contact@brainserve.ch

Meggitt fait décoller votre carrière

Figurant déjà parmi les leaders mondiaux de l'ingénierie aérospatiale et énergétique, Meggitt continue à mener des projets aussi novateurs que porteurs dans ces domaines. L'entreprise, notamment implantée à Villars-sur-Glâne (FR), constitue ainsi un véritable tremplin professionnel pour les ingénieurs, mais pas seulement. Présentation.

Leader mondial dans le domaine de l'ingénierie aérospatiale, l'entreprise Meggitt s'est notamment spécialisée dans les systèmes de mesure de vibration et pression dans l'aviation civile, militaire et business. A ce titre l'ensemble des produits Meggitt embarqués sur un avion civil peut représenter jusqu'à 1% de sa valeur. On trouve par ailleurs ses capteurs et dispositifs technologiques dans tous les lanceurs de satellite Ariane. Dans le secteur de l'énergie, Meggitt développe, fournit et installe également des systèmes de surveillance de différents paramètres physiques dans le domaine hydroélectrique et gazier.

Si Meggitt équipe aujourd'hui les motoristes, avionneurs et compagnies aériennes de ses systèmes, c'est grâce à une improbable rencontre il y a environ cinquante ans. Vibro Meter, première appellation de l'entreprise avant qu'elle ne devienne Meggitt, sponsorisait à la fin des années 60 la Formule 1 Lotus que le Suisse Jo Siffert pilotait. Lors d'un grand prix au Royaume-Uni, le propriétaire de Vibro Meter et le pilote croisent alors la route du directeur du fabricant de moteurs d'avion Rolls-Royce. En discutant, ils apprennent que Rolls-Royce cherche à munir ses engins de capteurs de vibration, et que Vibro Meter peut les fournir.

Aujourd'hui, l'entreprise travaille notamment sur la prochaine grande innovation du secteur aéronautique: l'intégration de la fibre optique comme capteur. «Si l'on connaît déjà largement la technologie dans d'autres domaines, notamment dans les télécoms, datacoms ou encore médical, il faut savoir que l'industrie aéronautique, de par ses très hautes



exigences en matière de sécurité et de certifications, se doit d'avancer prudemment lorsqu'il s'agit d'embarquer de nouveaux dispositifs technologiques», explique François Bühlmann, directeur du site de Meggitt Fribourg. «En parallèle, nous nous apprêtons également à munir des jets privés de capteurs électroniques wireless. Une innovation des plus utiles, par exemple pour transmettre aux pilotes et opérateurs des données sur la pression des pneus de leur train d'atterrissage. Des discussions avec Airbus et d'autres avionneurs sont également en cours pour implémenter ce système de transmission sans fil. Ces développements et avancées dans l'aéronautique sont par ailleurs poussés par notre activité dans le domaine de l'énergie. Car les fondamentaux restent les mêmes entre ces deux secteurs. Dans ce sens, notre expertise énergétique s'avère également utile pour nous permettre de développer et valider certaines technologies avant de pouvoir

les faire évoluer pour les intégrer dans le domaine aéronautique.»

Employeur attractif

Outre la perspective de ces différents projets aussi porteurs que novateurs, l'entreprise attire également les talents en misant sur une politique de management humaine. Avec 12000 employés présents sur tous les continents, le groupe coté en bourse a su conserver une forte ouverture et une vraie politique du feedback avec ses employés. Depuis cinq ans, le groupe a ainsi adopté un vaste programme d'amélioration continue fondé sur l'humain. Une approche qui permet notamment de faire évoluer les processus et l'activité de l'entreprise en responsabilisant les collaborateurs, dont les avis, les idées et les retours sur le travail effectué sont pris en compte.

«De plus, nous avons mis en place un programme Graduate qui permet à de jeunes ingénieurs d'acquérir

rapidement au terme de leurs études une expérience internationale lors de missions de quatre fois neuf mois à l'étranger au sein de nos différentes filières et des sites que nous gérons. Nous engageons par ailleurs entre 10 à 12 apprentis chaque année dans notre centre d'apprentissage» souligne Marie-Anne Morgan, directrice des ressources humaines chez Meggitt.

Cultiver la diversité

Outre les domaines de l'ingénierie, de l'industrie de haute précision et de l'usinage et l'assemblage de composants, Meggitt constitue également un employeur attractif dans les secteurs de la finance, des achats, des ressources humaines ou encore de l'informatique. Sur le site de Villars-sur-Glâne, les 25 nationalités présentes parmi les équipes représentent par ailleurs bien la dimension internationale du groupe et la diversité culturelle qui y est soigneusement entretenue. Chaque trimestre, la société réunit ainsi ses équipes pour une séance permettant de partager les lignes directrices de la stratégie générale tout en intégrant cette dimension humaine mise en avant dans toutes ses activités. Des réunions qui se tiennent ainsi à chaque fois en français, anglais et allemand.

«Cette diversité se traduit également dans les profils professionnels et techniques de nos employés» ajoute Marie-Anne Morgan. «Nous restons en effet ouverts et attentifs au background de chaque collaborateur sans nous fermer à des expériences variées acquises par exemple dans des secteurs connexes au nôtre.»

Plus d'informations:
www.meggitt.com



SyselCloud et HPE optimisent les stratégies IT des entreprises avec le Cloud Hybride Azure Stack

Pour accompagner la transformation numérique, de nombreuses entreprises déploient des solutions multicloud incluant des éléments de cloud privé et de cloud public. La solution Azure Stack garantit et justifie la cohérence des stratégies hybrides en optimisant les coûts opérationnels. Découvrons ensemble comment SyselCloud et HPE associent leurs expertises respectives afin d'apporter de vraies réponses en ce domaine.

Syselcom se démarque par l'innovation

Syselcom Mutuelle Informatique SA est une entreprise 100% Suisse qui, depuis sa création il y a plus de vingt ans, ne cesse d'évoluer et d'innover pour accompagner les entreprises dans leur inévitable digitalisation: mise en place de solutions d'infogé-rances mutualisées dès 1995, lancement en 2011 de sa gamme de solutions Cloud Privé SyselCloud. Cette année, Syselcom se démarque à nouveau en proposant aux entreprises



Jean-Michel Mélinand
Directeur Commercial de Syselcom

d'associer le meilleur du Cloud Privé et du Cloud Public avec le lancement de sa solution Cloud Hybride: Azure Stack by SyselCloud.

La transformation numérique: un enjeu majeur pour les entreprises

Un nombre important d'entreprises suisses a déjà pris conscience de l'intérêt, voire de la nécessité, d'intégrer la transformation numérique dans leur stratégie d'entreprise. A présent, l'ensemble des questions et des réflexions portent sur: «comment réussir sa transformation numérique», «quelles solutions technologiques privilégier» et surtout ... Avec quelle vision budgétaire?

Dans le cadre de ces évolutions majeures qui s'imposent à leurs entre-

prises, les directions informatiques sont confrontées à de nouveaux besoins. Ces besoins doivent être compris, analysés et traités dans des délais de plus en plus courts, dans le cadre des besoins opérationnels évolutifs des entreprises. L'identification des bons acteurs et des partenaires compétents qui peuvent accompagner l'ensemble de ces transformations est devenue plus difficile et plus chronophage que jamais.

Optimisation des coûts: une réalité opérationnelle

Les stratégies d'hébergement des entreprises sont souvent motivées par une volonté d'accélérer les déploiements des services «à la demande» et de réaliser des économies. Cependant, cette croyance courante ne correspond pas systématiquement à la réalité. Il est vrai que malgré leur facilité de déploiement et leurs capacités de croissance sans limite, les services en mode Cloud Public peuvent surprendre quant à l'importance de leurs charges mensuelles.

