

SWISSQUOTE

FINANCE AND TECHNOLOGY UNPACKED

PORTRAIT

Novartis,
la mal-aimée
des marchés

ANALYSE

La robotisation
s'accélère

MODE

Seconde main,
le nouveau chic



DOSSIER

SANTÉ DES FEMMES

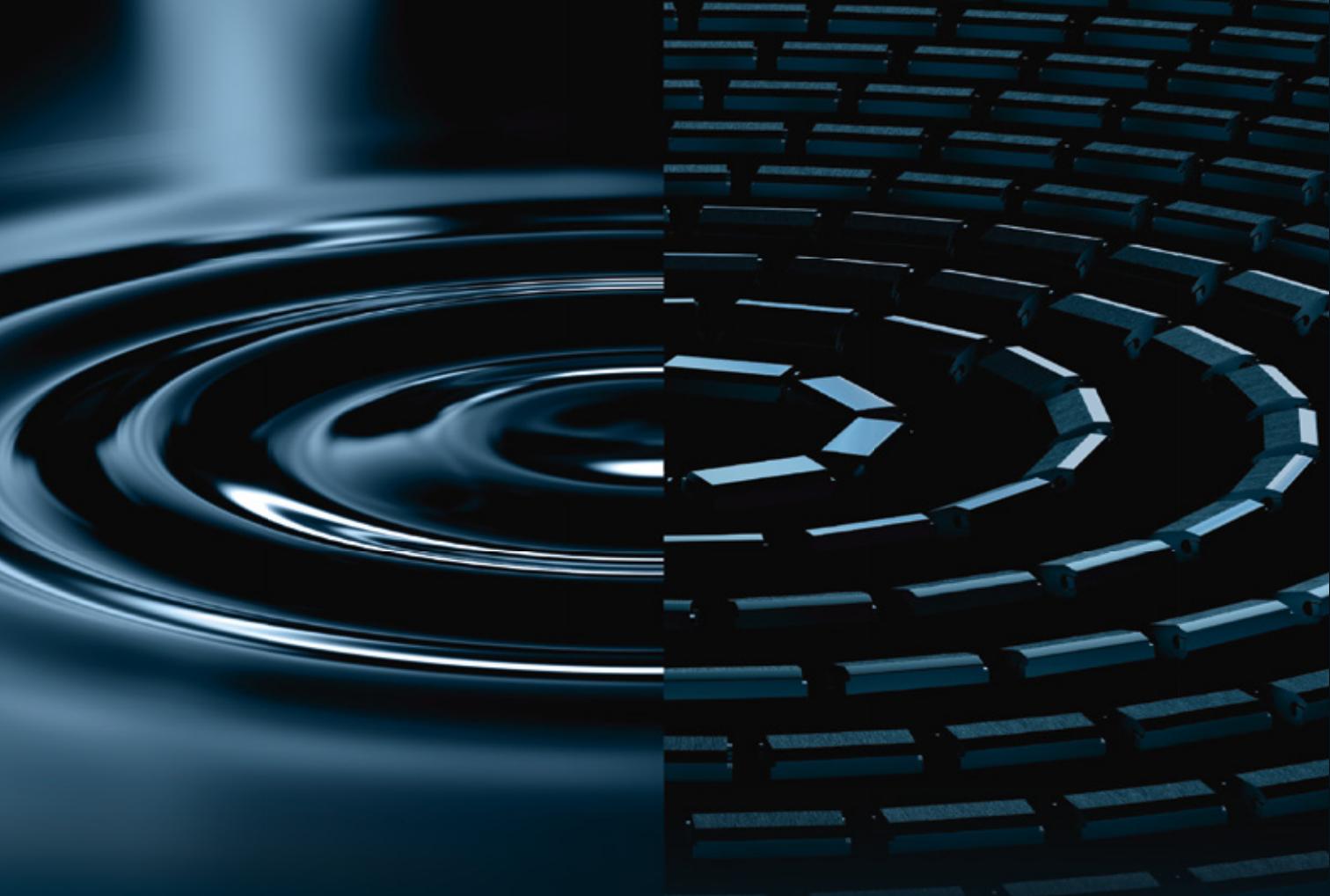
INVESTIR DANS LA FEMTECH



ISSN 1663-8379



> MITHRA > ICECURE > OBSEVA > PULSENMORE > SERA PROGNOSTICS > EVOFEM > SAGE >



HUBLOT

T H E A R T O F F U S I O N

BIG BANG INTEGRAL

Boîtier avec bracelet intégré en céramique bleue. Mouvement chronographe UNICO manufacture.

hublot.com • f • t • @


HUBLOT

Nouveau : Salt Pro. La performance pour les pros.

Tout illimité
en Suisse
et depuis/vers
l'Europe

PRO
EUROPE

39.95
/mois

contactez-nous

au 021 216 26 25

ou rendez-vous dans
un Salt Store : salt.ch/store-locator

Salt.

Parce que les
professionnels méritent :

- ✓ un conseiller dédié
- ✓ le roaming et les appels internationaux premium
- ✓ la garantie du meilleur prix

Durée minimale de contrat :
24 mois à 39.95/mois,
puis 44.95/mois.
Frais d'activation, y compris
carte SIM : 55.66
(tous les prix hors TVA).

Salt. Business

Le paradoxe femtech



Par Marc Bürki,
CEO de Swissquote

Les temps ont bien changé. À la sortie de son application Health en 2014, Apple n'avait prévu aucun service lié spécifiquement à la santé féminine. Aujourd'hui, le lancement de chacun de ses nouveaux produits, Apple Watch en tête, fait l'objet d'une promotion des fonctions réservées aux femmes, telles que le suivi des règles ou de la fertilité. En mars 2021, l'entreprise a même publié en grande pompe les résultats d'une étude scientifique sur les cycles menstruels, réalisée en collaboration avec l'Université Harvard à partir de données collectées auprès de 10'000 femmes utilisant un iPhone et une Apple Watch.

Il faut se réjouir de cette prise de conscience, tant le besoin est grand. Longtemps, les pathologies spécifiquement féminines, comme l'endométriose, ont été négligées par la médecine. Par ailleurs, pendant toute la seconde moitié du XX^e siècle, les femmes ont été systématiquement bannies des essais cliniques, menés lors du développement de nouveaux médicaments. Si cette exclusion partait d'une bonne intention – la peur qu'une grossesse éventuelle soit affectée par un nouveau traitement –, elle a conduit à un problème de taille: une méconnaissance

dangereuse du corps de la femme et une médecine inadaptée à ses spécificités. Certaines chimiothérapies, par exemple, engendrent ainsi plus d'effets secondaires chez les femmes que chez les hommes.

Afin de combler ce fossé, une multitude d'entreprises, à l'image de Apple, se lancent aujourd'hui sur le terrain de la santé féminine, sous l'appellation «femtech» (pour Female Technology). C'est le cas, par exemple, de la biotech suisse **ObsEva** qui développe des traitements novateurs contre l'endométriose et les fibromes utérins. Riche de sa Health Valley, qui regroupe plus de 1000 sociétés actives dans la santé, notre pays est d'ailleurs bien placé pour profiter de l'émergence de ce nouveau secteur, explique Lan Zuo Gillet, directrice de Tech4Eva, l'incubateur de l'EPFL dédié aux femtechs, dans **l'interview** qu'elle nous a accordée.

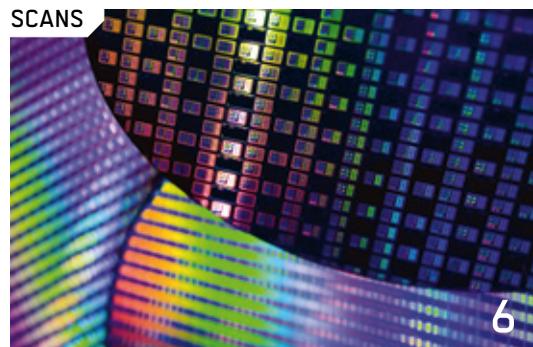
Reste à convaincre les investisseurs. Pour nombre d'entre eux, les femtechs constituent un marché de niche. Quel paradoxe! Comme le relève un intervenant de notre dossier, ce n'est pas tous les jours que l'on trouve un secteur de niche qui concerne la moitié de la planète...

Bonne lecture!

p. 28

p. 44

p. 52



SCANS

6



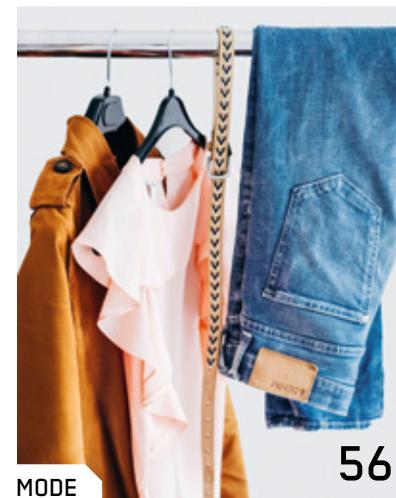
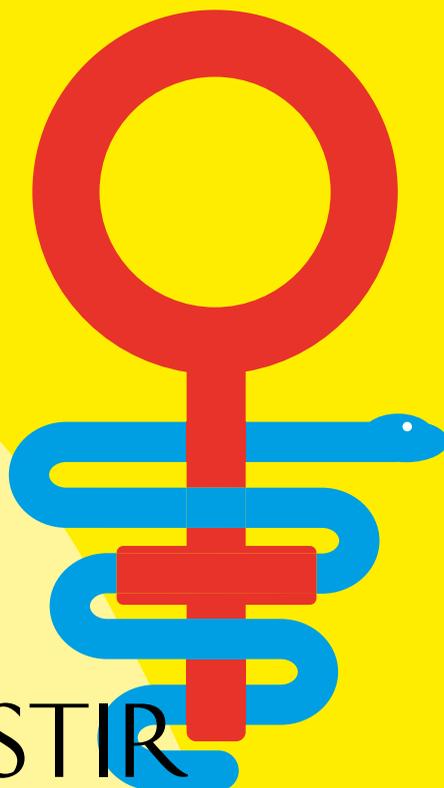
22

NOVARTIS

DOSSIER

28

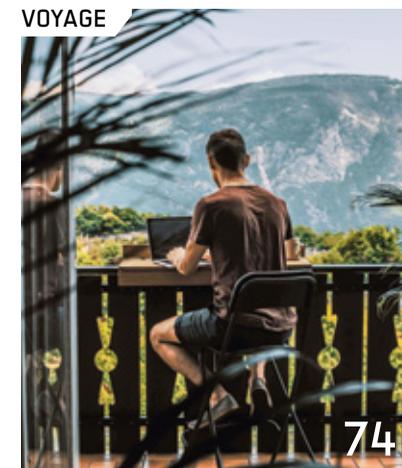
INVESTIR
DANS LA
FEMTECH



MODE

56

VOYAGE



74

SOMMAIRE

- 3. **ÉDITORIAL**
par Marc Bürki
- 6. **SCANS**
Panorama de l'actualité économique
- 16. **ANALYSE**
Ces colosses aux pieds d'argile de la sharing economy
- 18. **ANALYSE**
La robotisation s'accélère
- 22. **PORTRAIT**
Novartis, la mal-aimée des marchés

28. **DOSSIER: INVESTIR DANS LA FEMTECH**

- 35. Interview de Francesca Arena, historienne, spécialiste de la médecine et du genre
- 36. Infographie: un besoin de femtech
- 38. Un marché dopé aux datas
- 40. Portraits d'entreprises: l'innovation à la rescousse
- 50. Le poids des tabous
- 52. Interview de Lan Zuo Gillet, directrice de l'incubateur de start-up Tech4Eva

- 56. **MODE**
Seconde main, le nouveau chic

- 60. **ÉCLAIRAGE**
Les Bourses en Bourse

- 66. **INNOVATION**
Les start-up suisses du numéro

- 68. **SWISSQUOTE**
Le Robo-Advisor à l'épreuve

- 72. **AUTO**
Essai de la Tesla Model Y

- 74. **VOYAGE**
Le télétravail en mode vacances

- 80. **J'AI TESTÉ**
La fabrication de cocktails moléculaires

ÉDITEUR

Swissquote
Chemin de la Crétaux 33
1196 Gland - Suisse
T. +41 44 825 88 88
www.swissquote.com
magazine@swissquote.ch

Manager

Brigitta Cooper

RÉDACTION

Rédacteur en chef
Ludovic Chappex

Rédacteur en chef adjoint

Bertrand Beauté

Direction artistique

Natalie Bindelli et Caroline Fischer
CANA atelier graphique
Route de Jussy 29 - 1226 Thônex
www.ateliercana.ch

Journalistes

Bertrand Beauté, Stanislas Cavalier,
Ludovic Chappex, Gérard Duclos,
Blaise Duval, Martin Longet,
Angélique Mounier-Kuhn,
Grégoire Nicolet, Gaëlle Sinnassamy,
Julie Zaugg

Mise en page

Natalie Bindelli, Caroline Fischer,
Romain Guerini (CANA atelier graphique)

Correction

www.lepetitcorrecteur.com

Couverture

CANA atelier graphique

Photographies

AFP, Keystone, Getty images,
Istockphoto, Newscom, Unsplash

IMPRESSION, RELIURE

ET DISTRIBUTION

Stämpfli SA
Wölflistrasse 1 - 3001 Berne
www.staempfli.com

PUBLICITÉ

Infoplus AG
Traubenweg 51, CH-8700 Küsnacht
hans.otto@i-plus.ch

WEMF

REMP 2021: 64'206 / Tirage: 100'000 ex



imprimé en
suisse

ABONNEMENT

CHF 40.- pour 6 numéros
www.swissquote.ch/magazine/f/

NOVARTIS / UNSPLASH / TSMC / FRANZUMTHILDE

SCANS



1 MRD

Le nombre de voyageurs dans les aéroports européens en 2021, un chiffre en hausse de 37% par rapport à 2020 mais toujours très en deçà du niveau prépandémique (-59% par rapport à 2019).



