

## Internationalisation en commençant par la Suisse alémanique

### AMARIS.

Le groupe genevois créé en 2006 prévoit d'engager plus de 200 personnes d'ici fin 2010. Il ouvre une filiale à Zurich.



**THOMAS NOËL.** La concentration dans l'industrie en Suisse alémanique crée des affaires dans le conseil.

Epoustouffant. Conduire un plan de recrutement important, affirmer ses ambitions internationales, renforcer l'expertise de son groupe dans l'ingénierie font partie des trois priorités de Thomas Noël, l'un des dirigeants et créateur d'Amaris.

Son modèle d'affaires apparaît comme un antidote au marasme ambiant. Créée en 2006, sa société ne connaît pas la crise. «Il est plus facile de démarrer de zéro dans un tel contexte. Notre croissance économique n'a pas été ralentie par la conjoncture plutôt difficile des deux dernières années.» La performance réalisée en 2009 est remarquable. La société a quasi doublé ses effectifs (+81% à 214 personnes), triplé son chiffre d'affaires (sans le préciser) et ouvert des filiales en Espagne, en France, en Grande Bretagne et en Belgique.

Le groupe spécialisé en conseil en management, systèmes d'information et ingénierie, a su tirer profit d'une tendance de fond qui a touché tous les secteurs d'activités confondus: la rationalisation des coûts. Amaris a certes souffert d'une pression à la baisse des tarifs dans le secteur, comme sur son marché historique la Suisse romande. «La tendance est structurelle et touche tous les milieux. Les entreprises n'hésitent pas à mettre en concurrence différents fournisseurs pour en limiter le nombre et le coût. Le marché est en pleine mutation.»

La rationalisation ne concerne pas seulement les coûts mais aussi les processus de production (pour les industries), la gestion du parc informatique (pour les banques) et l'optimisation des opérations (le marketing de la mise sur le marché d'un médicament pour les biotechs, par exemple). Amaris tire son épingle du jeu si l'on se réfère à la position qu'elle occupe dans les différents appels d'offres. Le management dit avoir tiré les leçons de la transformation des autres pays européens, qui figuraient parmi les premiers touchés par la crise (l'Espagne notamment).

L'une de ses forces est d'avoir convaincu des acteurs de référence de s'approprier leurs services, axés sur la révélation de la performance et non pas sur sa création. Voilà pour le message marketing. Confronté à une diminution drastique des charges allouées à la conduite de ces dits projets, les établissements bancaires et les acteurs qui lui sont affiliés, comme les éditeurs de logiciels bancaires ou les industries de bien d'équipements, font appel à des sociétés externes capables de répondre à un cahier des charges précis toujours en lien

avec cet objectif: rationaliser les coûts. «La concentration des acteurs industriels en Suisse alémanique nous fournit une occasion unique de faire valoir nos qualités à un moment où les intermédiaires locaux pâtissent de cette vague de fusion et acquisition.» Pour répondre à ces nouveaux mandats, Amaris prévoit d'engager 200 personnes en 2010.

Pour se faire, le groupe a créé à Barcelone une plateforme de recrutement qui a vocation à servir l'ensemble de ses filiales. Celui-ci mise sur la croissance interne pour son expansion et autofinance ce projet. «Notre trésorerie nous permet une plus grande flexibilité. Ce qui n'a pas toujours été le cas», explique le fondateur.

La Suisse occupe toujours une place privilégiée dans le projet du directeur, quand bien même la contraction de certaines activités est directement liée au gel de certains projets au niveau de l'Italie pour les établissements bancaires, notamment. «Le résultat de notre quartier général genevois fait office de modèle que nous dupliquons à l'étranger. La «swiss touch» reste une marque de différenciation sur un marché concurrentiel.»

Cette transformation spectaculaire n'exempte pas la société de certains écueils. «Nous avons un mal fou à convaincre un fournisseur de téléphonie mobile à nous faire une offre globale pour couvrir nos besoins. Notre réputation est encore à faire en dehors de notre corps de métier.»

L'objectif d'Amaris est de compter 800 personnes d'ici 2012. Actif dans le même segment d'activités, son concurrent Altran, créé en 1997, compte plus de 150 employés aujourd'hui en Suisse, et 18.000 dans le monde, et est coté à la Bourse de Paris. «La concentration des acteurs accompagnera la fin du papy boom. Ce mouvement est inévitable. Pour l'accompagner les acteurs vont devoir mettre en place des solutions s'ils veulent, à l'avenir, assurer le même niveau de rentabilité. Le passage par des sociétés de conseils est donc inévitable.» (JN) ■

LES ENTREPRISES N'HÉSITENT PAS À METTRE EN CONCURRENCE DIFFÉRENTS FOURNISSEURS. LE MARCHÉ EST EN PLEINE MUTATION.