Afin d'apporter des solutions concrètes à ses clients, tout en ap-

portant une vraie maîtrise des coûts sur l'ensemble des solutions d'hébergement (y compris sur les services en mode Cloud Public), Syselcom a lourdement investi dans différentes infrastructures d'hébergement et sur des équipes de consultants qui collaborent étroitement avec ses clients dans ce sens. Son offre Azure Stack - entre autres - permet la mise en place d'une véritable stratégie Cloud Hybride. Les équipes de Syselcom sont ainsi à même de proposer des solutions concrètes - et financièrement intéressantes - tout en assurant le meilleur des services Cloud Public.

L'apport de solutions concrètes avec Azure Stack

Pour répondre aux préoccupations relatives à l'interopérabilité multicloud, Microsoft a créé Azure Stack, une nouvelle plateforme hybride qui permet de fournir des services conformes à Microsoft Azure au sein du - ou des - datacenters de votre choix. Azure Stack offre la puissance et la flexibilité des services de cloud public, améliorés par la capacité à obtenir la performance et la sécurité dont votre entre-



prise a besoin avec une infrastructure physiquement propriétaire.

Les avantages d'Azure Stack continueront à évoluer avec le temps mais quatre d'entre eux sont d'ores et déjà avérés depuis l'introduction de la solution:

1. Conformité, sécurité et souveraineté des données
2. Applications périphériques et déconnectées
3. Performances des environnements
4. Optimisation des coûts opérationnels

Grâce à cet environnement hybride cohérent et flexible, les clients peuvent utiliser les mêmes outils et processus pour créer des applications modernes. Ils peuvent ensuite déployer les applications sur la plateforme cible optimale qui répond le mieux à leurs exigences commerciales, réglementaires et techniques.

Concernant la Market Place de Microsoft Azure, point essentiel du déploiement automatisé des workloads PaaS et IaaS depuis Azure, celle-ci est également disponible sur Azure Stack. Chaque client peut ainsi consulter et installer des applications disponibles sur la Market Place sur son Azure Stack, en toute autonomie.

Le Cloud Hybrid, le meilleur de chaque monde

Grâce au Cloud en mode hybride, les entreprises bénéficient de l'ensemble des avantages du Cloud Computing: la rapidité de déploiement et la flexibilité sans limite du Cloud Public, ainsi que la sécurité et la souveraineté des données d'un Cloud Privé.

Plus besoin de décider à l'avance avec un Cloud Hybride, puisqu'il rend disponible le meilleur de ces deux mondes:

- sur les aspects de disponibilité des services
- sur la performance adaptable en fonction des besoins
- sur la possibilité accordée aux entreprises de conserver un contrôle de leurs applications et de leurs données sensibles.

L'axe principal d'une stratégie Cloud en mode Hybride se définit par la flexibilité des choix, mais également sur la connaissance exacte de la localisation des données ou des applications hébergées.

Azure Stack by SyselCloud: la solution sur-mesure

Azure Stack by SyselCloud est une extension native de Microsoft Azure qui se définit par une région Azure privative. Cette relation native entre une infrastructure Azure Stack et Microsoft Azure signifie donc qu'une entreprise peut décider, à tout moment, de migrer différents workloads sur le Cloud Public ou sur son Stack, selon ses besoins.

«Azure Stack est une extension de Microsoft Azure, apportant l'agilité et l'innovation du cloud Microsoft dans votre environnement, et sur le site de votre choix. Azure Stack by SyselCloud apporte des solutions claires quant à la maîtrise des coûts et la sécurité des données.» déclare Jean-Michel Mélinand, Directeur Commercial de Syselcom.

A titre d'exemple, une entreprise peut ainsi décider qu'une application métier qu'elle hébergeait avant sur Microsoft Azure peut être mise en production sur son environnement Azure Stack by SyselCloud. En revanche, elle peut tout à fait décider de garder l'environnement de développement de son application métier sur Microsoft Azure. Que ce soit pour des problèmes de performances, de latence, de coûts ou tout simplement de confidentialité des données, l'approche Azure Stack permet de garder un fonctionnement natif en termes d'infrastructures et de management par les équipes informatiques du client, tout en permettant également de bénéficier des aspects «Pay as you use» du Cloud Public.

En parallèle du lancement des deux DataCenters de Microsoft Azure en Suisse, Azure Stack by SyselCloud apporte un vrai plus en termes de fonctionnalités et de garanties aux en-

treprises désirant utiliser les fonctionnalités de Microsoft Azure. Grâce à une approche forfaitaire de ses tarifs et une équipe d'experts dédiés à l'accompagnement, l'architecture et la migration des services sur Azure, Azure Stack by SyselCloud permet aux entreprises de travailler en toute sérénité.

Sur un aspect sécurité, Azure Stack by SyselCloud permet aux entreprises de garantir la souveraineté et la sécurité quant aux traitements de leurs données. La certification ISO27001 dont bénéficie Azure Stack by SyselCloud, ainsi que la conformité à la LPD (Loi sur la Protection des Données) garantissent aux clients une transparence totale quant au maintien et au respect des règles des données sur le territoire helvétique.

HPE et SyselCloud: un partenariat à fortes valeurs ajoutées

SyselCloud a choisi la solution de cloud hybride Azure Stack et hautement personnalisable proposée par HPE. Dans le cadre des projets et des validations de concepts, HPE & SyselCloud offrent l'opportunité de définir, tester et valider la solution pendant plusieurs semaines grâce à leurs infrastructures et équipes disponibles au HPE Customer Innovation Center à Genève.

Plus de 4 000 experts HPE sont formés sur Azure et au cloud hybride pour répondre à vos questions et vous proposer les meilleures approches. Les équipes SyselCloud vous aident à développer la meilleure stratégie de cloud hybride pour votre entreprise, en étroite collaboration avec les experts HPE.

Avec les équipes SyselCloud et HPE, venez essayez Azure Stack et accélerez la rentabilisation en vous mettant à niveau dans l'un des centres d'innovation HPE-Microsoft. Dans les centres, des experts en Clouds Hybrides et Azure sont à votre disposition pour vous aider à:

- Accéder au tout dernier logiciel Azure Stack et au matériel HPE

- Mettre en œuvre une démonstration de faisabilité
- Tester vos cas d'utilisation
- Echanger avec les experts et architectes de solutions SyselCloud

Si le Cloud dans son ensemble a réussi à résoudre le problème lié aux silos technologiques au sein des entreprises, de nouveaux silos émergent et créent une nouvelle complexité. La facilité de souscription et de consommation peut entraîner les entreprises à adhérer à plusieurs clouds et y distribuer leurs données et diverses applications, sans aucun contrôle sur les coûts opérationnels.

Afin d'assurer une stratégie cohérente, un pilotage des règles de sécurité ainsi que de garantir l'optimisation des coûts, les experts de Syselcom accompagnent les clients dans leurs réflexions et la mise en place de leurs architectures Cloud Hybride.

Plus d'information sur le centre d'innovation client HPE de Genève: bit.ly/2jYhRvf

Pour en savoir plus consultez les sites hpe.com/cloud/azure-stack



Syselcom Mutuelle Informatique SA

Chemin de Maillefer 36
1052 Le Mont-sur-Lausanne
+41 21 643 74 74

www.syselcloud.ch

Hewlett Packard Enterprise

HPE

150, route du Nant-d'Avril
CH - 1217 Meyrin / Genève

www.hpe.com



**Parce que vos besoins sont uniques,
nos solutions sont taillées sur mesure !**

Depuis plus de 30 ans, VTX opérateur indépendant, accompagne les entreprises suisses dans l'élaboration de leurs solutions télécom personnalisées.



INTERNET



TELEPHONY

TV



CLOUD

HOSTING



SECURITY

MITC une société spécialisée dans le portage salarial depuis plus de 20 ans

Ces dernières décennies, les méthodes de travail ont évolué en fonction des besoins. La société et les grandes modifications de l'économies développées (ubérisation, GAFA) ont rebattu les cartes d'un modèle de salariat jusque-là presque unique.