Des cargos immobilisés dans le port de Long Beach, en Californie (septembre 2021). En Amérique du Nord, les infrastructures dédiées au déchargement et à l'acheminement des marchandises saturent.

NEWSCOM

fret maritime

LA CONGESTION DES GRANDS PORTS ATTEINT DES NIVEAUX EXTRÊMES

Les cargos continuent de s'accumuler aux portes des grands ports de commerce mondiaux, en raison de l'engorgement des opérations de déchargement et d'acheminement terrestre. La situation est particulièrement critique en Amérique du Nord, l'un des nœuds du problème actuellement. Au large de la Californie, par exemple, 90 navires (à la fin janvier) sont à l'ancre, certains restant bloqués plusieurs semaines avant de pouvoir repartir vers l'Asie. Selon le logisticien suisse Kuehne+Nagel, qui a créé un baromètre basé sur les données de 13 ports de commerce parmi les plus grands de la planète, ces embouteillages ne sont pas près de se résorber : les conteneurs en rade représentent ainsi 11,56 millions de conteneurs/jour, contre 7 millions au début décembre 2021, ce qui constituait un niveau déjà très élevé. — KNIN

RANKING

TOP 5 DES PLUS GROSSES IPO DE 2021

Milliards de dollars levés lors de l'entrée en Bourse (valorisation au même moment)

1. RIVIAN (véhicule électrique) 11,9 (66,5)
2. COUPANG (e-commerce) 4,6 (60)
3. LUCID MOTORS (VIA SPAC) (véhicule électrique) 4,6 (24)
4. GRAB (VIA SPAC) (e-commerce) 4,5 (40)
5. DIDI (e-mobilité) 4,4 (73)

Source : Crunchbase

TOP 5 DES MARQUES DE LUXE EN 2021

(ventes en milliards de dollars)

1. LVMH 34
2. KERING 14,9
3. ESTÉE LAUDER 14,3
4. RICHEMONT 13,2
5. L'ORÉAL LUXE 11,6

Source : Rapport Global Power of Luxury Goods 2021 du cabinet Deloitte

NOMBRE DE NOUVELLES DÉCACORNES

(start-up valorisées à plus de 10 milliards de dollars)

- 2021 30
- 2020 15
- 2019 5
- 2018 13
- 2017 3

Source : Crunchbase

matières premières TERRES RARES : LA CHINE ENFONCE LE CLOU

Sur fond de rivalités sino-américaines, le gouvernement chinois a donné naissance par décret au China Rare Earth Group, une nouvelle entreprise publique spécialisée dans les terres rares – ces métaux utilisés notamment dans les smartphones. Le nouveau groupe, sous contrôle direct de l'État (31,21% du capital), est issu de la fusion de trois acteurs du marché : China Minemetals Corp, Aluminum Corporation of China (halco) et Ganzhou Rare Earth Group Co, chacun possédant 22,33% du capital. Même si la Chine fournit 85% des terres rares au niveau mondial, elle souhaite mieux coordonner le développement du secteur face à l'épuisement de ses réserves. Elle a d'ailleurs commencé à imposer des quotas à l'exportation, de quoi faire trembler les États-Unis et l'Europe qui dépendent largement de la Chine pour leur approvisionnement.



La Chine détient environ 30% des réserves connues de terres rares, mais assure 85% de la production mondiale.

MELINDA CHAN / GETTY IMAGES



x2

La 5G se déploie deux fois plus vite dans le monde que la 4G en son temps. La couverture atteignait 29% fin 2021 et devrait monter à deux tiers d'ici à 2026, selon Strategy Analytics.

« Ce qui nous frustrer, c'est de n'avoir pas eu autant de succès en Inde, mais nous nous penchons clairement là-dessus »

Reed Hastings, cofondateur et CEO de Netflix, lors de la publication des résultats de l'entreprise.





«J'ai un énorme respect pour le travail remarquable de Tesla et d'Elon Musk. Mais on voit bien que la valeur boursière de l'entreprise ne s'appuie pas sur une réalité physique.»

Carlos Tavares, CEO du groupe automobile Stellantis (PSA, Fiat, Opel, Chrysler) dans une interview publiée le 19 janvier dans quatre quotidiens européens («Les Échos», «Handelsblatt», «Corriere della Sera» et «El Mundo»).

L'ENTRÉE EN BOURSE

UN PREMIER SPAC À LA BOURSE SUISSE

En décembre dernier, l'opérateur boursier suisse SIX autorisait la cotation des SPAC. Ces «sociétés d'acquisition à vocation spécifique» lèvent des fonds en entrant en Bourse dans le seul but d'acquiescer des entreprises prometteuses non cotées, cela, dans les trente-six mois qui suivent l'IPO. Le zougois VT5 Acquisition Company est le premier à bénéficier de ces nouvelles règles. Cette firme s'est intro-

duite sur le SIX le 15 décembre. Elle vise l'acquisition d'une ou plusieurs entreprises actives dans des domaines tels que les semi-conducteurs, l'automatisation ou l'énergie.

L'opération a permis de lever les 200 millions prévus, mais l'engouement est resté relatif: émise à 10 francs, l'action terminait la première journée à 10,10. — VT5

semi-conducteurs

LA SOUVERAINETÉ AU CŒUR DE LA GUERRE DES PUCES



Atmosphère futuriste dans une usine taïwanaise de TSMC, le fondeur de semi-conducteurs le plus profitable au monde.

Face à la pénurie de semi-conducteurs, les annonces de projets pharaoniques se multiplient. Au Japon, Sony et TSMC s'allient pour ouvrir une nouvelle usine d'ici à 2024, l'État japonais finançant la construction à hauteur de 6 milliards d'euros. Les États-Unis sont également bien décidés à faire rebondir leur production: Samsung investira 17 milliards de dollars dans une méga-usine

au Texas, Intel prévoit la construction de deux usines en Arizona pour 20 milliards, et Texas Instruments vise encore plus grand avec quatre unités de production devisées à 30 milliards. L'Europe est à la traîne, mais le gouvernement allemand a annoncé un investissement de 3 milliards d'euros dans le secteur et Intel planifie d'y établir deux usines pour 20 milliards.

— 6758 — 2330 — 005930 — INTC — TXN



4

La Chine inaugure sa quatrième place boursière à Pékin, après celles de Shanghai, Shenzhen et Hong Kong. Elle sera destinée aux PME.



32%

D'ici à 2024, les énergies renouvelables devraient fournir près d'un tiers de l'électricité mondiale, contre 28% en 2021, soit toujours moins que le charbon (34% en 2024), selon l'Agence internationale de l'énergie (IEA).

minerais

L'ENVOLÉE SANS FIN DE L'ÉTAIN

La soudure dans l'électronique représente la moitié de la demande mondiale d'étain.

ISTOCK

Le cours de l'étain vole de record en record: la barre des 42'000 dollars par tonne a été franchie fin janvier, soit une hausse de plus de 140% par rapport au niveau d'avant la pandémie. Les dynamiques de cette augmentation sont identiques à celles des autres métaux: les restrictions liées aux confinements affectent les volumes d'extraction, tandis que la reprise économique

mondiale pousse la demande à la hausse. Compte tenu de son point de fusion bas et de sa conductivité électrique élevée, la majeure partie de l'étain est utilisée comme matériau de soudure dans le domaine de l'électronique, où la demande est particulièrement forte en raison de l'essor de la numérisation et de la croissance des technologies vertes comme l'énergie solaire ou l'électromobilité.

KICKSTARTER



ANKER

NEBULA COSMOS LASER LE BEAMER COMPACT 4K TOUT-EN-UN

À l'occasion du CES 2022, le chinois Anker a dévoilé son nouveau projecteur transportable, le Nebula Cosmos Laser. Il se distingue de la concurrence par sa taille compacte (24,4 x 22,1 x 16,5 cm) tout en étant en mesure de proposer une résolution ultra HD 4k. Il conserve également l'intérêt des précédents projecteurs Anker, à savoir l'intégration d'Android TV qui permet par exemple de regarder Netflix sans branchement supplémentaire. Une poignée de transport et quatre haut-parleurs (10W et 5W) intégrés le rendent idéal en déplacement et les testeurs mettent en avant sa facilité d'utilisation. Sa lampe de 2400 lumens, avec une durabilité annoncée de 25'000 heures, ainsi que son autofocus et son système de correction automatique du trapèze finissent d'expliquer les raisons de son succès considérable sur Kickstarter.

FONDS LEVÉS
\$2'754'825

DISPONIBILITÉ
MARS 2022

énergie

LE YORKSHIRE CONSACRE L'ÉOLIEN OFFSHORE



Une éolienne du parc éolien Hornsea 2.

ØRSTED

Au large des côtes du Yorkshire (GB) dans la mer du Nord, le parc éolien Hornsea 1 détient depuis 2020 le titre de plus grand parc éolien en mer au monde. Ses 174 éoliennes, conçues par Siemens, fournissent une capacité totale de 1,2 gigawatt. Ørsted, l'une des principales entreprises du secteur énergétique au Danemark, vient d'annoncer le

lancement de son grand frère Hornsea 2, doté cette fois de 165 unités, toujours de fabrication Siemens mais légèrement plus puissantes : 8 mégawatts contre 7 pour les précédentes. Les deux parcs seront, à terme, capables de fournir suffisamment d'énergie pour alimenter plus de 2,3 millions de foyers.

— ØRSTED — SIE



« Avant la pandémie, je pensais que nous étions au sommet du monde. Mais ensuite, les dieux nous ont frappés et nous avons perdu 80% de nos affaires en huit semaines. Et nous avons dû remonter la pente. »

Brian Chesky,
CEO d'Airbnb

LE FLOP

Rachat d'ARM: Nvidia baisse les bras

L'acquisition la plus chère de l'histoire des puces électroniques ne se fera probablement pas. D'après les informations de Bloomberg, Nvidia se prépare en effet à abandonner le rachat de la pépite britannique ARM pour 40 milliards de dollars, en raison des multiples oppositions rencontrées. Annoncée en septembre 2020, cette opération a suscité une levée de boucliers venant des régula-

teurs du monde entier (Chine, États-Unis, Royaume-Uni et Commission européenne), mais aussi des concurrents de Nvidia (Qualcomm, Microsoft, Intel et Amazon) – tous soulignant le risque de monopole représenté par cette union. Résultat: le deal est bloqué et SoftBank, l'actuel propriétaire d'ARM, travaillerait déjà à une entrée en Bourse de sa filiale en guise d'alternative. — NVDA

pharma

IDORSIA TIRÉE DU SOMMEIL

Jean-Paul Clozel,
le CEO d'Idorsia.

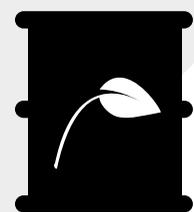
IDORSIA

L'action de la pharma suisse Idorsia a atteint l'un de ses plus bas niveaux historiques fin 2021, à 16,13 francs, jouant avec les nerfs des actionnaires. Mais le plus dur est peut-être passé pour cet spin-off d'Actelion, lancé en 2017. L'entreprise a en effet obtenu le feu vert du régulateur américain (FDA) pour le médicament le plus important de son pipeline, le Daridorexant. La mise sur le marché de ce somnifère devrait suivre en mai aux États-Unis. Selon les estimations des analystes, le Daridorexant pourrait rapporter 200 millions de francs en 2022 et 800 millions en 2025, ce qui permettrait à Idorsia de sortir des chiffres rouges. Le secteur du sommeil est particulièrement lucratif, le marché mondial des somnifères étant estimé à environ 20 milliards de dollars (lire *Swissquote Magazine* de septembre 2021). — IDIA



52%

Avec 52% du marché total du jeu vidéo dans le monde, le chiffre d'affaires des jeux sur les plateformes mobiles a dépassé pour la première fois celui des PC et des consoles en 2021.