# Biodata revient en force après une année d'absence

ARCHAMPS. La venue de nouveaux sponsors permet aux investisseurs de se retrouver dans leur salon.

### JÉRÉMY NIECKOWSKI

Le forum des biotechs réapparaît sur le devant de la scène. Il se déroule les mardi et mercredi prochains après une année d'absence. «Le désengagement de nos sponsors principaux trois mois avant la tenue du salon nous avait contraint à annuler l'édition de 2009. Cette réunion renaît et se déroule comme traditionnelle entre la troisième ou quatrième semaine de janvier», souligne Liliane Daugny, porte-parole de Biodata. Avec la particularité suivante d'être situé non plus à Genève mais à Archamps (lire *L'Agefi* du 22 décembre 2009). Et avec pour objectif de positionner le site de congrès comme une référence dans le secteur des biotechs. A en juger la liste des investisseurs présents à cette édition comme aux dernières, le symposium n'est pour le moins pas passé inaperçu, ni cette année comme lors des dernières éditions (soutenues par Merck Serono et BioAlps). «Les responsables de fonds nous sont restés fidèles et reviennent avec de grandes ambitions dans une période charnière pour l'industrie», ajoute Liliane Daugny. L'édition 2010 accueillera plus de soixante investisseurs spécialisés et près de 250 «one to one» sont programmés entre des entrepreneurs et ces spécialistes financiers. Et le nombre d'inscriptions est quasi semblable à celui de 2008, date de la dernière édition. «C'est la preuve de l'intérêt de la manifestation», ajoute Hervé de Kergrohen, CEO de Biodata.

Les ambitions des responsables du site d'Archamps sont connues. Faire de ce site scientifique, doté d'infrastructures hôtelières et d'un centre de Congrès, une pépinière pour les start-ups. Les appuis politiques et la volonté du gouvernement français de soutenir l'essor du secteur des sciences de la vie et des entreprises innovantes devraient leur aider à atteindre leur objectif rapidement, quand bien même l'essor de la porte sud de Genève ne se fera pas indépendamment de la Suisse. L'influence de son hub de biotechs dépasse largement les limites des frontières genevoises (lire *L'Agefi* du 22 janvier dernier). La domiciliation du Biodata dans ces murs redonne donc l'écrin de la technopole. «L'avenir de notre manifestation passe indubitablement par Genève. Nous avons des relations privilégiées avec les acteurs financiers suisses actifs dans le secteur de la santé, qui nous ont d'ailleurs confirmé leur présence à Biodata en dépit des difficultés qu'ils auraient pu ressentir après la dernière crise des marchés financiers», ajoute Hervé de Kergrohen. Certaines sociétés suisses disposent d'antennes ou d'un bureau de recherche à Archamps (notamment *Addex*, *ndlr*). Preuve de la complémentarité entre nos deux régions.»

Le marché des fonds est aujourd'hui «distressed». Certains arrivent en fin de cycle de vie et n'ont pas réussi à lever de nouveaux capitaux en raison de la situation sur les marchés. Soit d'une part pour soutenir les activités des sociétés auprès desquelles ils

étaient engagés. Soit pour en soutenir de nouvelles. Faute de retour suffisant aux investisseurs, ces derniers se retirent et les fonds disparaissent. La situation se rapproche de celle connue après le krach de 2000/2001 mais en plus dramatique. Car non seulement les sociétés innovantes sont touchées mais aussi les fonds qui les soutiennent. En 2001, de nombreux nouveaux fonds avaient été levés pendant la bulle. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Les sociétés de biotechnologie sont forcées de repartir sur de nouvelles stratégies auprès de très rares nouveaux fonds qui récupèrent les technologies en manque de financement par leurs investisseurs historiques. «Les personnes expérimentées dans le venture capital lancent de tout nouveaux fonds pour relancer le secteur, ils quittent les fonds de venture capital historiques en détresse qui ont forcément un mauvais track record dû à cette crise unique. Ces individus ont pour but de recréer un terreau favorable pour faire de la performance en venture capital en Europe en rebâtissant à partir de ces sociétés en perte de financement. Les modèles d'affaires vont aussi connaître un grand tournant. Ce sera un grand sujet de discussion à BioData cette année», ajoute Hervé de Kergrohen, par ailleurs CEO de la biotech Anavex, basée à Archamps. L'avenir des biotechs passe indéniablement par ces fonds. Faute de retour sur investissement conséquent, certains fonds réclamaient aux sociétés innovantes de couper dans les coûts, à hauteur