Hervé Grosfilley
Directeur Général

Le travail en freelance des salariés a connu un essor non négligeable, profitant notamment de la tertiarisation de l'économie aux dépens des emplois industriels qui disparaissent. Or, tout mode d'exercer sa profession a ses avantages et ses inconvénients, si bien qu'un phénomène massif s'est développé : le portage salarial.

Le portage salarial est né pour pallier le chômage des cadres (senior à forte valeur ajoutée), en leur permettant d'intervenir lors de missions ponctuelles de conseil dans des entreprises.

De nos jours, ce système séduit des entreprises et salariés de tous horizons. Ces salariés ne sont ni travailleurs indépendants, ni dirigeants d'entreprise et n'exercent pas de professions libérales, ils s'engagent à accomplir une mission pour une entreprise par le biais d'une société de portage comme MITC avec laquelle ils signent un contrat. C'est une solution qui permet à une personne de développer une activité professionnelle variée, tout en conservant le statut salarié.

Le portage salarial est une relation tripartite entre une société de portage MITC, le salarié porté et l'entreprise cliente. Ce n'est pas la société de portage qui démarché le travailleur, c'est ce dernier qui effectue des recherches et se voit confier une mission par une entreprise ou cette dernière qui détermine son projet et connaît le bon intervenant. MITC est alors

l'intermédiaire qui effectue le contrat de prestation de services avec l'entreprise cliente en embauchant le consultant comme salarié. Tout est à l'initiative du travailleur porté et/ou de la société qui veut maîtriser ses coûts avec une personne de confiance.

Paradoxalement, ce modèle a réussi à mêler et synthétiser salariat et mission, innovation qui semblait bien difficile sur le papier.

Entre mutations économiques (startup, apparition de professions indissociables de la notion de «missions», etc.) et l'augmentation du coût du travail (embauche salariale difficile, fin du plein emploi...), l'état d'esprit et les aspirations actuelles ont changé : si le salariat classique était synonyme de sécurité, l'indépendance a de quoi plaire aux modes de vie nomades tout en suscitant l'intérêt de ceux qui ont soif de liberté et de changement.

Les carrières sont de nos jours beaucoup plus aléatoires, au sens où l'on travaille rarement plusieurs décennies au sein de la même entreprise. Les travailleurs changent volontiers plusieurs fois d'employeur au sein de leur carrière, tandis qu'ils peuvent passer tantôt par la case salariée entreprise, tantôt par celle du travail mission.

Mais il existe une façon de concilier ces deux méthodes de travail, temporairement ou définitivement, en toute légalité, en passant par le biais du portage salarial, qui doit son succès à son association de la protection sociale liée au salariat (caisses de retraite et d'assurance, ainsi que cotisations chômage notamment) avec la liberté du travailleur indépendant. Le portage salarial peut également servir de préambule à une embauche contractuelle au sein d'une entreprise qui souhaite réduire ses risques.

Les avantages du portage salarial avec MITC

Le premier des avantages du portage salarial est qu'il permet d'entreprendre sans prendre de risques.

Le salarié en portage n'a pas à créer de structure juridique, sa mission démarre dès la signature. Il n'engage aucun risque financier ou personnel. En cas de rupture du contrat, il peut bénéficier d'une rupture conventionnelle facilement et a la possibilité de percevoir les avantages associés au statut de salarié et aux cotisations payées pendant son salariat, contrairement à une activité d'indépendant où tout cela n'est pas possible.

Ce statut allie la sécurité du salariat et la liberté du statut d'indépendant tout en incluant l'assurance chômage, les congés payés, la LPP et l'assurance de bonne facture. Le salarié en portage bénéficie aussi d'une grande autonomie, choix de ses missions, négociation

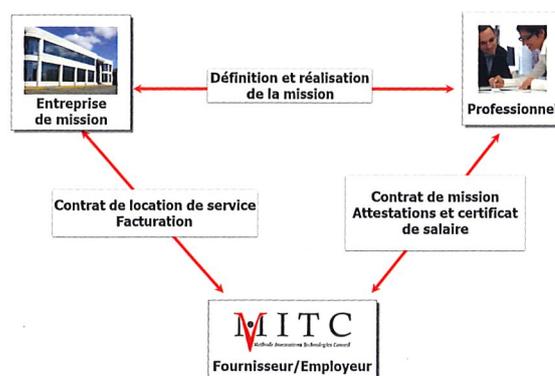
directe de sa rémunération avec le client, emploi du temps flexible et possibilité d'interrompre son activité un certain temps s'il le souhaite. De plus, sa gestion administrative est simplifiée car elle est gérée par MITC qui s'occupe de sa facturation, sa comptabilité, son salaire, ses charges, mais aussi du recouvrement si nécessaire auprès du client.

Le portage salarial s'adresse aux créateurs ou repreneurs d'entreprise, aux jeunes diplômés, aux cadres en recherche d'activité, aux pré-retraités, aux multi-employés etc.

Il est possible que la législation encadrant le portage salarial évolue dans les années à venir, mais l'essentiel du dispositif ne devrait guère connaître de développement important, bien que ce soit à l'heure actuelle une voie garante de sécurité et de stabilité.

Tentez votre expérience avec MITC.
www.mtc-consulting.com

Portage Salarial : nouvelle forme



- **I**ndépendance en étant salarié
- **F**rais de gestion plafonnés
- **C**ouvertures sociales optimales

«Un réseau est plus qu'un simple canal de distribution»

Le «réseautage» est désormais bien ancré dans le vocabulaire des affaires. Mais qu'est-ce qui distingue vraiment un bon réseau?

Comment obtenir l'accès à des réseaux attractifs... et comment entretenir durablement de précieux contacts?

C'est à ces questions et à quelques autres que répond Danja Vogel, directrice de BNI Suisse, dans cette interview.

Danja Vogel, vous êtes directrice de BNI Suisse, le plus grand réseau de recommandations du monde.

Qu'est-ce qui distingue un «bon» réseau professionnel?

Il y a plusieurs facteurs à prendre en compte. Pour celui qui veut travailler en réseau, un facteur tout à fait essentiel est de faire en sorte de rencontrer des personnes ayant la même clientèle cible que lui. En effet cela ne mène à rien pour des professionnels de PME d'être en relation, à travers un réseau, avec des cadres supérieurs de grands groupes.

Que faut-il faire, alors?

Établissez un réseau au même niveau que vous! Rencontrez des personnes qui opèrent dans des segments similaires. Les chances de créer des synergies seront bien plus élevées. Il est également très important de veiller à toujours rencontrer un peu les mêmes personnes, car un réseau se nourrit de relations établies. Il ne suffit donc pas d'interagir une seule fois avec une personne. C'est pourquoi, il n'est pas très utile d'appartenir à une centaine

de clubs et à des dizaines d'organisations. Concentrez-vous plutôt sur quelques réseaux seulement, mais entretenez-les de façon intensive.

Entretenez le réseau de manière intensive est-il un moyen d'en faire un canal de distribution efficace?

Cette conception révèle une erreur de raisonnement fondamentale. En

effet, on ne doit pas considérer un réseau comme un simple canal de distribution. Aborder le réseautage avec cette idée en tête est, dans la plupart des cas, voué à l'échec. Le réseau est un succès lorsqu'il sait tirer parti de la philosophie qui est la clé de la réussite des sociétés humaines: «Qui donne, reçoit.» Par conséquent, qui transmet des recommandations et veille à ce que les membres de son

réseau en bénéficiant recevra à son tour des recommandations et pourra en retirer des avantages.

Vous avez évoqué l'entretien du réseau. Comment faut-il procéder?

Il me paraît très important, malgré les nombreux avantages qu'offrent les médias sociaux, de rechercher des contacts personnels réguliers.

Et comment faire le premier pas pour s'introduire dans un réseau existant?