2030

Selon un rapport de Bloomberg, malgré les investissements massifs qu'il reçoit, l'hydrogène vert ne sera économiquement compétitif qu'à partir de 2030.

be inspired

Davidoff
CIGARETTES

NEW

DISCOVER
REACH
GET YOUR FREE PACK NOW*THE PREMIUM
CAPSULE CIGARETTES,
MODERN AND INNOVATIVE
IN EVERY WAY

- Modern, compact demi-slim format
- Trendy capsule flavours
- Firm-touch filter
- Reduced smoke smell

*Allgemeine Bedingungen auf davidoff-cigarettes.ch Conditions générales sur davidoff-cigarettes.ch

Rauchen fügt Ihnen und den Menschen in Ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu.
Fumer nuit gravement à votre santé et à celle de votre entourage. Il fumo danneggia gravemente te e chi ti sta intorno.



« L'approche américaine est de forcer les compagnies à faire preuve d'allégeance. Je voulais montrer que je ne jouerais pas à ce jeu. »

Tadashi Yanai, CEO d'Uniqlo, commentant le refus de sa compagnie de prendre parti dans les tensions latentes entre la Chine et les États-Unis.

luxé

LE DIAMANT BRILLE DE MILLE FEUX



Un diamant dans le centre de tri du groupe minier russe Alrosa, premier producteur mondial de diamants en volume, devant le célèbre De Beers.

ALROSA

2021 a été une année faste pour les sociétés d'extraction de diamants. Les deux plus grands acteurs mondiaux, Alrosa et De Beers, ont réalisé des ventes bien supérieures à celles de 2020. Le chiffre d'affaires du russe Alrosa a bondi de 49% par rapport à 2020 pour atteindre 4,2 milliards de dollars. Son concurrent De Beers, détenu par la holding Anglo American, a vu ses

ventes doubler à près de 3,5 milliards de dollars. Ces chiffres record résultent de l'envolée des prix du diamant brut, l'indice de prix moyen d'Alrosa ayant par exemple augmenté de 12,5% en 2021. Cette hausse des prix découle d'une forte demande en bijoux accompagnée d'une baisse des stocks et d'une capacité de production réduite en raison de la pandémie. — ALRS — AAL

divertissement

L'INDUSTRIE DU JEU VIDÉO CHANGE D'ÉCHELLE

La consolidation est en marche dans l'industrie du jeu vidéo. En ce début d'année, les deux plus grosses transactions de l'histoire du secteur ont été annoncées en l'espace d'une semaine. Microsoft projette d'acquérir le mythique éditeur Activision Blizzard, nanti de licences aussi iconiques que lucratives (*Call of Duty*, *Candy Crush*, *World of Warcraft*, *Hearthstone*, *Diablo*, *Overwatch*...) pour le montant ébouriffant de 68,7 milliards de dollars. Cette opération constituerait le plus gros rachat jamais réalisé par la firme de Redmond et lui permettrait de devenir le troisième acteur du secteur, derrière Tencent et Sony. La semaine précédente, Take-Two Interactive (*Grand Theft Auto*) annonçait l'acquisition de la société de jeux mobiles Zynga (*FarmVille*) pour 12,7 milliards de dollars. Fin janvier, Sony entrainait à son tour dans la ronde en rachetant les studios Bungie, créateurs de Halo et Destiny, pour un montant estimé de 3,6 milliards de dollars. Ces opérations témoignent que la vague d'acquisitions amorcée en 2021 (environ 180 entreprises acquises) se poursuit. — MSFT — ATVI — TTWO — ZNGA

Ragnaros, le puissant Seigneur du feu, dans le jeu « World of Warcraft » de l'éditeur Activision Blizzard.

ACTIVISION BLIZZARD

Invest in Thematic Venture Capital



Artificial Intelligence

AI is changing our world. Overall, the technology holds a market revenue potential which is expected to almost quadruple to +\$120 billion by 2025 from +\$30 billion in 2021.



Robotics

With the robotics market forecast to grow by 4x from 2020 to 2026, venture capital is tapping into the potential of robotics start-ups.



Blockchain

The high growth and adoption of blockchain solutions in areas like banking and cybersecurity are making venture capitalists increasingly tap into Blockchain.



Internet of Things

Already worth hundreds of \$ billions, this market is set to grow much further over the years to come. IoT is one of the few technologies to impact almost every facet of our lives.



Metaverse

The Metaverse and 3D gaming world is the closest experience in existence today, offering a market revenue opportunity close to \$800 billion by 2024.



Space Technology

The space technology market is valued at \$200 billion and is set to grow even further. With 629 companies active in the sector as of June 2021, it has solid foundations for growth.

Rise of Disruptive Technologies - Actively Managed Basket of Private Market Champions

Thematic Investing in Private Markets with a Swiss ISIN. CHF 10k Minimum. From Your Existing Bank Account.

Benefit From the Next Big Wave of Value Creation in Tech. Enter Early.

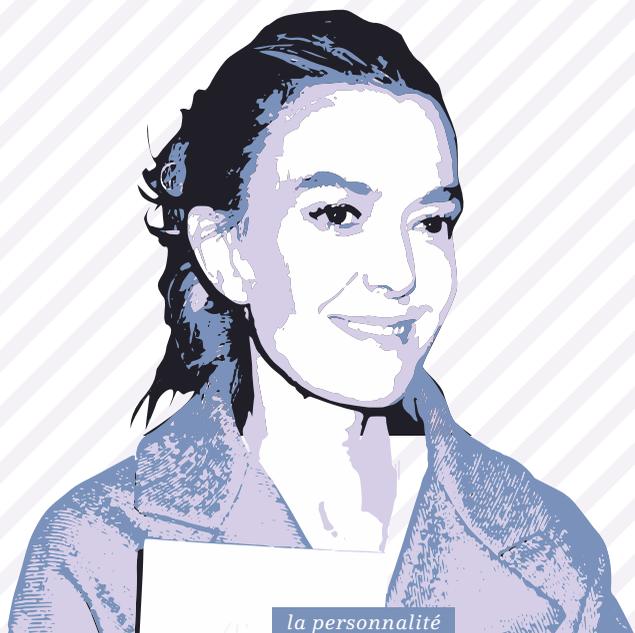
- ✓ Swiss ISIN
- ✓ From CHF 10'000
- ✓ CHF 100 Bonus*



For qualified investors only. Your capital is at risk.

*Applies to first-time investments in Stableton products only. Offer is valid until April 30, 2022.

stableton.com/disrupt



la personnalité

MARTA ORTEGA

L'héritière de l'empire du textile enfin adoubée

Fonction
CEO

Âge
38 ans

Nationalité
espagnole

Annoncée depuis plusieurs années, la nomination de Marta Ortega à la tête du leader mondial du prêt-à-porter Inditex (Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti...) prendra effet début avril. Marta Ortega devient ainsi la femme la plus puissante de l'ibex 35, l'indice boursier des plus grandes firmes espagnoles. La fille cadette d'Amancio Ortega, fondateur de Zara et homme le plus

riche d'Espagne, a passé son baccalauréat en Suisse à l'Aiglon College de Chesières (VD), avant d'obtenir un master en gestion d'entreprise à la Business School de Londres. Elle a ensuite effectué tout son parcours professionnel au sein de l'entreprise paternelle, en commençant au bas de l'échelle. Elle succède à Pablo Isla, qui n'a pas fait que chauffer la place depuis onze ans, puisqu'il a été nommé deux années de suite (2017-2018) CEO le plus performant du monde par la *Harvard Business Review*. Les marchés n'ont d'ailleurs pas accueilli l'annonce de la meilleure manière, l'action perdant 4,5% pendant la journée. 



le pays

VIETNAM

Une économie qui monte en puissance

Le Vietnam et ses 2,6% de croissance en 2021 sortent du lot. Il faut dire que le pays est habitué aux résultats record. Sur les trente dernières années, il figure en deuxième position des pays émergents en termes de croissance, juste derrière la Chine, avec une moyenne de 6,8%. Ce boom a longtemps été porté par les exportations de riz (3^e au niveau mondial) et de matières premières (pétrole et charbon). Mais depuis quelques années, le tissu économique connaît un profond changement. Grâce à des coûts d'exploitation bien inférieurs à

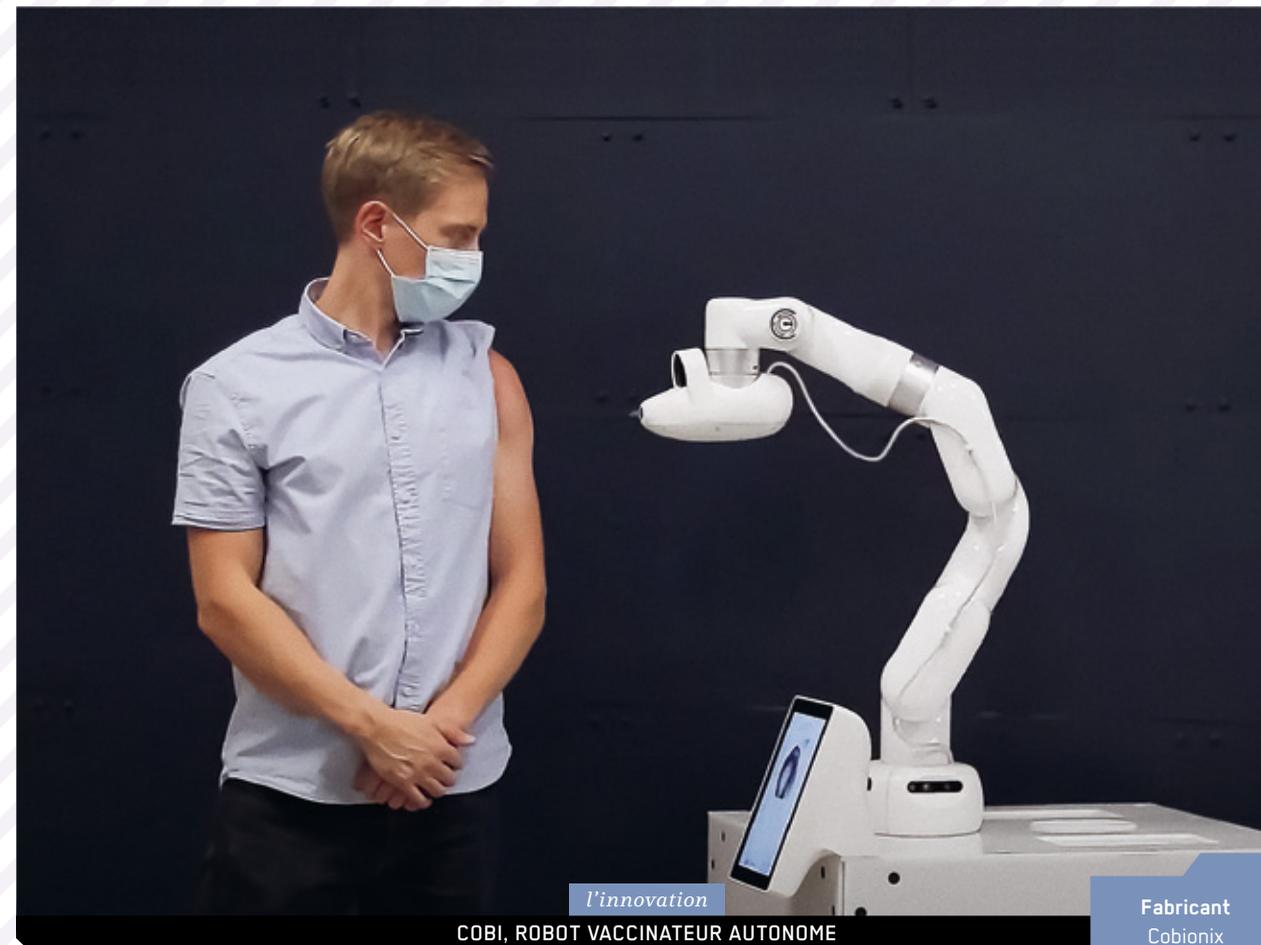
ceux des entreprises du sud de la Chine, la chaîne de création de valeur est en train de s'allonger, et le Vietnam n'est plus seulement un lieu d'assemblage de pièces et de composants importés. Samsung y produit désormais 65% de ses smartphones et Apple 30% de ses AirPods. Samsung est par ailleurs devenu le plus gros employeur du pays (env. 190'000 personnes) en dehors du secteur public. La firme coréenne compte transférer sa production d'écrans plats de la Chine au Vietnam. Même les entreprises chinoises y délocalisent une partie de leur production afin d'accéder au marché américain.