de 1 à 2 millions par an. Cela n'est pas sans incidence sur la progression de la recherche et du développement. La seule porte de sortie pour ces groupes est de vendre leur technologie (leurs brevets) pour faire rentrer des liquidités, nécessaires à leur avancement. Sans l'arrivée de nouveaux fonds, beaucoup de sociétés menacent purement et simplement de mettre fin à leurs projets. L'engagement de la banque d'affaires américaine Healthios aux côtés de Biodata (lire *demain dans L'Agefi*) ne veut pas dire que leur salut vient des Etats-Unis. Mais à l'heure actuelle, les plus grands financements proviennent d'outre-Atlantique. «Notre rôle est de mettre en contact les investisseurs et les directeurs porteurs de technologie prometteuses même et surtout si elles ont récemment souffert du manque de liquidités. Nous souhaitons ainsi contribuer à l'investissement de proximité. Le défi des acteurs de notre région est donc de gérer le mouvement de balancier entre les anciens et les nouveaux fonds. Nous pensons que les opportunités pour les investisseurs sont belles et bien présentes aussi de ce côté de la région franco-valdo-genevoise», souligne Hervé de Kergrohen. ■

LES SOCIÉTÉS DE BIOTECHNOLOGIES SONT FORCÉES DE REPARTIR SUR DE NOUVELLES STRATÉGIES AUPRÈS DE TRÈS RARES NOUVEAUX FONDS.

## Helsana: nouvelle perte en 2009

Les primes encaissées se sont inscrites à un total de 5,49 milliards de francs, soit le même niveau que l'année précédente.



**MANFRED MANSER.** Les primes encaissées se sont inscrites à un total de 5,49 milliards, soit le même niveau que l'année précédente.

Helsana affiche à nouveau des chiffres rouges à l'issue de 2009. Après une perte de 215 millions de francs en 2008, le premier assureur maladie et accident de Suisse a bouclé l'année passée sur un déficit réduit à 58 millions, profitant de l'embellie des marchés financiers.

Les primes encaissées se sont inscrites à un total de 5,49 milliards de francs, soit le même niveau que l'année précédente, a indiqué vendredi à Zurich Manfred Manser, le patron de l'assureur. Côté charges, les prestations d'assurance ont quant elles progressé de 3% à 5,14 milliards dans la couverture de base, entraînant une perte actuarielle de 189 millions de francs. Atteignant 568 millions de francs, les frais d'exploitation ont pu être maintenus à leur niveau de 2008. Avec la mise en place d'une nouvelle direction, l'actuel chef des finances Daniel Schmutz succédant

à M. Manser à la tête du groupe, alors que Thomas Szucs reprendra à Eugen David la présidence du conseil d'administration, Helsana veut se lancer dans un examen minutieux de ses charges.

Si les pertes se sont maintenues dans l'assurance maladie de base, le résultat des placements de capitaux a tiré profit de l'embellie observée sur les marchés financiers, celui-ci bouclant sur un gain de 278 millions de francs. En 2008, l'assureur avait subi une perte de 229 millions sur ses placements. Les affaires complémentaires, tout comme l'assurance accident ont elles connu une évolution favorable. Contraint d'augmenter fortement ses primes cette année, soit

en moyenne de 9,3%, Helsana a vu quelque 165.000 clients dans l'assurance de base selon la Loi sur l'assurance maladie (LAMal) lui tourner le dos. La compagnie établie à Zurich n'en reste pas moins le premier assureur maladie et accident de Suisse avec près de 2 millions d'assurés.

«Correction indispensable», la hausse des primes, doit permettre à Helsana de rentrer dans ses frais, a pour sa part estimé Eugen David. En raison de la baisse du niveau des réserves obligatoires ordonné par le pouvoir politique, les primes dans l'assurance de base n'ont pas pu tenir la cadence face à l'augmentation des coûts.

Toujours dans l'assurance maladie hospitalière stationnaires ont affiché une augmentation de 4% à 1,03 milliard de francs et les soins ambulatoires en hôpital de 5% à 608 millions. Ceux prodigués en cabinet médical ont crû de 1% à 777 millions et les dépenses pour les médicaments de 6% à 754 millions.

Le ratio combiné, soit le taux mesurant le rapport entre les primes encaissées et les coûts s'est inscrit entre 102,8 et 103,4%, selon les

secteurs d'activité. A l'exception notable de l'assurance de base qui a présenté un niveau totalement insuffisant à 106,2%, a relevé M. Manser. L'exigence formulée par l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) à l'automne 2008 pour que les primes soient abaissées dans six cantons ont pesé sur les réserves du groupe. En l'espace d'un an, les fonds propres de l'assureur ont passé de 816 à 758 millions de francs. Si le niveau des capitaux propres a fléchi de 15 à 13,8%, Helsana affiche néanmoins des finances saines.

Ces interventions étatiques constituent d'ailleurs le plus gros problème de l'assurance obligatoire de base, de l'avis de M. David. Maintenir les primes à un bas niveau de manière artificielle en réduisant les réserves a entraîné une distorsion de concurrence. — (ats)

HELSANA A VU QUELQUE 165.000 CLIENTS DANS L'ASSURANCE DE BASE SELON LA LOI SUR L'ASSURANCE MALADIE LUI TOURNER LE DOS.