Il faut essayer d'en savoir plus sur les organisations et les groupes à proximité. Conviennent-ils à ma propre entreprise? Leurs membres ont-ils les mêmes clientèles cibles? Ce sont deux questions essentielles qu'il convient de se poser. Chez BNI (www.bni.swiss), par exemple, chacun peut visiter une séance d'un de nos groupes d'entrepreneurs et se faire une idée sur place. Nous rassemblons plus de 2500 membres et avons en 2019 d'ores et déjà obtenu 87500 recommandations avec un chiffre d'affaires de 335 millions de francs suisses.



ANNONCE



mvt/architectes

www.mvt-architectes.ch

Le Cloud public et la Suisse, ou le paradoxe des PME

Régulièrement, la Suisse figure en bonne place dans le classement des économies les plus innovantes. Son tissu de PME y contribue largement. On pourrait les croire en avance dans l'usage des technologies, et notamment du Cloud public. Et pourtant, les réticences sont encore nombreuses. Eclairage sur ce phénomène.



Emmanuel Dardaine
Fondateur de Steel Blue



Il y a quelques mois, Microsoft annonçait l'installation de son Cloud public sur le territoire helvète. Le leader des logiciels permettait ainsi aux clients de conserver leurs données localement, tout en utilisant ses produits phare, tel Office 365. Avec deux centres de données, le géant de Redmond affichait clairement ses ambitions, et damait le pion à Amazon, son grand rival.

Mais avec une couverture en Europe très dense, Microsoft fournissait déjà ses services en Suisse en assurant une proximité suffisante. Tout en conservant les données sous juridiction européenne. Alors pourquoi s'implanter dans la Confédération plutôt que de servir ses clients suisses depuis la France ou l'Allemagne? Tout simplement pour convaincre les réticents, et notamment les PME.

De la difficulté des PME à se moderniser

Car si Microsoft vise en priorité les secteurs stars de l'économie suisse - finance, chimie ou biotechnologie - l'objectif réel est probablement ailleurs. La santé des PME suisses attise les convoitises. Microsoft fait donc coup double, en offrant des garanties aux multinationales, tout en activant son réseau de partenaires pour convaincre les PME qui traîneraient encore les pieds.

Alors qu'ailleurs en Europe, les petites structures sont en majorité partantes

pour utiliser du Cloud public, la tendance est inverse en Suisse. Il semble qu'il y ait une sorte d'économie à deux vitesses, avec d'un côté les jeunes pousses naturellement technophiles, et de l'autre les PME plus traditionnelles, moins aptes au changement technologique. C'est ce que montrent d'ailleurs nos propres analyses.

Quand Microsoft annonce une pénétration globale d'Office 365 de presque 60%, une étude sur 300 PME genevoise affiche un taux plutôt proche des 20%. Alors même qu'en 2016 déjà, près d'un dirigeant de PME suisse sur deux indiquait ne plus se soucier de la localisation de ses données.

Paradoxe, donc, que deux facteurs viennent alimenter. Le premier concerne la relation ambiguë, voire douloureuse, des petites entreprises traditionnelles avec leur informatique. Mal nécessaire pour beaucoup d'entre elles, tout changement en la matière

est vécu comme une punition. Ces PME se contentent donc d'un parc informatique vieillissant, fonctionnel mais obsolète et qui pénalise leur transformation numérique.

Second facteur: la localisation des données. Si transférer ses serveurs dans un datacenter avait déjà représenté un pas psychologique important, les déplacer maintenant dans le Cloud public est un changement auquel toutes les PME ne sont pas prêtes. Par peur de l'inconnu pour certaines. Par crainte, justifiée ou non, de leur exposition pour les autres. Alors même que le Cloud public offre les meilleures garanties de protection. Et que les contraintes réglementaires restent minimales.

Une réglementation peu contraignante

Un exemple? En 2018, la FINMA ouvrait grand les portes à l'utilisation du Cloud public pour les entreprises sous

sa réglementation. Ça n'est d'ailleurs pas un hasard si UBS fait partie des premières références de l'offre Cloud de Microsoft en Suisse. Au final, très peu de secteurs restent réellement contraints sur l'emplacement de leurs données.

Autre fait saillant: héberger ses données en Europe ne constitue pas un risque majeur. Au contraire, la sécurité y est optimale, grâce au cryptage systématique sans surcoût, et au taux de disponibilité sans égal. Mais surtout, parce que la juridiction suisse ne protège pas de tout: les accords de coopération internationale autorisent déjà le transfert de données hors de Suisse.

Malgré tout, Microsoft n'a donc pas attendu que ces barrières psychologiques tombent dans l'esprit des dirigeants. Son implantation en Suisse fait partie d'une stratégie agressive que sa deuxième position sur le marché mondial l'oblige à adopter. Notamment parce que la concurrence affûte ses armes. Amazon Web Services, filiale du géant du eCommerce, et leader mondial du Cloud public, revendique déjà 10 000 clients sur toute la Suisse. Et ne compte pas s'arrêter là.

Pour enfoncer le clou, et motiver les dirigeants de PME partagés entre l'envie de moderniser leur informatique et la crainte de devoir tout changer, Microsoft a lancé le Migrate Switzerland Day. Sorte de concours de migration de clients, il vise à promouvoir ses services en Suisse en déplaçant le plus possible de PME sur ses nouveaux datacenters. En un seul jour. Opération marketing certes, mais qui marquera peut-être le vrai point de départ du renouvellement informatique des PME suisses.



«En matière de fintechs, la Suisse devrait approcher le changement différemment»

Alors que le secteur du digital ne cesse de bousculer les pratiques et habitudes des acteurs bancaires et financiers, il s'agit de se positionner de manière pertinente face à ces changements. Pour savoir comment aborder ce nouveau paradigme, Olivier Collombin, fondateur de la plateforme Planet of finance, analyse et détaille les enjeux de la situation actuelle.

Comme dans de nombreux secteurs d'activité, le domaine du digital génère un impact considérable également dans les filières de la finance et de la banque. Plus rapides et occupés par moins d'intermédiaires qu'auparavant, les nouveaux circuits et processus numériques qui se développent changent la donne. Dans ce cadre, les acteurs traditionnels se trouvent confrontés à des changements majeurs et à l'arrivée de multiples technologies disruptives qui s'imposent progressivement en séduisant petit à petit des clients attentifs à ces nouvelles solutions. Pour rester concurrentiel et à la page, il est donc nécessaire pour les grands groupes de se positionner de manière incisive. Explications avec Olivier Collombin, fondateur du hub digital de la gestion de fortune Planet of finance.

Quelles sont les différentes attitudes et stratégies que l'on peut adopter face aux importants changements qui marquent actuellement le secteur bancaire et financier?

Je distingue pour ma part quatre approches principales. La première consiste à ne rien changer. Ou du moins à ne pas modifier son modèle d'affaires tout en utilisant progressivement, voire passivement, les nouveaux outils qui font leur apparition dans son secteur d'activité. Un positionnement qui consiste à se baser sur son expérience et son histoire, en restant sur ses positions car ce sont elles qui ont permis de construire le succès de l'entreprise. En gros, on ne change pas un modèle qui a fait ses preuves. Une approche que l'on va surtout rencontrer et favoriser dans des marchés de niche, qui ne s'avèrent pas directement

touchés ni concernés par les dernières évolutions technologiques.

La deuxième approche consiste quant à elle à se positionner clairement sur quelques changements importants. Sans bousculer ses clients ni ses équipes avec des changements qui seraient trop importants, il s'agit plutôt d'opérer de manière progressive. Pour faire le parallèle avec l'industrie automobile, il s'agit par exemple du constructeur qui décide de produire des véhicules hybrides en lieu et place de véhicules à moteur thermique.

Quelles sont les deux approches suivantes?

La troisième consiste à tout changer en basculant complètement vers un nouveau modèle. Une dynamique qui peut notamment se rencontrer en cas de crise ou lors de l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations contraignantes. Cette vision est par ailleurs adoptée lorsque l'on voit surgir un important problème à l'horizon qui, pour être évité, nécessite un changement radical.