Population
97,4 millions
(2020)

PIB par habitant
\$2786 (2020)

Croissance
+2,58% (2021)

Principaux secteurs de l'économie
énergie, manufactures (électronique, transformation d'aliments, cigarettes et tabac, textiles, produits chimiques et chaussures), services et tourisme, agriculture.



l'innovation

COBI, ROBOT VACCINATEUR AUTONOME

Fabricant
Cobionix

Disponibilité
2024

Prix
Non communiqué

La piqûre sans aiguille

La start-up Cobionix, spin-off de l'Université de Waterloo au Canada, a mis au point un robot capable de vacciner les patients de manière 100% autonome et – fait tout aussi inédit – sans utiliser la moindre aiguille. L'objectif est d'accélérer les campagnes de vaccination et d'alléger la charge pesant sur le personnel de santé. La procédure prévue par Cobionix est la sui-

vante : après s'être préenregistrés en ligne, les patients se rendent dans un lieu utilisant ce robot et présentent une pièce d'identité à la caméra située sur l'écran tactile du robot. Son bras robotique récupère une fiole de vaccin dans une zone de stockage intégrée et un capteur lidar situé à l'extrémité de ce bras crée une carte numérique en 3D du corps du patient. Une intelligence

artificielle analyse cette carte et détermine la meilleure zone d'injection. L'injection elle-même est effectuée sous la forme d'un jet de fluide à haute pression de l'épaisseur d'un cheveu humain. Cette dernière étape est extrêmement rapide et apparemment indolore.

ANALYSES

LE POINT DE VUE DES SPÉCIALISTES

FOCUS

Ces colosses aux pieds d'argile de la sharing economy

Les plateformes de taxis à la demande et de livraison de repas sont dans le rouge depuis plus d'une décennie. Leur modèle d'affaires serait-il intrinsèquement boiteux ? Avis d'experts.

PAR JULIE ZAUGG

Début novembre, Uber annonçait en fanfare avoir réalisé un profit pour la première fois de son histoire. Pour le trimestre achevé au 30 septembre, la firme américaine a effectivement obtenu un maigre bénéfice de 8 millions de dollars sur un revenu de 4,85 milliards de dollars. Mais ce résultat reflète uniquement son Ebitda ajusté, excluant de nombreux frais comme la rémunération à base d'actions ou les coûts liés à la pandémie.

« Cela frise la malhonnêteté, estime Hubert Horan, un expert de l'industrie des transports qui analyse les comptes de Uber depuis 2016. Cette entreprise n'est tout simplement pas profitable : elle a perdu 28 milliards de dollars depuis sa fondation en 2009 et n'a jamais enregistré de cash-flow positif. » Elle n'est pas seule dans ce cas. Parmi les neuf sociétés cotées en Bourse issues de l'économie du partage, dont Uber, Lyft, DoorDash ou Delivery Hero,

aucune n'a atteint les chiffres noirs. Leurs pertes collectives se sont élevées à 11,5 milliards de dollars sur les douze derniers mois.

Comment en est-on arrivé là ? Pour réaliser des profits, une plateforme qui connecte les vendeurs et les acheteurs d'un service se doit d'effectuer des économies d'échelle. Or, ce n'est pas le cas ici. « Chaque course requiert une voiture ou un scooter dont les frais fixes (carburant, assurance, salaire du chauffeur) ne peuvent pas être poussés à la baisse, détaille Hubert Horan. Cela tranche avec le modèle d'une entreprise comme Amazon qui voit ses frais d'entrepôt, d'inventaire et de distribution chuter au fur et à mesure que sa clientèle grandit. »

Ces plateformes souffrent également du manque de fidélité de leurs clients. « Il n'y a pas vraiment d'avantages pour les gens à choisir Uber plutôt que Lyft ou Uber Eats

plutôt que DoorDash, alors ils alternent entre l'une et l'autre en fonction de l'offre à disposition, dit Jonathan Knee, professeur à la Columbia Business School, auteur de l'ouvrage *The Platform Delusion*. Les chauffeurs et les restaurants font de même, opérant sur plusieurs plateformes en parallèle et privilégiant celle qui leur offre les meilleurs bonus. »

Pour contrecarrer ce phénomène, les apps de taxis et de repas à la demande subventionnent lourdement les courses effectuées par leur entremise, à coups de promotions aux clients, de bonus aux chauffeurs et de rabais sur les livraisons aux restaurants. Ces pratiques ont débouché sur des absurdités, à l'image de ce propriétaire de pizzeria qui raconte sur Substack qu'il commande ses propres pizzas vendues 16 dollars par DoorDash, puis les lui facture 24 dollars, empochant la différence.

De même, Uber en vient souvent à subventionner les courses durant les heures de pointe pour garantir la présence de chauffeurs sur les routes, quitte à opérer à perte. « Aucune de ces plateformes ne veut faire porter le coût réel de ses services à ses usagers, de crainte qu'ils n'aillent voir ailleurs », relève Clément Genelot, analyste chez Bryan, Garnier & Co.

À cela s'ajoute le fait que les industries dans lesquelles ces firmes opèrent sont caractérisées par des marges infimes. Une analyse de la Deutsche Bank a montré que, une fois les frais de marketing et les remboursements aux clients insatisfaits inclus, DoorDash ne touche en moyenne que 90 cents sur une commande de 36 dollars.

À l'origine, les technologies développées par ces sociétés, issues pour la plupart de la Silicon Valley, devaient pourtant révolutionner les secteurs qu'elles pénétraient. « De grandes promesses ont été faites concernant la monétisation des vastes quantités de données récoltées par ces plateformes sur leurs clients, mais elles ne se sont pas matérialisées, dit Jonathan Knee. Uber sait que vous prenez un taxi pour aller au travail tous les matins, et alors ? Comment exploiter ce savoir pour réduire ses coûts ou augmenter ses rentrées d'argent ? »

L'introduction de gammes de prix différenciées pour refléter les variations de la demande, un système inventé par l'industrie aérienne, ne fonctionne pas dans le cas d'une entreprise comme Uber. « On peut décider de voler le samedi matin plutôt que le vendredi soir mais on ne va pas aller au restaurant le mardi matin au lieu du samedi soir, juste parce que le taxi coûte moins cher », fait remarquer Hubert Horan.

De même, l'automation rendue possible par ces apps n'a pas non plus permis d'effectuer de réelles économies. « Les systèmes de réserva-

L'exception Airbnb

Figure emblématique de l'économie du partage, le spécialiste de la location de logement Airbnb est également l'un des seuls gagnants du secteur. La raison ? L'entreprise américaine possède une offre unique et bénéfique de barrières à l'entrée élevées. « Si vous avez eu une bonne expérience avec Airbnb par le passé, vous n'allez pas changer de plateforme car les risques sont trop élevés : des vacances gâchées ou un logement saccagé », relève Jonathan Knee, professeur à la Columbia Business School. De même, une plateforme comme Airbnb ne souffre pas des marges anémiques enregistrées dans la restauration ou le transport. « Dans l'hôtellerie et la parahôtellerie, il y a bien plus d'argent à disposition, car les clients sont prêts à déboursier davantage pour s'assurer un logement agréable lorsqu'ils sont en voyage », souligne Jonathan Knee. Lors des trois mois allant de juin à septembre 2021 – la saison estivale dans l'hémisphère Nord, et donc la plus active pour la plateforme –, Airbnb a dégagé un bénéfice de 834 millions de dollars.

tion de taxis à l'ancienne, avec un opérateur, ne représentaient qu'une fraction – de l'ordre de 5% – du montant de la course », glisse l'expert.

Conscientes de ces travers, les plateformes de repas et de taxis à la demande ont de longue date admis qu'elles ne seraient pas rentables sans bouleversement majeur des marchés sur lesquels elles opèrent. « L'idée avancée était qu'elles finiraient par pousser tous leurs concurrents à la faillite et que lorsqu'elles seraient en position de monopole, elles pourraient augmenter leurs prix, cesser de subventionner leurs services et couper leurs frais de marketing », détaille Clément Genelot.

Mais là encore, ces promesses se sont avérées trop optimistes. « Aucune plateforme n'est réellement parvenue à évincer ses concurrents, indique Ioannis Pontikis, analyste chez Morningstar. À Londres, un marché pourtant mature, il subsiste quatre ou cinq apps de livraison de repas qui se battent à coups de bons de 20 livres. » Parfois, les acteurs préexistants ont survécu. « De nombreuses compagnies de taxi possèdent désormais des apps très

similaires à celles d'Uber ou Lyft et leurs prix sont plus compétitifs », note Jonathan Knee.

Les analystes pensent néanmoins que certaines de ces plateformes sont en meilleure posture que d'autres, ce qui en fait des investissements prometteurs sur le moyen terme. « Grubhub, qui connecte uniquement les restaurants avec leurs clients sans prendre en charge la livraison, réalise des marges brutes envieuses, de l'ordre de 80-90% », relève Ioannis Pontikis. Delivery Hero a pour sa part choisi de se focaliser sur des marchés émergents avec moins de concurrence. « Le service est déjà en position dominante dans plusieurs pays d'Asie et du Moyen-Orient », dit l'analyste.

Certaines plateformes, comme Uber Eats et DoorDash, ont aussi commencé à se diversifier, proposant des livraisons de produits ménagers et d'alcool. « Cette approche leur permet de cumuler les commandes et donc de réduire le coût de chaque course », dit Clément Genelot. À terme, elles espèrent fidéliser leur clientèle. Uber et DoorDash ont tous deux commencé à tester un système d'abonnement mensuel. ▽

INTERVIEW

«Nous ne sommes qu'au début de la vague de robotisation»

Le marché mondial de la robotique jouit d'une croissance à deux chiffres. De quoi offrir de belles opportunités d'investissement, selon l'expert Jay Jacobs de la société américaine Global X.

PAR BERTRAND BEAUTÉ

La firme new-yorkaise Global X, un fournisseur de fonds négociés en Bourse (ETF), a récemment publié son rapport «Charting Disruption 2022» sur les bouleversements attendus cette année et les suivantes. Parmi les secteurs analysés, la robotique occupe une place de choix. Les explications de Jay Jacobs, Head of Research & Strategy de la firme et coauteur du rapport.

Quels sont les facteurs qui vont pousser le secteur de la robotique à se développer ces prochaines années?

Le marché mondial de la robotique, qui s'élevait à 250 milliards de dollars en 2020, devrait atteindre 510 milliards en 2026, soit une croissance annuelle moyenne de 12,4%. Plusieurs facteurs expliquent cette progression. D'abord, le coût du travail ne cesse d'augmenter. Aux États-Unis et en Chine, par exemple, il a respectivement crû de 44% et de 567% depuis 2014. Pour rester compétitives, les entreprises doivent donc incorporer de plus en plus de robots qui permettent de réaliser des économies substantielles sur la main-d'œuvre. Ensuite, la période actuelle, marquée par des

taux d'intérêt très faibles, est propice aux investissements, notamment dans la robotisation des usines. Enfin, le dernier élément est la pandémie. Depuis deux ans, les différents confinements ont perturbé les chaînes d'approvisionnement, avec l'arrêt temporaire de nombreuses usines, notamment en Asie. Or des manufactures très robotisées n'auraient pas eu besoin de fermer leurs portes. En ce sens, la pandémie a été un accélérateur formidable pour le secteur de la robotique.

Quels sont les acteurs clés de la robotique?

La robotique est un secteur très diversifié qui impacte de nombreux domaines comme le transport, la production industrielle, la logistique ou encore l'industrie militaire. Il y a donc de très nombreuses sociétés. Parmi les plus prometteuses, on peut citer la japonaise Fanuc et la suisse ABB dans le domaine des robots industriels. En médecine, Intuitive Surgical produit des robots chirurgiens, comme le Da Vinci, qui sont plus précis que les médecins humains.

Dans les transports, TuSimple Holdings développe les technologies de conduite automatique les plus avancées au monde. Et, en marge de la robotique, Nvidia qui produit les puces utilisées dans les robots ainsi que C3.ai qui développe les logiciels et l'intelligence artificielle faisant fonctionner les robots me semblent également intéressants.

Est-ce que ces entreprises constituent un bon investissement?

Oui. Nous ne sommes qu'au début de la vague de robotisation. Les investisseurs ont donc encore l'opportunité de rentrer au bon moment. Ce secteur étant extrêmement diversifié, je pense que le meilleur moyen d'investir dans la robotique est de passer par un ETF. Cela permet de s'exposer à l'ensemble du secteur plutôt qu'à un nombre limité d'acteurs.

Pourquoi le Japon est-il à la pointe avec des entreprises comme Fanuc ou Mitsubishi?

D'abord, le Japon est entré très tôt dans la

robotique, dès les années 1970, et n'a cessé d'investir depuis dans ce secteur. Ensuite, l'Archipel fait aujourd'hui face à une pénurie de main-d'œuvre liée au vieillissement de sa population et à une absence d'immigration, qui rend la robotisation de la société japonaise incontournable.

En tant qu'usine du monde, où en est la Chine?

La Chine est devenue en quelques années le plus gros consommateur de robots industriels au monde, mais globalement ses usines restent assez peu robotisées. Elles comptent actuellement seulement 246 robots pour 10'000 employés, contre 390 au Japon et 371 en Allemagne par exemple. Cette relative faible robotisation offre donc de fortes perspectives de croissance sur cet énorme marché. ▲



JAY JACOBS
HEAD OF RESEARCH
& STRATEGY GLOBAL X

Robot Da Vinci de
Intuitive Surgical.

la crypto-chronique

Poutine et la géopolitique du minage

Le président russe fait les yeux doux aux mineurs de bitcoins, contre l'avis de sa Banque centrale. Les autorités américaines et européennes temporisent.

PAR LUDDOVIC CHAPPEX

Calamité ou source de revenus opportune ? Le minage intensif de cryptomonnaies sur leur sol est apprécié de manières diverses par les États. Cette activité est considérée tantôt comme une menace pour la sécurité économique nationale, tantôt comme un péril climatique, tantôt comme une manne financière à préserver... Pour rappel, l'activité des fermes de minage consiste à valider des transactions en résolvant des problèmes mathématiques complexes, au moyen de milliers d'ordinateurs, permettant en retour de recevoir de nouveaux jetons.

Jusqu'à l'été 2021, ces fermes étaient établies majoritairement en Chine, où l'électricité est très bon marché. Or, la Banque centrale du pays a rebattu les cartes en juin dernier, annonçant que « les activités commerciales liées aux monnaies virtuelles constituaient des activités financières illégales ». Ce durcissement a entraîné le déménagement des mineurs vers d'autres pays, dont la Russie. En l'espace de deux mois, la capacité de minage de bitcoins en Russie a pratiquement été multipliée par deux, faisant de cet État le 3^e acteur mondial (avec 11,2% de la puissance de minage totale, selon les données du Cambridge Centre for Alternative Finance datant du mois

d'août 2021), derrière les États-Unis et le Kazakhstan (respectivement 35,4% et 18,1%).

Apparemment peu sensible à cette belle dynamique, la Banque centrale de la Fédération de Russie a mis le feu aux poudres à la fin janvier, appelant à interdire totalement les transactions et le minage de bitcoins en Russie. Un avis qu'a aussitôt remis en cause Vladimir Poutine... Selon des sources relayées par Bloomberg, le président russe aurait critiqué cette approche radicale lors d'une réunion gouvernementale, déclarant que la Russie avait « certains avantages compétitifs, notamment dans le minage de cryptomonnaies », citant « l'excédent d'électricité et des équipes bien formées présentes dans le pays ».

En effet, de nombreuses régions en Russie, dont les villes d'Irkoutsk et de Krasnoïarsk, ou la République de Carélie, disposent de surplus abondants d'électricité grâce à leurs installations hydroélectriques – le climat frais, idéal pour refroidir les machines, constituant un atout supplémentaire. Or les fermes de minage fonctionnent 24h/24, 365 jours par an. De très gros clients, en somme.

Ces événements interviennent dans le contexte particulier d'émeutes et de répression politique au Kazakhstan en ce début d'année. Un environnement instable susceptible d'inciter les mineurs à s'exiler en des terres plus paisibles... Dit autrement, il y a des parts de marché à prendre ! La Russie semble ainsi se diriger vers une législation accommodante pour le minage de cryptomonnaies.

Quasiment au même moment, le 19 janvier dernier, le vice-président de l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) de l'Union européenne, Erik Theodén, faisait résonner une tout autre musique : dans une interview au *Financial Times*, ce dernier a déclaré que le minage de cryptomonnaies devrait à ses yeux être interdit sur le sol de l'UE, au motif qu'il entrave la réalisation des objectifs climatiques de l'Accord de Paris. Du côté des États-Unis, l'heure est également aux délibérations sur ces sujets. Une indiscretion révélée le 27 janvier par l'hebdomadaire économique *Barron's* fait état d'un memorandum sur la sécurité nationale en préparation. Ce document qui fixera le cadre réglementaire s'appliquant aux cryptomonnaies doit être publié dans les prochaines semaines. Affaire à suivre. ▽

WATCHBOX

Collecting Together.

La première adresse pour tous les passionnés d'horlogerie.

Les plus belles montres à portée de main, certifiées, authentiques et de première qualité. Explorez notre collection, échangez avec nos experts et trouvez le garde-temps dont vous avez toujours rêvé.



UNITED STATES | HONG KONG | SINGAPORE | MIDDLE EAST | SWITZERLAND

Rue Promenade Noire 5, 2000 Neuchâtel | +41 32 722 12 80

THEWATCHBOX.COM

Novartis, la mal-aimée des marchés

Le groupe pharmaceutique bâlois sort l'artillerie lourde pour tenter de reconquérir la confiance de ses actionnaires. Le sort de sa branche générique, Sandoz, devrait être scellé cette année.

PAR ANGÉLIQUE MOUNIER-KUHN

De quoi rêve Vasant Narasimhan, le CEO de Novartis, pour 2022 ? Que l'action du numéro deux de la pharmacie suisse soit de nouveau portée par des courants ascensionnels, alors que son cours souffre d'une sous-performance chronique depuis des années ? De regagner les faveurs de la presse alémanique qui tire à boulets rouges sur son bilan ? Et que l'ensovibep, le traitement expérimental de Novartis contre le Covid-19, finisse par percer, alors que le groupe ne s'est jusqu'à présent profilé dans la lutte contre la pandémie qu'en encapsulant le vaccin Pfizer-BioNTech dans son usine de Stein (AG) ? À moins que ce médecin américain formé à Harvard n'ait tout simplement renoncé aux chimères. ▶

Vas Narasimhan, le charismatique CEO de Novartis, doit composer avec des vents contraires. L'action du groupe bâlois se heurte au scepticisme des marchés depuis quelques mois.

«Fais attention. Tout le monde va essayer de tuer tes rêves», l'avait un jour mis en garde un grand patron dont il sollicitait les conseils. C'est «Vas» Narasimhan, lui-même, qui confiait cette anecdote en août 2019 au *New York Times*, dans une interview au titre prophétique: «Nous ne sommes pas du tout préparés à affronter une pandémie.»

À l'époque, cela fait dix-huit mois que l'Américain dirige la multinationale bâloise, dont il a mis une douzaine d'années à graver les plus hautes marches. Tous les espoirs sont encore permis. Le jeune patron alors âgé de 43 ans est loué pour son charisme et le style de management, plus collectif et plus décontracté, qu'il insuffle à la société et à sa centaine de milliers d'employés. L'entrée en Bourse de Alcon, la filiale ophtalmique de Novartis, prélude d'un recentrage sur le cœur de métier pharmaceutique, a été couronnée de succès en avril 2019. Les investisseurs achètent le scénario d'une nouvelle dynamique: depuis que le scientifique multi-diplômé est aux commandes, l'action a pris 20% à la Bourse de Zurich.

En réalité, la période de grâce est déjà en train de s'achever. L'enthousiasme initial a d'abord cédé le pas à une forme d'impatience, puis, en 2021, alors que le groupe issu de la fusion Ciba-Sandoz fêtait ses

25 ans, c'est un scepticisme tenace qui a pris le dessus. L'entreprise a certes sensiblement amélioré sa rentabilité sous l'ère Narasimhan. Mais l'approche comptable ne fait pas tout: l'action Novartis finit dans le rouge pour la deuxième année consécutive (-1,4% en 2021), une déconvenue que rend encore plus fâcheuse l'appréciation concomitante de Roche, l'autre géant suisse de la pharmacie (+22% en 2021). Entre les deux rivaux bâlois, le grand écart boursier s'est creusé: la capitalisation plafonne sous les 200 milliards de francs pour Novartis, alors que celle de Roche, qui réalise quelque 10 milliards de chiffre d'affaires de plus, atteint près de 350 milliards.

Entre les deux rivaux bâlois, le grand écart boursier s'est creusé

Et encore, la contre-performance de Novartis aurait été plus marquée si l'entreprise n'avait pas tenté de reprendre la main avec une rafale de décisions majeures à l'automne dernier. Offensive stratégique ou séquence précipitée traduisant

une nervosité grandissante au sein du top-management? «Probablement les deux à la fois», soupèse Jérôme Schupp, analyste financier chez Prime Partners. La première initiative, la cession des 53,3 millions d'actions au porteur (33% des droits de vote) que Novartis détenait dans Roche, a rapporté 20,7 milliards de dollars à la firme dirigée par Vasant Narasimhan début décembre. Objet de rumeurs récurrentes dans le passé, l'hypothèse d'une fusion entre les deux laboratoires n'a, en réalité, jamais vraiment tenu la route. Il était donc logique que Novartis finisse par se délester de ce paquet d'actions amassées entre 2001 et 2003. La bonne santé de Roche en Bourse lui en a fourni l'occasion. «Cette participation apportait certes une contribution aux résultats de Novartis, mais elle ne présentait pas d'intérêt sur le plan stratégique, confirme Jean-Jacques Le Fur, analyste financier chez Bryan, Garnier & Co. Le prix atteint par l'action Roche a permis à l'opération de se dérouler dans des conditions idéales.»

Par contre, la décision de Novartis d'affecter trois quarts du produit de cette transaction, soit 15 milliards de dollars, à un énorme plan de rachat d'actions, a laissé une impression plus mitigée aux observateurs. Ce plan dévoilé le 16 décembre 2021 doit s'achever en 2023. «L'annonce d'un rachat d'actions peut faire réagir un titre, mais c'est une mesure de court terme», commente Agathe Bouché Berton, analyste Healthcare chez Bordier. De fait, l'effet de surprise sur le cours de Novartis s'est rapidement essoufflé, après que le titre s'est tout au plus apprécié de quelques points de pourcentage. En outre, «même s'ils relèvent d'une pratique courante dans la pharma, de tels programmes peuvent être interprétés comme un manque d'ambition de la part de sociétés ne sachant que faire de leur cash. Aujourd'hui, ce n'est pas ce que les investisseurs attendent dans le secteur», souligne Jean-Jacques Le Fur. ▶

L'AVIS DE L'ANALYSTE

DES PERSPECTIVES POUSSIVES

En décembre dernier, la banque Bordier a sorti Novartis de sa sélection de titres préférés en Europe («Core Holding EU»). Un mois avant, UBS avait recalé la valeur de «Acheter» à «Neutre». Depuis, d'autres rétrogradations de recherche sont venues obscurcir le tableau. En cause, des perspectives jugées poussives, ce qui vaut au titre de Novartis d'être décoté de

20% par rapport à ses concurrents européens. «La société a un profil de croissance inférieur à ses pairs, avec 6% de croissance des bénéfices par action (BPA) contre 11% pour le secteur», confirme Agathe Bouché Berton, analyste Healthcare chez Bordier. Les conditions d'une revalorisation durable de l'action du groupe ne sont, pour l'heure, pas réunies, selon elle. — NOVNI

Un centre de fabrication de Novartis dédié aux thérapies géniques, à Stein, dans le canton d'Argovie. Active sur de nombreux fronts, la pharma suisse compte parmi les acteurs les plus diversifiés du secteur. Un aveu de faiblesse aux yeux de certains analystes.



Doutes sur le pipeline

La question des ambitions prêtées à Novartis est tout sauf anodine. D'après ses propres calculs, la société bâloise verra son chiffre d'affaires s'éroder de 9 milliards de dollars d'ici à 2026 – sur 49 milliards de dollars de ventes annuelles en 2020 – avec l'arrivée à échéance de brevets protégeant l'exclusivité de plusieurs de ses produits. C'est notamment le cas de l'Entresto. Ce remède contre l'insuffisance cardiaque est l'un des produits phares du laboratoire avec 5 milliards de revenu annuel anticipé. À moins que Novartis n'obtienne un sursis, il devra affronter la concurrence de génériques dès 2025.

Vas Narasimhan a eu beau twitter que le programme de rachat d'actions annoncé le 16 décembre attestait de la « confiance inébranlable » de Novartis dans sa stratégie, son pipeline et ses perspectives de croissance, les analystes ont quelques doutes. Sur un marché pharmaceutique global dont la croissance annuelle devrait être comprise entre 3 et 6% (IQVIA, 2021), la société affirme être en capacité de faire progresser ses ventes de 4% par an en moyenne d'ici à 2026 avec la mise sur le marché d'une vingtaine de nouveaux médicaments – sur les 150 molécules actuellement en développement – capables de générer chacun au moins 1 milliard de ventes.

Le consensus, lui, mise tout au plus sur 2 à 3 % de croissance de chiffre d'affaires en moyenne dans les années qui viennent. Des cinq acquisitions réalisées par le CEO depuis son arrivée pour nourrir le pipeline, pour un montant global de 25 milliards de dollars, une seule, pour l'heure, a tenu ses promesses : le Leqvio, un médicament contre le cholestérol, récupéré dans le rachat de The Medicines Company en 2019.

C'est la dernière acquisition d'ampleur de Novartis en date. Depuis, la société est restée l'arme au pied. Son CEO justifie cette parcimonie par des

valorisations trop chères et déclare n'être intéressé que par des « acquisitions ciblées », autrement dit, des proies de taille plutôt modeste. « Un groupe pharmaceutique doit prendre des risques pour asseoir sa croissance future. Le meilleur moment pour réaliser des acquisitions, c'est quand il va bien, pas quand il est dans l'urgence », relève Jean-Jacques Le Fur.

« Un groupe pharmaceutique doit prendre des risques pour asseoir sa croissance future »

Jean-Jacques Le Fur, analyste financier chez Bryan, Garnier & Co.