Enfin, la quatrième manière de réagir face au changement se traduit par la création d'une entité nouvelle, parallèlement à son groupe ou à sa structure principale. Avec un budget important et une liberté d'action totale, cette nouvelle entité va pouvoir tester les nouveaux marchés tout en acquérant les compétences nécessaires à un positionnement stratégique et compétent au sein de ces nouveaux domaines. En cas de basculement du marché, on sera donc prêt à prendre le train en marche grâce à cette nouvelle structure.

Pour les grands groupes, quelle approche favoriseriez-vous?

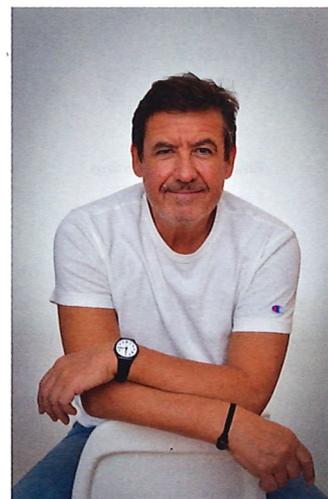
La quatrième bien entendu. Cette méthode permet de conserver son organisation historique tout en se dotant d'une expertise au sein des nouvelles tendances qui arrivent. Ce système permet en outre de créer régulièrement des passerelles entre sa structure de base et sa nouvelle entité, ce qui offre alors la possibilité d'évoluer en parallèle et de rester à la page, par exemple en acquérant de nouvelles compétences et en formant ses collaborateurs dans l'une ou l'autre de ses organisations.

A votre avis, comment devrait évoluer le paradigme bancaire et financier sous l'impulsion du numérique?

J'aime résumer le fonctionnement d'une banque comme celui d'un réseau social. Au final, qu'est-ce qu'une banque, sinon qu'une communauté composée de clients, d'experts et de fournisseurs tous réunis sous une même marque? Dans ce sens, une gestion digitalisée de la communauté présente de nombreux avantages, par exemple pour qualifier les nouveaux entrants en fonction de leur profil et de la provenance de leurs fonds. Ensuite, une plateforme ou un système de gestion digitale doit offrir la possibilité d'aiguiller les clients et investisseurs en fonction de leurs souhaits et des connaissances dont ils bénéficient directement auprès des experts et des produits appropriés.

Quel rôle joue le fournisseur dans ce nouveau contexte?

Il fait partie intégrante de l'offre de services. La banque endosse quant à elle le rôle d'assembleur de talents et de produits en intégrant notamment les plus innovants. Pour refaire un parallèle avec l'industrie automo-



bile, on peut voir qu'il s'agit d'opérer de la même manière qu'une grande marque, qui met son logo unique sur un modèle fabriqué par de multiples sous-traitants. Au final, les grands groupes et établissements bancaires devraient adopter une approche similaire. Surtout que leur image, en véhiculant une certaine confiance et légitimité auprès des utilisateurs et clients, permet de stimuler la création en fédérant des acteurs variés pour joindre leurs efforts et aller dans une même direction. En Suisse, avec une place bancaire solide qui a fait ses preuves et qui a su traverser les crises, les grands noms du secteur devraient se positionner de manière plus incisive par rapport à l'émergence de ces nouvelles technologies. L'approche prudente adoptée actuellement s'avère un peu dangereuse au final. Car en cas de basculement du marché, ces acteurs pourraient se retrouver rapidement sur la touche. Surtout avec la présence d'entités innovantes qui commencent déjà à séduire de nombreux clients des grands groupes.

Digitalisation: optez pour des solutions professionnelles sur-mesure

Gestion électronique de documents, services de cloud computing ou encore paramétrage intelligent de ses infrastructures IT représentent autant de domaines dans lesquels les entreprises investissent pour suivre la tendance du digital. Pour tirer le meilleur parti de ces différentes technologies, l'expertise et l'accompagnement d'un acteur spécialisé constituent de précieux atouts.

C'est une des principales tendances que l'on observe actuellement dans tous les secteurs économiques: la digitalisation. Devenus essentiels, les processus numériques et les dispositifs technologiques qui les sous-tendent doivent en effet permettre aux acteurs économiques de rester concurrentiels dans un marché aussi rapide que connecté. Si autrefois la digitalisation évoquait un domaine et des possibilités techniques futuristes permettant de devancer ses concurrents, elle n'est autre aujourd'hui que le paradigme principal dans lequel notre économie évolue. Devenue la norme, il s'agit désormais de pouvoir comprendre comment en tirer parti en adoptant et développant des solutions adaptées à sa structure et ses besoins spécifiques.

Un créneau dans lequel s'est justement spécialisée la société JBC Solutions. Née il y a plus de 25 ans sous l'impulsion de feu son fondateur Jean-Bernard Chenu, l'entreprise est rachetée et dirigée par son nouvel administrateur Amato Cavaliere depuis fin 2016. A l'époque, alors que l'entreprise portait le nom de JBC Bureautique, son activité principale consistait à proposer toute une gamme de produits liés au domaine de la bureautique tels que photocopieurs, fax, imprimantes et scanners. En parallèle, la société fournissait aux entreprises de la région des consommables tels que du papier ou encore du toner pour les imprimantes.

«Notre activité et notre expertise nous permettent en effet d'accompagner les professionnels dans l'implémentation de différents outils digitaux, confirme Pierre-André Freymond, responsable département

solutions numériques chez JBC Solutions. Dans le contexte actuel, une des principales préoccupations et demandes des entreprises concerne bien entendu la protection des données. Une préoccupation sécuritaire notamment due aux différents règlements adoptés et mis en place durant ces dernières années, tels que le RGPD à l'échelle européenne, et la loi fédérale sur la protection des données en Suisse. Dans notre approche, ces impératifs en matière de sécurité sont donc au cœur des solutions hardware et software que nous proposons à nos clients.»

Machines intelligentes

Concernant la partie hardware, JBC Solutions propose notamment d'équiper les entreprises de machines multifonctions embarquant une panoplie sécuritaire complète. A la fois plateforme multifonction, scanner et imprimante, ces dispositifs permettent ainsi de pouvoir effectuer différentes opérations en bénéficiant d'une garantie sécuritaire reposant sur trois axes: les données, l'accès et les documents.

Stockées au sein de serveurs protégés, les données utilisées et générées sont donc sous bonne garde. En termes d'accès, il est par ailleurs possible de configurer ces appareils de manière à ce que leur utilisation - ou l'utilisation de certaines fonctionnalités - soit autorisée à des collaborateurs spécifiques uniquement. Ces derniers pourront donc y accéder en utilisant un badge, une carte ou autre «clé» d'accès. Enfin, en matière de traitement, consultation ou envoi de documents depuis ces machines, le paramétrage permet également de définir et spécifier l'accès à ces fichiers. Un utilisateur autorisé pourra donc accéder à certains documents précis uniquement, tandis que d'autres, ne lui étant pas destinés, lui seront inaccessibles depuis ce même dispositif. Et en envoyant un document depuis un de ces appareils multifonctions, il est par ailleurs possible pour le destinataire de voir qui l'a envoyé comme avec un email puisque l'utilisateur s'est authentifié au préalable.

Software, solutions multiples et centralisées

Pour piloter et paramétrer l'ensemble de son parc de machines, les logiciels avec lesquels travaille JBC Solutions offrent également la possibilité de bénéficier de multiples fonctionnalités. «Toujours dans cette optique sécuritaire, il est par exemple possible de crypter les données qui vont être utilisées et générées entre l'utilisateur, depuis son ordinateur, et le parc de machines», ajoute Pierre-André Freymond.

L'entreprise propose en outre des outils IT permettant d'éditer le contenu de documents PDF et d'assembler et d'éditer des fichiers de différents formats (PDF, Excel ou encore PowerPoint) pour en faire une synthèse ou une présentation unique.