De nombreux analystes doutent, dans ces circonstances, que le laboratoire parvienne à compenser le manque à gagner lié à l'expiration des brevets. « Le marché attend Novartis au tournant sur ses résultats cliniques car la société a connu des échecs récurrents ces derniers temps et certains lancements de produits ont déçu, confirme Agathe Bouché Berton. Le pipeline est peut-être bien fourni et diversifié, mais dans les douze prochains mois, aucune étude majeure qui permettrait de reconstruire la confiance n'est attendue. À plus long terme, même si des produits sont lancés avec succès, il n'est pas sûr que leur potentiel de vente soit suffisant. »

Une croissance lésée par Sandoz

Contrairement à la plupart de ses concurrents, Novartis est présent dans une vaste gamme de domaines thérapeutiques : oncologie, maladies respiratoires, maladies cardiovasculaires, immunologie, neurologie... « L'avantage d'une telle diversification est que le groupe n'a aucune

dépendance vis à vis d'un produit ou d'un autre », note Jérôme Schupp. À l'inverse, Jean-Jacques Le Fur voit dans cette hétérogénéité une source de fragilités potentielles : « On a la sensation que la société a des difficultés à allouer ses ressources de manière vraiment percutante. En termes de perspectives, cela manque de souffle. »

Reste une carte à jouer, dans la manche de Vas Narasimhan : engager la séparation avec Sandoz, la division générique et biosimilaire (médicaments produits à partir d'une cellule, d'un organisme vivant, ou dérivé de ceux-ci) de l'entreprise. Cette branche, qui représente un cinquième des ventes, pèse de plus en plus sur le chiffre d'affaires global, en raison des pressions baissières sur le prix des génériques. En 2020, déjà, Novartis a tenté de revendre les activités déclinantes de Sandoz aux États-Unis au laboratoire indien Aurobindo. Mais le deal a tourné court au moment où la crise du Covid-19 éclatait. En se délestant pour de bon cette fois des génériques, la société achèverait son recentrage sur sa principale branche d'activité : la médecine innovante, où les marges sont plus confortables. Elle engrangerait au passage des munitions pour procéder aux acquisitions que certains de ses actionnaires appellent de leurs vœux afin de doper le pipeline.

Depuis octobre 2021, toutes les « options » concernant l'avenir de Sandoz, créditée de valorisations allant de 20 à 40 milliards de dollars, sont sur la table : mise sur le marché, vente d'un bloc, par morceaux, ou même, maintien dans le giron du groupe. Ce dernier a déjà reçu des marques d'intérêt, mais officiellement aucune issue n'est encore privilégiée. Tout au plus sait-on qu'une décision doit être prise en 2022. De quoi, peut-être, en finir avec le cycle de nouvelles négatives et permettre aux rêves de Vasant Narasimhan de se réaliser. ▲

Ensemble, allons de l'avant

Les meilleurs résultats sont rendus possibles lorsque tout est réuni. Une expérience grâce au passé, et un regard sur l'avenir. Diverses perspectives pour entrevoir toutes les possibilités. Nous avons une histoire tournée vers l'avenir et plus de 3 000 solutions dans le monde.

Allons de l'avant ensemble : www.invesco.com/ch/en/advance.html

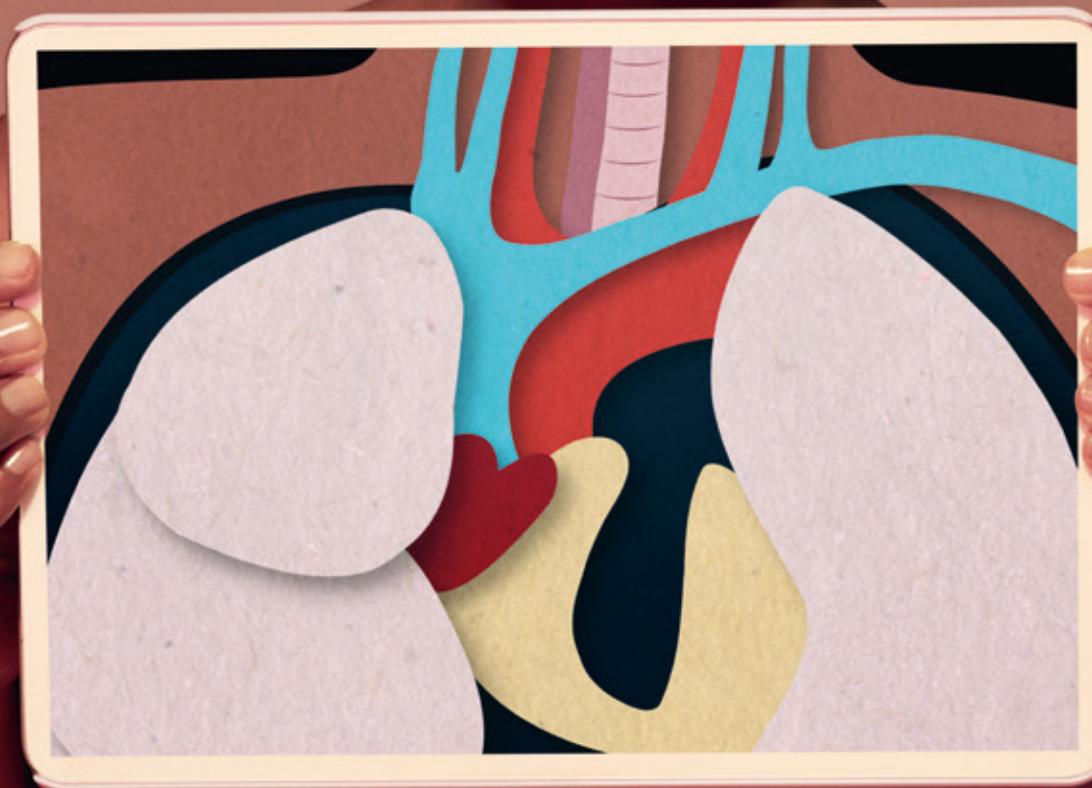
 Invesco

DOSSIER

SANTÉ DES FEMMES INVESTIR DANS LA FEMTECH

Encore considérées comme un marché de niche par une majorité d'investisseurs, les technologies liées à la santé des femmes s'adressent pourtant à la moitié de la population mondiale. Une bonne raison d'investir.

PAR BERTRAND BEAUTÉ



- 35. Interview de Francesca Arena, historienne, spécialiste de la médecine et du genre
- 36. Infographie : un besoin de femtech
- 38. Un marché dopé aux datas
- 40. Entreprises: l'innovation à la rescousse
- 50. Le poids des tabous
- 52. Interview de Lan Zuo Gillet, directrice de l'incubateur de start-up Tech4Eva

Pour traiter les troubles sexuels masculins, la médecine dispose d'un arsenal pharmacologique. Et pour les femmes ? Rien ou presque. « C'est comme s'il y avait deux poids deux mesures, relève la professeure Carole Clair, coresponsable de l'unité Médecine et genre à Unisanté, à Lausanne. Les troubles de la fonction érectile liés à l'âge sont par exemple considérés comme une pathologie, alors que la baisse de la libido que la ménopause engendre chez les femmes est perçue comme normale. » Pour ces dernières, on n'évoquerait pas une maladie mais les affres de la vieillesse. ▶

Comment expliquer cette différence ? « La médecine a été faite par les hommes, pour les hommes, répond Carole Clair. Elle s'intéresse beaucoup moins aux pathologies féminines, comme l'endométriose, les troubles de la ménopause ou certaines douleurs chroniques, qu'aux problèmes masculins. »

Emblème de ce désintérêt pour la chose féminine : la pince de Pozzi, souvent surnommée « le croc de boucher ». Inventé au XIX^e siècle, cet instrument qui permet d'« attraper » le col de l'utérus lors d'actes gynécologiques tels que la pose d'un stérilet, n'a pas du tout évolué depuis sa création, malgré les douleurs qu'il provoque. Pas étonnant lorsque l'on sait que seulement 4% des fonds dédiés à la R&D dans le secteur de la santé ciblent spécifiquement les femmes, selon la plateforme de big data britannique FemTech Analytics.

« LES MÉDICAMENTS ET TRAITEMENTS S'AVÈRENT GLOBALEMENT PLUS EFFICACES SUR LES HOMMES QU'ENFEMMES »

Carole Clair, coresponsable de l'unité Médecine et genre à Unisanté

Pendant des années, en effet, les femmes ont été systématiquement exclues de la recherche médicale : les chercheurs jugeaient que les fluctuations hormonales de ces dernières risquaient de perturber les résultats et qu'il n'était pas éthique de les inclure en raison des risques de grossesse. « L'homme blanc et jeune a été considéré comme la norme à partir de laquelle les connaissances médicales ont été extrapolées aux femmes », explique Carole Clair. Mais ce biais méthodologique a fini par générer un problème : « Les médicaments et traitements s'avèrent globalement plus sûrs et efficaces sur les hommes que sur les femmes », poursuit la spécialiste. Une étude publiée en 2018 dans la revue *Jama Oncology* a ainsi montré que certaines chimiothérapies engendraient davantage d'effets secondaires sur les personnes de sexe féminin. Un phénomène observé avec de nombreux autres traitements. Pour changer la donne : « L'inclusion des femmes dans toutes les phases de recherche s'avère donc indispensable pour augmenter la sécurité des traitements », souligne Carole Clair.

Sur ce point, les lignes sont en train de bouger. Bousculant l'androcéntrisme, de jeunes entreprises agitent actuellement le secteur des soins avec un mot d'ordre : se concentrer exclusivement sur la santé des femmes. Parmi elles, la pépite vaudoise Aspivix développe par exemple une ventouse indolore pour remplacer enfin la fameuse pince de Pozzi; la zurichoise Ava commercialise un bracelet connecté de fertilité et Muvon Therapeutics, un spin-off de l'Université de Zurich, développe un traitement de l'incontinence urinaire. Des exemples parmi d'autres : >

Inventée au XIX^e siècle, la pince de Pozzi n'a pas évolué depuis.

C'est en 2016 qu'Ida Tin, fondatrice de l'entreprise allemande Clue, a inventé le terme de « femtech ». Ce néologisme fait partie des dix mots les plus importants de 2019, selon le « Guardian ».



FEMTECH : UN TERME CONTROVERSÉ

Sur le marché florissant des néologismes finissant en « tech », tout le monde connaît la fintech (technologie de la finance), la medtech (médical) ou encore la cleantech (environnement). Petit dernier de la série, le terme de « femtech » a été inventé en 2016 par Ida Tin, emblématique fondatrice de la femtech berlinoise Clue, active dans le domaine de la contraception. Mais si ce label a gagné en notoriété ces dernières années, il est au cœur des débats sociaux

actuels car il semble exclure les personnes trans et non binaires. « Le terme femtech ne doit pas être interprété de manière restrictive en matière d'identité de genre. Il s'adresse à toutes les personnes qui ont un cycle menstruel. Chez Clue, nous faisons notre maximum pour que les personnes trans et non binaires ne se sentent pas exclues de notre communication, explique Audrey Tsang, co-CEO de Clue. Lorsqu'Ida Tin a inventé le terme en 2016, il était important d'avoir un mot parce que personne ne parlait de la santé des femmes. Aujourd'hui, il y a une vraie prise de conscience de l'importance de ces enjeux dans la société. Le terme de « femtech » reste nécessaire parce que nous n'en sommes qu'au début. Mais, bien sûr, j'aimerais que l'on parle un jour de « healthtech » et non plus de femtech. »

Avec sa marque controversée Goop, l'actrice Gwyneth Paltrow a contribué à populariser les femtechs. Goop commercialise notamment la bougie « This Smells Like My Vagina » depuis 2020.



GETTY IMAGES

selon FemTech Analytics, plus de 1300 entreprises à travers le monde se penchent désormais sur la santé des femmes. Une nouvelle industrie baptisée « femtech », abréviation de « female technology ». Apparu en 2016, ce néologisme englobe toutes les solutions qui répondent à un besoin de santé féminin, qu'il s'agisse d'entreprises pharmaceutiques, de medtechs ou encore de sociétés technologiques.

« La Food and Drug Administration (FDA) n'a levé sa recommandation d'exclure les femmes des essais

cliniques qu'en 1993, rappelle Maria Velissaris, fondatrice et directrice de SteelSky Ventures, un fonds d'investissement new-yorkais spécialisé dans la santé des femmes. Ce retard de plusieurs décennies par rapport à la recherche sur les hommes fait de la santé des femmes une industrie nouvelle qui n'en est encore qu'à ses débuts, avec un potentiel inexploité considérable. »

Et il ne s'agit pas que de gynécologie ou de problèmes de fertilité. La start-up zurichoise CorDiFio, par exemple, utilise l'intelligence

artificielle pour mieux diagnostiquer les maladies cardiaques chez la femme. Une question d'importance : « Lorsqu'une femme fait un accident vasculaire, son pronostic vital s'avère nettement moins bon que lorsqu'il s'agit d'un homme, souligne Carole Clair. Améliorer le traitement du sexe féminin est donc un enjeu majeur de santé publique, y compris pour des pathologies qui touchent les deux sexes. »

« La femtech est un marché très large et diversifié, confirme Marwan Elfitesse, Head of start-up programs

chez Station F, l'incubateur de start-up parisien de Xavier Niel. Cela comprend les solutions qui ont trait aux règles, à la fertilité, à la grossesse, à la maternité, à la vie sexuelle, à la ménopause, mais aussi à la santé des femmes en général. »

En partie grâce à l'appui de stars mondiales, comme l'actrice Gwyneth Paltrow, ce secteur naissant a gagné en visibilité ces dernières années. « Il y a seulement trois ans, personne ne parlait des femtechs, rappelle Maria Velissaris. Aujourd'hui, le *New York Times* et le *Wall Street Journal* couvrent cette industrie. »

LA FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (FDA) N'A LEVÉ SA RECOMMANDATION D'EXCLURE LES FEMMES DES ESSAIS CLINIQUES QU'EN 1993

Preuve de cette attention grandissante, plusieurs femtechs ont réalisé des entrées en Bourse remarquables ces dernières années. C'est le cas notamment de la biotech suisse ObsEva, arrivée sur le Nasdaq en

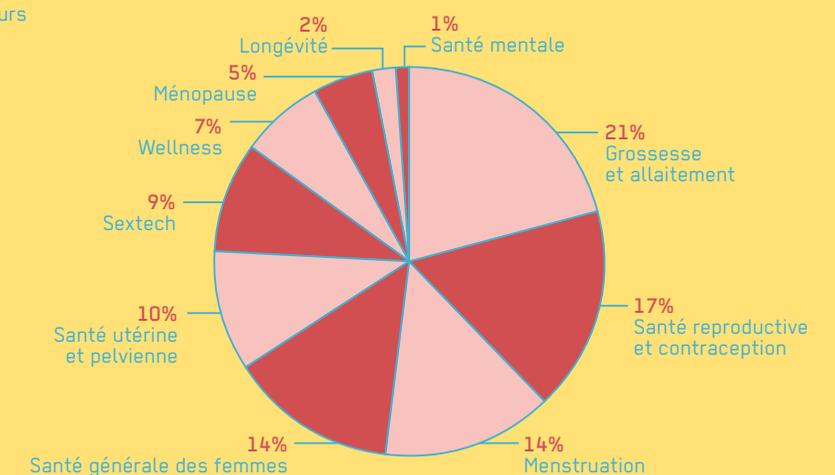
2017, qui développe un traitement contre l'endométriose, ou de l'américaine Sera Prognostics, cotée depuis juillet 2021, qui commercialise un test de prédisposition aux accouchements prématurés (lire les portraits d'entreprises en p.40 à 49). D'autres jeunes pousses ont été rachetées par des géants de la pharma. En août 2020, par exemple, Bayer a signé un chèque de 425 millions de dollars pour s'offrir l'entreprise britannique Kandy Therapeutics, spécialisée dans le traitement des symptômes de la ménopause.

Le secteur peut également s'enorgueillir d'une belle croissance attendue : selon le dernier rapport de FemTech Analytics, publié en décembre dernier, le marché mondial de la femtech devrait représenter 75,1 milliards de dollars en 2025, contre 45,5 milliards en 2021, soit une progression annuelle moyenne de 13,3% sur la période. Mais ces jolies perspectives sont l'arbre qui cache la forêt. « Malgré sa croissance explosive, le secteur et ses entrepreneurs restent sous-financés et négligés », constate Maria Velissaris. En effet, si les femtechs s'intéressent à la santé des femmes sous tous ses aspects, les thématiques de la contraception, de la fertilité, de la grossesse et de la maternité s'approprient l'essentiel ▶

LES SECTEURS DE LA FEMTECH

Très diversifiée, la Femtech comprend de nombreux sous-secteurs. La majorité des entreprises se consacrent toutefois aux questions de fertilité.

Pourcentage de sociétés actives Secteurs



Source : FemTech Analytics

des capitaux, aux dépens des autres sous-secteurs tels que la ménopause, la santé mentale ou encore le bien-être sexuel.

Parmi les sociétés cotées en Bourse, les entreprises actives dans la contraception, la fertilité, la grossesse et la maternité représentent ainsi 77% de la capitalisation globale des femtechs, selon FemTech Analytics. « Les différents segments femtech n'ont pas du tout la même visibilité et ne sont pas reconnus de la même manière par les investisseurs », résume Marwan Elfitesse. La raison ? Comptant principalement des hommes, les investisseurs ont du mal à percevoir l'opportunité commerciale qui se cache derrière les femtechs actives dans d'autres secteurs que la fertilité (un domaine qui concerne aussi les hommes), d'autant plus qu'un biais mental les pousse à soutenir davantage les entrepreneurs que les entrepreneuses.

« La majorité des fondateurs de femtechs sont des femmes et l'on sait que les fondatrices ont historiquement du mal à accéder aux capitaux institutionnels, poursuit Maria Velissaris. En 2020, tous secteurs confondus, les entreprises créées par des femmes n'ont reçu que 2% du capital investi dans les start-up financées par du capital-risque aux États-Unis. Un chiffre à rapprocher du fait qu'il y a seulement 12% de femmes dirigeantes dans les fonds de venture capital américains. »

Beaucoup d'investisseurs considèrent ainsi que les femtechs sont un marché de niche. « Mais ce n'est pas tous les jours que l'on rencontre un marché de niche qui concerne une personne sur deux sur la planète ! » raille Marwan Elfitesse. Afin de favoriser le rapprochement entre investisseurs et entreprises, plusieurs incubateurs de start-up dédiés aux femtechs ont vu le jour ces deux dernières années, comme FemTechLab à Londres, Station F à

Paris ou encore Tech4Eva à l'École polytechnique fédérale de Lausanne (lire l'interview en p.52).

« CE N'EST PAS TOUS LES JOURS QU'ON RENCONTRE UN MARCHÉ DE NICHE QUI CONCERNE UNE PERSONNE SUR DEUX SUR LA PLANÈTE ! »

Marwan Elfitesse, Head of start-up programs chez Station F

« La création d'accélérateurs, couplée aux sorties réussies des venture capitalists ces derniers

mois, montre que le secteur est porteur. Cela crée un cercle vertueux et accroît l'intérêt des investisseurs, poursuit Maria Velissaris. 2021 a ainsi été la première année où les investissements dans les femtechs ont dépassé le milliard de dollars et nous prévoyons que l'industrie dépassera ce chiffre en 2022, car les investisseurs institutionnels vont s'y intéresser de plus en plus. Ils commencent à comprendre qu'investir dans les femtechs engendre une meilleure santé pour les femmes, mais aussi des retours positifs pour les investisseurs. » Un optimisme partagé par Marwan Elfitesse pour qui « les femtechs constituent un très bon investissement, car elles s'adressent à un énorme marché et restent – pour le moment – largement sous-cotées ». ▲

COVID: LES FEMMES PLUS AFFECTÉES PAR LA VACCINATION

Entre janvier et décembre 2021, près de 11'000 déclarations d'effets indésirables liés aux vaccins contre le coronavirus ont été signalées à Swissmedic. Dans 64% des cas, ces annonces provenaient de femmes. « Les femmes ont plus d'effets secondaires à la suite d'un vaccin contre le Covid-19 que les hommes. Cette tendance a aussi été observée au Canada, au Royaume-Uni ou aux États-Unis, par exemple », confirme Swissmedic. L'une des raisons pourrait être que le système immunitaire des femmes semble être plus performant. Les femmes ont ainsi tendance à produire davantage d'anticorps mais aussi à développer des réactions allergiques suite à une vaccination.

Le métabolisme et la physiologie des femmes étant différent de celui des hommes, les effets secondaires sont également différents. Ainsi, des effets sur le cycle menstruel ont été rapportés. Certaines patientes ont observé un cycle plus court après injection du vaccin, d'autres des règles plus abondantes et douloureuses. « Les doses de vaccin sont uniques, quels que soient notre sexe, notre biologie, ou notre taille, souligne Carole Clair, coresponsable de l'unité Médecine et genre à Unisanté. Il y a des raisons de mener des recherches pour savoir si les femmes pourraient être aussi bien protégées avec une plus petite dose de vaccin. »

« LA MÉDECINE GENRÉE N'EST PAS SANS RISQUE »

Spécialiste de l'histoire de la médecine et du genre à l'Université de Genève, l'historienne Francesca Arena redoute que les femtechs fassent des femmes des malades éternelles.

PAR BERTRAND BEAUTÉ

Les femmes sont-elles les grandes oubliées de la médecine ?

Non. L'histoire de la médecine est très riche de textes qui se consacrent exclusivement au corps et aux maladies des femmes. De l'Antiquité jusqu'au début du XX^e siècle, la médecine s'intéressait même davantage au corps féminin qu'au masculin. Ce n'est que vers le milieu du XX^e siècle que la situation s'est inversée. Probablement à cause des progrès de l'endocrinologie, les scientifiques ont alors considéré que les cycles hormonaux risquaient de perturber les essais cliniques et en ont progressivement exclu les femmes. L'homme est alors devenu la norme pour le développement des médicaments. Aujourd'hui, à la faveur de mouvements féministes, le genre redevient un élément incontournable des études de santé. On redécouvre les pathologies et les organes féminins. Ce phénomène récent est intéressant, mais il faut garder à l'esprit que la médecine genrée existait avant et qu'elle a des effets ambivalents.

Quels sont les dangers ?

Si la femme était davantage étudiée que l'homme par les médecins du XIX^e siècle, c'est parce qu'elle était perçue comme une éternelle malade. Il existait une sorte de hiérarchie où le corps masculin était synonyme de stabilité et de bonne santé, donc ne nécessitant pas d'études particulières, alors que le corps féminin était considéré comme fluctuant,

maladif et inférieur, en raison des menstruations, du cycle hormonal et de la ménopause. Cette différence justifiait la mise sous tutelle du « sexe faible ». Le retour actuel de la médecine genrée pourrait sanctuariser de nouveau la santé de la femme à une condition inférieure à celle de l'homme. À titre d'exemple, il y a beaucoup plus de recherches pour traiter les symptômes de la ménopause que pour soigner l'andropause, comme si ce changement physiologique était une maladie chez la femme mais une évolution normale chez l'homme. Comme au XIX^e siècle, le corps de la femme se retrouve à une place inférieure, méritant plus d'attention.

Qu'en est-il de la santé et du plaisir sexuels ?

L'histoire du clitoris est un autre exemple des allers-retours de l'histoire de la médecine autour des sexes et de ses effets ambivalents. À la Renaissance, l'anatomie du clitoris était déjà bien connue, ainsi que son rôle dans le plaisir féminin. Puis il a été complètement négligé et finalement oublié par les médecins au cours du XX^e siècle, avant de réapparaître à partir des années 1990. Il est devenu aujourd'hui un objet fétiche, incarnant les luttes pour une libération du plaisir féminin. Si cette redécouverte présente des effets positifs, en permettant d'ouvrir de nouveaux espaces de discussion autour de la sexualité, il est problématique de prétendre qu'on aurait

enfin trouvé le vrai centre du plaisir féminin, en négligeant au passage tous les autres. Les hommes ne sont pas exempts de ce type de stéréotype. Toute la recherche sur la sexualité masculine se concentre sur la capacité érectile, autrement dit sur la performance, alors que la prostate par exemple est un centre important du plaisir masculin. ▲