«Un des autres aspects intéressants dans les solutions que nous développons sur-mesure selon les souhaits et besoins de nos clients concerne la couverture du territoire, explique Amato Cavaliere. Entre les possibilités techniques du cloud computing et les outils d'intelligence artificielle dont on dispose, il est par exemple tout à fait possible d'effectuer un dépannage ou une intervention à distance. Ce qui explique d'ailleurs que nous étendons toujours plus nos activités et prestations au-delà de la Suisse romande. Finalement, le digital permet aussi et surtout de se jouer des frontières et de proposer une expertise ciblée sans que la distance géographique ne représente un obstacle.»



www.jbcsolutions.ch

TEXTE THOMAS PFEFFERLÉ

DIGITAL SOLUTIONS: Ustream, une solution unique pour sécuriser, diffuser vos contenus digitaux et reprendre le contrôle de vos données

Pour gagner en visibilité et valoriser leur image de marque, les entreprises doivent innover avec des solutions de rupture créatrices de valeurs.

Assurer sa pérennité dans un monde devenu «phygital» (contraction entre physique et digital) et contrôler la diffusion de ses informations est devenu un enjeu majeur pour toutes nos entreprises en Suisse.

La solution Ustream offre toutes les fonctionnalités nécessaires pour virtualiser, diffuser, enrichir, administrer et partager tous les contenus «data» dans la sphère digitale, tout en créant de la valeur dans le monde physique.

Ustream est une solution SaaS à la technologie aboutie et avec un déploiement rapide (2 jours à 3 semaines). Ses principaux avantages pour l'entreprise sont:

+ de visibilité

Vous diffusez et partagez facilement vos médias dans le monde digital comme physique: réseaux sociaux, e-mailing, intégration HTML, QR code, puces NFC, affichage dynamique...

+ de contrôle

Vous définissez les permissions et les droits de chaque utilisateur ou groupe. Vous administrez les accès privés ou publics de chacune de vos collections et contenus médias.

+ de résultats

Vous visualisez en temps réel l'intérêt porté à chaque contenu par vos visiteurs. Grâce à notre module analytique, vous identifiez les médias les plus performants et ajustez votre stratégie en temps réel. Vous transformez vos contenus en véritable moteur d'engagement pour un ROI maximum.

+ d'indépendance

Vous conservez la main sur la propriété et la diffusion de vos contenus et de la «data» associée en mode streaming, sans dépendance aux géants du web «GAFAM» «BATX» et sans qu'ils soient dupliqués ou dénaturés.

Découvrez USTREAM



C'est la société Digital Solutions qui assure la distribution exclusive en Suisse de la solution Ustream. Son siège social se situe à Porrentruy, dans le Jura Suisse, avec des succursales à Genève et Lausanne.

Attirez des talents

Digital Solutions offre un large panel de prestations dans les domaines de l'innovation informatique et de la transformation digitale.

Son PDG fondateur, Xavier Van Nuvel explique sa démarche et son modèle:

«Il faut savoir que sur l'arc lémanique, et en Suisse il manque un nombre important d'ingénieurs informatiques spécialisés. Afin d'y remédier, nous avons développé un système innovant d'engagement, afin d'attirer des talents que nous recherchons pour le comptes de nos clients.

Ces talents sont mis à disposition chez nos clients. Nous les accompagnons en les coachant tout au long de leur carrière. Ce qui nous permet d'attirer des profils aux compétences pointues.»

«Un exemple récent: une demande d'une entreprise réputée qui recherchait un spécialiste en Intelligence Artificielle, afin de développer un modèle prédictif. Grâce à notre approche, nous avons pu louer les services de ce profil dans un délai très court.»

Le site www.digital-solutions.io vous présente en détails les prestations de Consulting, Engineering et Prestation Informatique que la société offre aux entreprises de toute industrie.

Le site www.ubstream.ch vous permet de réserver une démo dans l'un de ses showrooms romands.

ANNONCE

LUCAS | 34 ANS | DISPONIBLE

MAIS SURTOUT INGÉNIEUR IT

VOUS CHERCHEZ DES PROFILS DE TALENT ? CONTACTEZ-NOUS

+41 32 467 11 09

contact@digital-solutions.io



DIGITAL SOLUTIONS

GENEVE | LAUSANNE | BERNE | BALE | JURA | ZURICH

Une entrée sans risque dans le monde de la cryptographie

Les cryptomonnaies s'établissent en tant que forme d'investissement. Cela représente de nouveaux défis pour les banques. Mark Dambacher, PDG d'InCore Bank AG, répond aux questions les plus importantes à ce sujet.

Quelle est la relation d'InCore Bank avec la technologie de Blockchain et les cryptomonnaies?

En tant que banque de transactions B2B, InCore Bank s'est fixée comme objectif d'offrir également des actifs sous forme cryptée. Dans le cadre d'un projet stratégique, nous avons établi les bases pour le négoce, le dépôt et le transfert d'actifs cryptés. Actuellement, nous travaillons avec engagement sur des développements, comme par exemple la tokenisation d'actifs. Nous avons déjà constitué des alliances stratégiques dans ce but.

L'application de la technologie de Blockchain n'est pas seulement prometteuse dans les domaines mentionnés. Nous voyons également un vaste potentiel dans les processus bancaires de l'avenir. C'est pourquoi nous développons des innovations en collaboration avec nos partenaires technologiques.

Les cryptomonnaies s'établissent de plus en plus en tant que forme d'investissement. Quels défis cela représente-t-il pour les banques?

Si une banque souhaite proposer cette nouvelle forme d'investissement à des clients, elle se voit confrontée à des défis considérables:

- Les collaborateurs en première ligne doivent disposer d'un savoir-faire dans le domaine de la cryptographie, afin de pouvoir fournir une assistance optimale à leurs clients, respectivement afin de pouvoir attirer des nouveaux clients.
- La banque doit disposer d'une infrastructure technique adéquate et



Mark Dambacher

sûre ainsi que d'un personnel ayant bénéficié d'une formation appropriée.

- En ce qui concerne les systèmes de core-banking, il faut souvent procéder à des extensions coûteuses, afin de pouvoir permettre le traitement des transactions.
- Des dispositions réglementaires, notamment en matière d'exigences de capital propre et de blanchiment de capitaux, doivent être prises en compte.

Pour notre segment-cible, les prestataires de services financiers de petite et moyenne taille, cela constitue un fardeau considérable. InCore Bank est en mesure de les soulager de ce poids, car ils peuvent avoir recours au trading, au dépôt et au transfert de cryptomonnaies chez nous, sous forme de prestation de service. Ainsi, nous permettons à ces

prestataires de services financiers une entrée simple et sans risque dans le monde de la cryptographie.

À quoi ressemble ce service en détail?

InCore Bank prend en charge l'ensemble du traitement des transactions, y compris les contrôles anti-blanchiment de capitaux. Nous nous occupons également du règlement et du clearing. Nous sommes en mesure de ségréguer les portefeuilles de nos clients professionnels de manière cohérente au niveau des clients, de sorte à ce qu'ils n'aient pas besoin de capital réglementaire supplémentaire.

Étant donné que les processus sont intégrés dans notre système core-banking, nos banques clientes peuvent offrir la gamme complète de prestations pour les actifs traditionnels et cryptés, sans avoir à se soucier des exigences en matière de traitement, de sécurité et d'exigences de capital propre.

Leurs clients finaux peuvent confortablement gérer leurs portefeuilles cryptographiques via les services bancaires en ligne - aussi simplement

et rapidement qu'avec des comptes en devises étrangères.

En dernier lieu, nous soutenons également nos clients avec des formations sur mesure en matière de cryptographie et nous proposons l'accès à notre réseau de partenaires dans le domaine de la cryptographie. Avec ces nouveaux services cryptographiques et les futurs services de tokenisation, InCore établit des ponts entre les clients finaux, les banques et les plateformes de trading, qui offrent une valeur ajoutée pour tous.

Au sujet de Mark Dambacher

Banquier, ingénieur dipl. en économie M.Sc. et PDG d'InCore Bank AG, la seule pure banque de transaction en Suisse. Grâce à des services innovants d'externalisation et de transactions bancaires, elle permet aux prestataires de services financiers de se concentrer sur activité principale à l'égard de la clientèle.

mark.dambacher@incorebank.ch



incore

We provide services that make life easier for banks and fintech companies.

incorebank.ch/tbz

Leadership bancaire à l'ère du numérique: quelles compétences?

Digitalisation, réglementation, globalisation, nouveaux entrants, volatilité des marchés, performance durable... les challenges auxquels doivent faire face les acteurs de la finance sont plus nombreux et complexes que jamais. Pour maintenir sa position privilégiée et conserver son rôle de leader, la place financière suisse n'a d'autre option que de développer les compétences des leaders qui façonneront et dirigeront la banque et la finance de demain.



Frédéric Kohler
Directeur de l'ISFB

En période de changement – et encore plus quand celui-ci est brutal et massif – les compétences acquises hier ne sont que d'un très faible secours pour relever les nouveaux challenges qui se présente à nous. Il faut en la matière, faire sienne la citation du sociologue Michel Crozier qui écrivait il y a plus de 50 ans déjà: «Quand on affronte les problèmes de demain avec les solutions d'hier, on récolte les drames d'aujourd'hui». Cela signifie pour tout à chacun que l'expertise doit prendre le pas sur l'expérience mais aussi que le leadership en fait autant sur le management.

Mais si pour les techniciens, la spécialisation et l'expertise est désormais de

mise, qu'en est-il des compétences des fonctions encadrantes ou de direction?

Capacité d'anticipation (intuition / aptitude à capter les signaux faibles), de résolution de problèmes complexes, expertise dans la gestion du changement, animation d'équipes multidisciplinaires (ou sans lien hiérarchique), prise de décision en situation d'incertitude... sont autant de qualités de leadership sur lesquelles se bâtissent aujourd'hui les performances et les croissances durables de demain.

Au cœur du système, les hommes et les femmes qui font la banque d'aujourd'hui et qui aspirent à le faire encore demain. Pour eux, deux questions restent toujours centrales:

«Comment ces éléments, souvent disruptifs, vont impacter mon quotidien professionnel?»

«Comment en tirer parti et devenir l'acteur plutôt que la victime des changements à venir?»

Pour y répondre, il faut à la fois de la lucidité et de la résilience. Lucidité quant à la nécessaire prise de conscience de l'obsolescence programmée de ses propres compétences et de l'impérieuse nécessité d'en gérer le cycle de vie. Résilience face à cette dégradation – transformation – de notre environnement personnel et du paradigme initial global qui exige pour chacun d'investir encore et encore en termes de formation tout au long de sa vie professionnelle.

La bonne nouvelle, c'est que ces nouvelles compétences peuvent s'acquérir. Si le leadership 2.0 ne s'enseigne pas, il s'apprend. Le succès croissant des formations postgrades universitaires (CAS, DAS ou MAS) auprès de quadra n'est pas le fruit d'une mode mais bien la preuve de leur efficacité en la matière. C'est particulièrement vrai pour ceux proposés par les HES (Universités de Sciences appliquées) qui se focalisent sur le développement d'un leadership concret en s'appuyant sur des mises en

« Le succès croissant des formations postgrades universitaires (CAS, DAS ou MAS) auprès de quadra n'est pas le fruit d'une mode mais bien la preuve de leur efficacité en la matière.

application et le partage d'expérience avec des intervenants externes tous eux-mêmes en situation de prise de décisions stratégiques et de conduite des transformations.

On a coutume de dire que la banque suisse a plus changé ces 10 dernières années qu'au cours du siècle qui les a précédées. C'est sans doute vrai! Mais ce qui est certain, c'est qu'elle va changer de façon encore plus radicale dans les années qui viennent!

Mais vous, êtes-vous prêt à conduire ces changements plutôt que de les subir?

TEXTE FRÉDÉRIC KOHLER

ANNONCE

Notre environnement est complexe et en constante transformation. Les dirigeants s'appuient ainsi sur les big data pour anticiper les décisions et augmenter l'efficacité organisationnelle.

Affentranger Kveton + Partners étoffe ses solutions de diagnostic, formations et partenariats pour aider les dirigeants à aligner «Stratégie, Culture et Talents». «Talent Optimization» est un système simple et intégré permettant de faire un diagnostic de la situation de l'entreprise et de prendre les décisions adaptées.

Notre ambition est de vous accompagner dans l'optimisation des talents pour: Gagner en focus stratégique, définir les dimensions nécessaires dans le futur, identifier les talents et construire et développer des équipes performantes.

Notre promesse: Amélioration de l'adéquation, de la collaboration, et de l'engagement de tous au service de la performance.



Site web: akpartners.net
E-mail: info@akpartners.net

Gestion du changement, le rôle essentiel du coaching

Dans un environnement professionnel constamment confronté aux changements, il peut parfois s'avérer difficile de s'orienter de manière efficace dans sa carrière et la poursuite de ses objectifs. En perte de repères, un professionnel ou une entreprise peut ainsi se sentir désemparé pour continuer à avancer sur des bases concrètes. Dans ce cadre, le coaching constitue un pilier solide.

Entre la digitalisation, la croissance de l'autoentrepreneuriat et la rapidité avec laquelle les modèles économiques doivent s'adapter pour faire face au changement, le contexte professionnel que nous connaissons actuellement s'avère particulièrement mouvant. Un paradigme soumis à d'importantes dynamiques changeantes qui concerne bien sûr les professionnels au niveau

individuel. En transition, licencié ou tout simplement à la recherche de nouveaux défis, il devient complexe pour un particulier de savoir comment et dans quelle direction s'orienter. Dans cette optique, le fait de faire appel aux services et à l'expertise d'un coach peut constituer une aide solide.

«En étant capable d'aider un professionnel à identifier ses qualités, ses envies et motivations réelles ainsi que ses objectifs de carrière, le coach peut jouer un rôle des plus décisifs», souligne Esther Goette, Présidente de l'ICF Suisse, une organisation reconnue sur la scène internationale pour la qualité et l'exigence des accréditations qu'elle délivre dans le secteur du coaching professionnel. En dépassant les questions purement professionnelles et de compétences, le coach permet par ailleurs à tout un cha-

cun de pouvoir en apprendre davantage sur soi-même. Une introspection qui permet ensuite d'avancer sur le plan professionnel en étant en accord avec ses valeurs et buts personnels.»

Coaching d'entreprise

Si l'expertise d'un coach reconnu et accrédité par l'International Coach Federation (ICF) Suisse constitue un solide atout au niveau individuel, cela reste par ailleurs valable au niveau de l'entreprise. Le nombre d'initiatives de changement dans les organisations a d'ailleurs augmenté de façon spectaculaire. Dans ce sens, la gestion du changement est devenue une compétence clé en matière de leadership. Cependant, de nombreux changements ne donnent pas les résultats escomptés, souvent en raison de résistances personnelles. Une étude récente menée par l'ICF et le Human

Capital Institute (HCI) a ainsi démontré que le coaching aide à renforcer les capacités de changement, augmente la disponibilité face aux nouvelles situations et répond à ces problèmes de résistance. D'où l'importance de créer une culture de coaching en collaboration avec des coachs externes et internes, mais aussi avec des managers ayant des compétences dans le domaine.

Le 29 novembre dernier, l'ICF Suisse accueillait par ailleurs le Prix PRISM Suisse pour honorer différentes entreprises ayant amélioré leurs performances grâce au coaching. www.coachfederation.ch

TEXTE THOMAS PFEFFERLÉ



ANNONCE

ARGOS | GROUP

Maîtrise. Clarté. Engagement.

«Prévoir pour préserver»

COURTAGE EN ASSURANCES
CONSEIL ET ASSISTANCE
ADMINISTRATION
GESTION D'INSTITUTIONS
DE PRÉVOYANCE

Argos Group

Route des Avouillons 30
CH - 1196 Gland

T +41 (0)22 365 66 64
info@argos-group.ch
www.argos-group.ch

Il est temps pour les études d'avocats d'assurer leur cyber-défense

Les avocats sont depuis toujours considérés comme des conseillers fiables et dignes de confiance, et ceci pour une bonne raison: dès le début de leur formation en droit, ils apprennent l'importance d'assurer la confidentialité des informations de leurs clients.

Toutefois, la sécurité de ces informations a récemment été menacée par l'apparition de cyber-attaques.



Steven Meyer

CEO & co-fondateur
ZENDATA - Cyber-sécurité

“ Les techniques, tactiques et procédures des hackers visant les études d'avocats sont assez uniques.

peu coûteux à exécuter tout en offrant une rentabilité rapide.

Les techniques, tactiques et procédures des hackers visant les études d'avocats sont assez uniques. Nous entendons beaucoup parler des ransomware dans les médias, mais ce danger n'est pas la plus grande menace pour les avocats. Les hackers, en visant une étude, s'intéressent principalement à ses clients; ainsi, le hacker prendra toutes les précautions nécessaires afin de rester caché et indétecté des mois, voire des années, afin d'exfiltrer des informations sur un long terme. Additionnellement, nous voyons aussi des attaques de type sabotage (piratage sur l'intégrité des données), où le hacker va corrompre des informations détenues par l'étude, par exemple pour changer le compte

destinataire d'un transfert, insérer des informations erronées dans un dossier ou détruire des preuves.

Avec près de 3000 avocats en Suisse romande répartis dans approximativement 1000 études, la majorité des établissements légaux sont des petites structures. De ce fait, ils ne peuvent pas assumer en interne toutes les tâches et doivent faire appel à des fournisseurs tiers. Lors de l'externalisation des services conventionnels, tels que le nettoyage de bureaux, le contrôle de la qualité du travail rendu est aisé; par contre, pour ce qui a trait à la cyber-sécurité, il n'est possible d'évaluer son efficacité qu'en cas d'incident. Dans ce contexte, nombreuses études pensent être correctement protégées par leur prestataire jusqu'au jour de la catastrophe.

Alors que la pratique du droit devient de plus en plus numérique et dépend des nouvelles technologies, les études d'avocats doivent comprendre comment rester les dépositaires de confiance des données de leurs clients. Pour ne pas devenir le maillon faible de ses clients, une étude d'avocats se doit de connaître leurs risques et leurs adversaires, et cela afin de pouvoir mettre en place les outils de sécurité appropriés. Aussi, elle doit définir des canaux de communication sécurisés, cryptés et authentifiés afin de s'assurer de la confidentialité et intégrité de ses échanges.

Finalement, comme toute entreprise, elle doit suivre les cyber-hygiènes de base, que ce soit dans la configuration de son infrastructure, la protection de ses appareils, la détection des incidents et la mise en place d'une procédure post-attaque.

TEXTE STEVEN MEYER

PHOTO MAGAZINE BILAN

ANNONCE

The laws related to specialist industries demand one thing. A specialist lawyer.

LENZ & STAEHELIN

The world's Swiss law firm

www.lenzstaelin.com

Hébergement informatique: payez uniquement ce que vous consommez

En plein boom digital, les besoins des entreprises en matière de hosting ne cessent de croître. Pour héberger ses applications, son site internet ou encore ses projets blockchain, il s'agit de trouver le bon partenaire. Et dans ce domaine, on remarque que la plupart des acteurs informatiques proposent des solutions tarifaires plutôt figées, ne tenant pas compte des ressources réellement utilisées. Une donne que la jeune entreprise Hidora propose de changer.

A lors que la digitalisation prend une ampleur toujours plus importante dans l'ensemble des secteurs économiques, les besoins informatiques des entreprises s'avèrent toujours plus importants. Parmi eux, l'hébergement représente une des principales denrées numériques qu'elles consomment. Car derrière chaque site internet, application ou tout autre service digital, se cachent bien sûr des serveurs au sein desquels les données sont stockées. Et en matière de hosting, on peut rapidement s'apercevoir que les principaux prestataires de services proposent surtout des tarifs standardisés peu malléables. Il n'est ainsi pas rare de payer davantage de ressource que ce que son application ou son site web consomme réellement.

Pour y remédier, l'entreprise Hidora, fondée en 2016, propose un ingénieux système d'hébergement élastique. En gros, les ressources mises à disposition suivent automatiquement l'utilisation réelle pour absorber les pics. Et on paie uniquement ce que l'on consomme.

Première helvétique

Avec son modèle de hosting à la demande, Hidora fait ainsi figure de pionnière en Suisse romande. Un positionnement qui lui a d'ailleurs permis d'attirer certains clients préalablement engagés auprès des poids lourds du secteur, puisque sa solution s'avère jusqu'à 60% moins chère. Autre point fort mis en avant par l'entreprise: l'hébergement est effectué uniquement au sein de datacenters situés en Suisse, plus précisément dans les infrastructures sécurisées de Safe Host à Gland et



Aldo Barroso, Business Development Manager à gauche et Matthieu Robin, CEO et Fondateur d'Hidora SA à droite nous présentent leur solution d'hébergement

Genève. Propriétaire des ses propres serveurs, fournis par HPE, Hidora contribue à véhiculer et promouvoir cette image de forteresse digitale propre à la Suisse tant appréciée.

«Tous nos techniciens sont par ailleurs certifiés Jelastic Cloud, la plateforme d'hébergement adaptative que nous utilisons, ajoute Matthieu Robin, CEO. En plus du hosting, nous veillons également à proposer des services d'accompagnement à nos clients, par exemple dans le cadre de leur migration vers le cloud ou les nouvelles technologies. Nos prestations de consulting comprennent aussi l'intégration de la méthodologie DevOps, une approche et une philosophie de travail très appréciée, notamment parce qu'elle permet d'améliorer la collaboration à l'in-

terne tout en réduisant le temps de développement. Nous proposons en outre d'intégrer la technologie docker dans cette 'boîte à outils' DevOps, ce qui permet par exemple de déployer une application de manière performante et simplifiée sur tous les types de supports que l'on cible.»

Clientèle protéiforme

De par la flexibilité de sa solution d'hébergement, Hidora s'adresse à tout type d'entreprise. «Ce qui se traduit d'ailleurs de manière très concrète dans la grande variété des profils de nos clients, souligne Aldo Barroso, responsable du développement des affaires. ONG, grands groupes, PME mais aussi start-up et freelance constituent ainsi l'ensemble de notre clientèle. Et ces entreprises sont également actives dans des sec-

teurs très différents comme le développement d'applications mobiles et de sites web, l'industrie, les services liés à l'Internet des objets ou encore les projets blockchain. Quel que soit leur domaine, nous veillons toujours à placer la satisfaction de nos clients au cœur de notre activité.»

Si les clients d'Hidora - plus de 200 aujourd'hui - représentent une importante diversité de structures et de secteurs, ils incarnent par ailleurs la dimension internationale propre au domaine du cloud. Les entreprises helvétiques constituant 60% de son activité, les sociétés européennes 30%, et 10% pour les autres pays. Un positionnement international que la structure actuelle, établie à Genève avec sept collaborateurs, compte d'ailleurs développer à l'avenir. «Pour soutenir notre croissance nous prévoyons en effet de créer de nouvelles équipes en Europe qui s'appuieront sur l'utilisation de datacenters supplémentaires», indique le CEO.

Parmi ses autres perspectives d'avenir, Hidora s'apprête en outre à obtenir la certification ISO 27001. Une distinction qui, dans le domaine de l'hébergement informatique, démontre la très haute qualité des services fournis, en particulier en matière de sécurité. Le processus de conformité devrait aboutir durant l'été 2020.

www.hidora.com

hidora
FLEX SWISS CLOUD

TEXTE THOMAS PFEFFERLÉ