LA PHYSIOLOGIE N'EXPLIQUE PAS TOUT

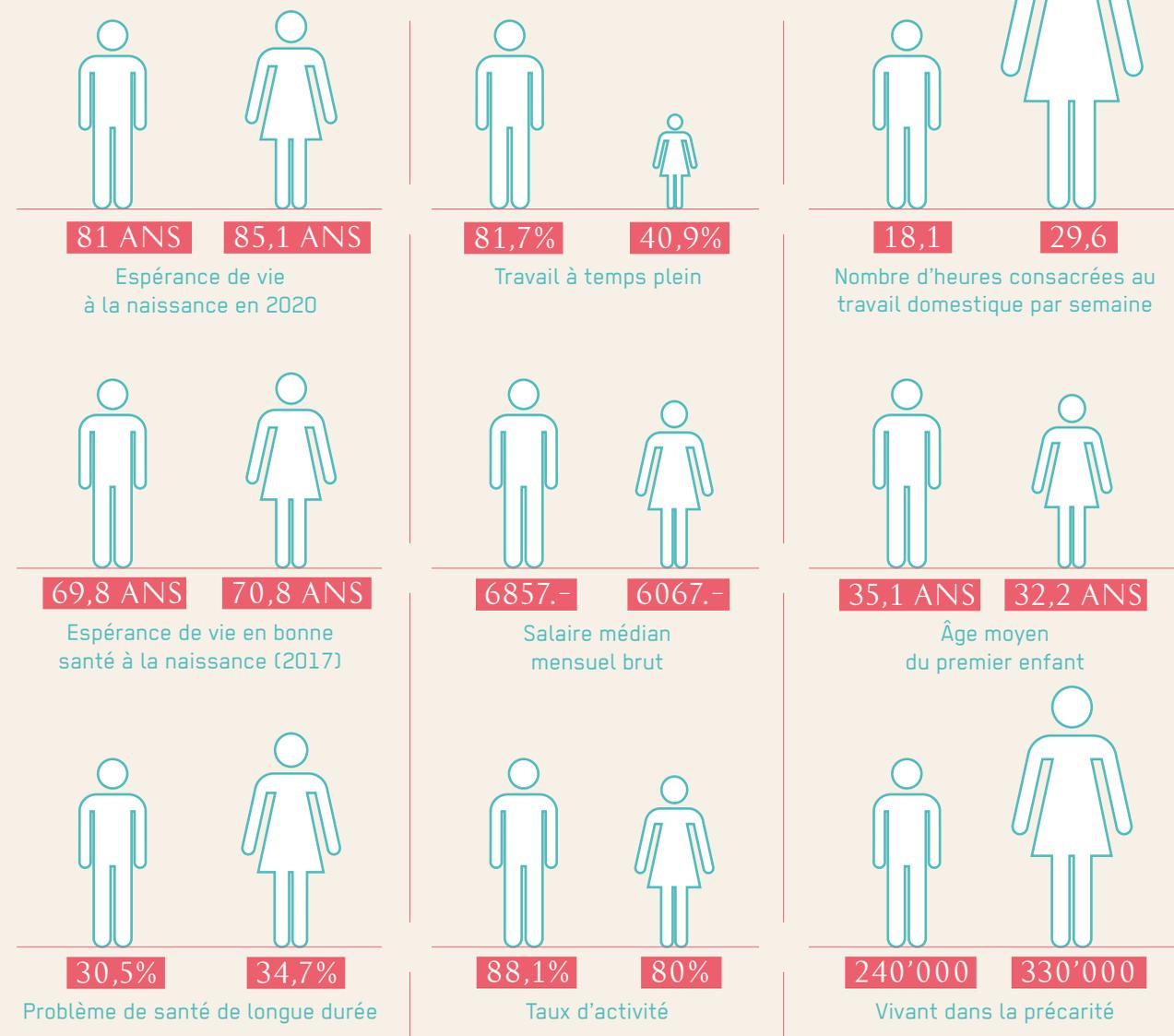
Si les femmes résidant en Suisse vivent en moyenne quatre ans de plus que les hommes, leurs indicateurs de santé s'avèrent moins bons. C'est la conclusion d'une étude publiée en décembre 2020 par l'OFS. Elles sont ainsi plus nombreuses à vivre avec une maladie chronique, à souffrir de douleurs ou de troubles du sommeil. Les différences biologiques et de prise en charge médicale sont loin d'expliquer cet écart. Les facteurs sociaux jouent également un rôle. Moins rémunérées que les hommes et travaillant plus fréquemment à temps partiel, les femmes se retrouvent plus souvent en situation précaire, générant un stress psychosocial. « Nos travaux ont montré que les indicateurs de santé des hommes au chômage se rapprochent de ceux des femmes », souligne la professeure Carole Clair, coautrice de l'étude de l'OFS.

UN BESOIN DE FEMTECH

Longtemps délaissé, le marché de la santé dévolu aux femmes recèle un potentiel immense.

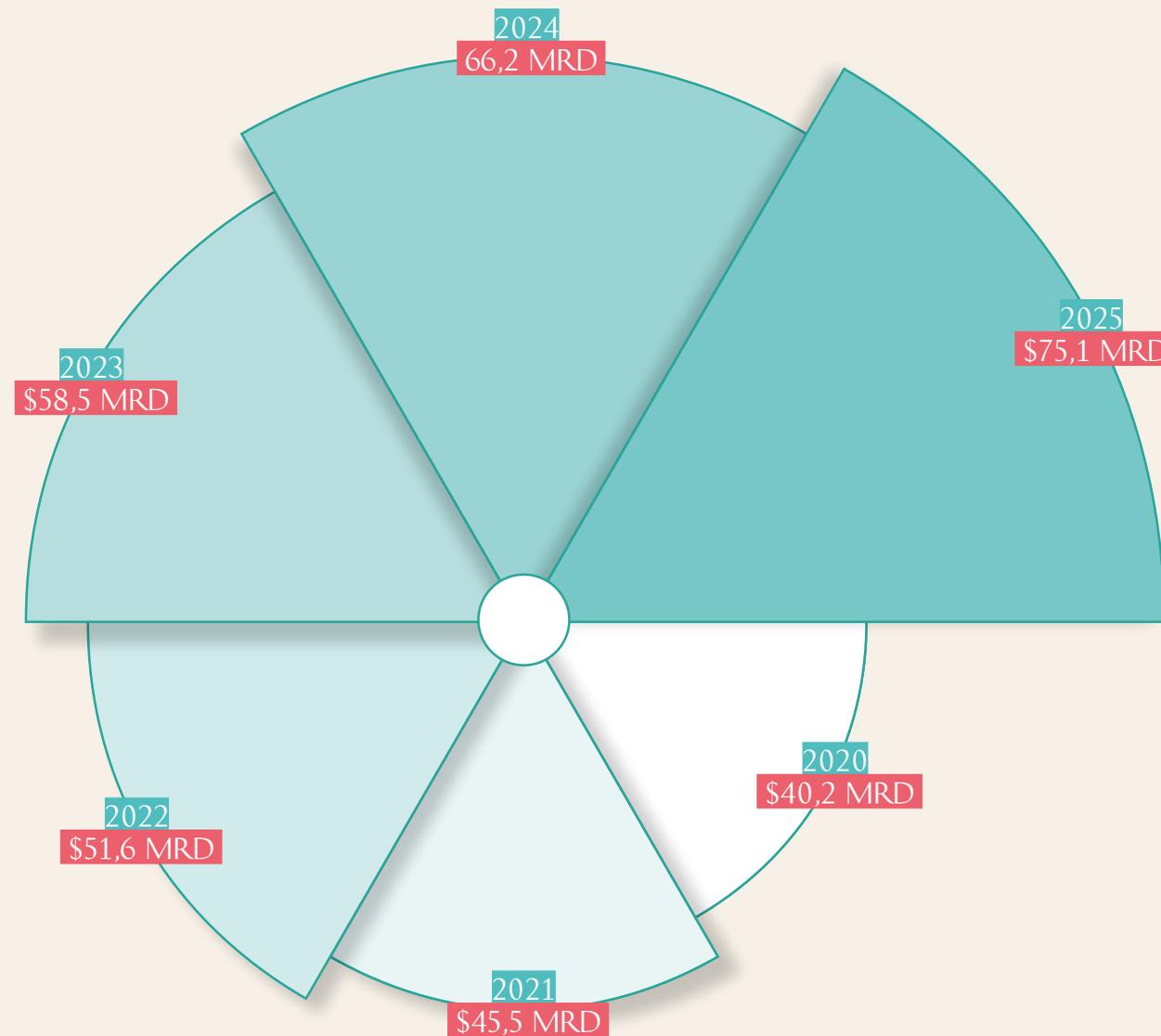
LES DIFFÉRENCES HOMME-FEMME EN SUISSE

Les femmes vivent plus longtemps que les hommes mais sont globalement en moins bonne santé. Une situation due notamment à une plus grande précarité (salaire inférieur, temps partiel, femmes au foyer...).



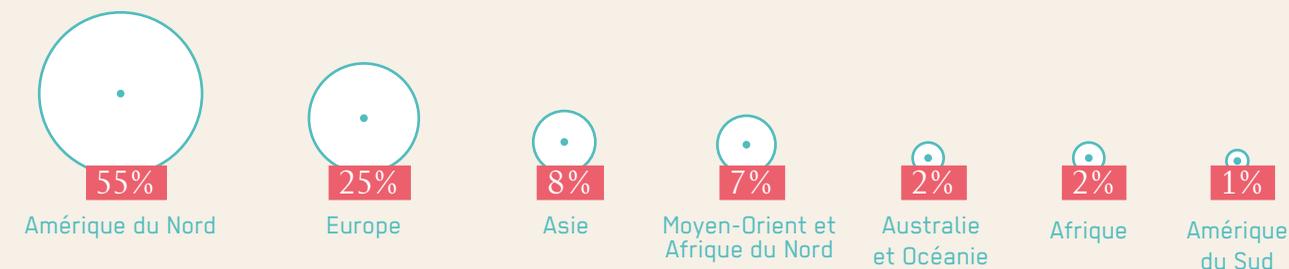
UN SECTEUR EN PLEINE CROISSANCE

La taille globale du marché des femtechs devrait afficher une croissance annuelle moyenne de 13,3% jusqu'en 2025.



LES ÉTATS-UNIS, LE LEADER INCONTESTÉ

En hébergeant respectivement 51% et 10% du nombre total de femtechs recensées dans le monde, les États-Unis et la Grande-Bretagne dominent largement le secteur.



Sources : FemTech Analytics, Arizon Advisory & Intelligence, Office fédéral de la statistique (OFS), Caritas

UN MARCHÉ DOPÉ AUX DATAS

Grâce aux données qu'elles récoltent, les femtechs développent de plus en plus de services innovants pour les femmes. Mais la marchandisation des informations les plus intimes inquiète.

PAR BERTRAND BEAUTÉ

En 2014, Apple sortait en grande pompe son application de santé Health. Mais la firme à la pomme n'avait absolument pas pensé aux besoins des femmes. Il faudra attendre un an pour que l'entreprise rectifie le tir et ajoute le suivi des menstruations à son application. Depuis, la société de Cupertino ne cesse d'enrichir son offre dédiée aux femmes: la Apple Watch, par exemple, utilise la fréquence cardiaque pour déterminer avec précision l'arrivée des prochaines règles et la détection des périodes de fertilité.

Si Apple met l'accent sur ces nouvelles fonctions, c'est que le marché a explosé. Pionnière du domaine, l'entreprise allemande Clue, qui a lancé son application de suivi des cycles menstruels en 2013, revendique plus de 12 millions d'utilisatrices. Et l'on compte près de 250 applications différentes de suivi des règles sur Google Play, le magasin d'Apps de Google. «La santé digitale est un secteur en plein boom et la pandémie n'a fait que renforcer ce phénomène, souligne Marwan

Elfitesse, Head of start-up programs chez Station F. La santé des femmes en profite d'autant plus qu'il y a avait une forte demande et un manque de solutions disponibles.»

«LES DONNÉES QUE NOUS COLLECTONS PEUVENT FAIRE PROGRESSER LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE»

Carrie Walter, co-CEO de Clue

De fait, les outils numériques dédiés à la santé des femmes se multiplient sur le marché. La start-up zurichoise Ava Women, par exemple, commercialise un bracelet connecté, validé par la Food and Drug Administration (FDA), qui permet de déterminer les périodes de fertilité en suivant des signaux physiologiques comme la température et la fréquence cardiaque. L'entreprise revendique plus de 50'000 grossesses permises

grâce à l'utilisation de son appareil. Dans un autre domaine, la femtech britannique Elvie commercialise un tire-lait connecté qui se glisse dans le soutien-gorge des jeunes mères. Relié au smartphone via Bluetooth, celui-ci permet de surveiller en temps réel le volume du lait. Enfin, la start-up américaine LoonCup développe une coupe menstruelle (cup) connectée – disponible en prévente pour l'instant – qui analyse le sang menstruel pour détecter certaines maladies comme l'endométriose.

Toutes ces entreprises récoltent de nombreuses données sur leurs utilisatrices, ce qui leur permet de développer de nouveaux produits. Clue, par exemple, vient de lancer un nouveau service aux États-Unis: une application anti-grossesse. Concrètement, l'algorithme de l'entreprise parvient à déterminer les moments où une femme a peu de risques de tomber enceinte, grâce à l'accumulation de données sur son cycle menstruel. À l'heure où les contraceptifs hormonaux n'ont plus la cote en raison de leurs effets secondaires, ce moyen de contraception 100%

numérique, qui a obtenu l'approbation de la FDA en tant que «medical device» en février 2021, pourrait faire un malheur. L'application de Clue Birth Control revendique une efficacité de 92% lors d'un usage imparfait, dit «typique», et de 97% lors d'un usage «sans faute». En comparaison, la pilule contraceptive protège respectivement à 93 et à 99% et le préservatif, à 87 et à 98%. «Aucune méthode de contraception n'est parfaite, souligne Carrie Walter, co-CEO de Clue. Les femmes doivent avoir le plus de choix possibles et utiliser la méthode qui leur convient le mieux.»

Et Clue ne compte pas s'arrêter là. Grâce aux données accumulées sur ses utilisatrices, l'entreprise entend bien multiplier les services. En août 2021, la société s'est associée avec le géant L'Oréal afin de déterminer les effets des cycles

hormonaux sur la santé de la peau. «Il y a plein de choses que nous pouvons faire, ajoute Audrey Tsang, co-CEO de Clue avec Carrie Walter. Notre objectif est de devenir une application de suivi de la femme tout au long de sa vie, des premières règles à la contraception, jusqu'à la ménopause – un sujet que nous commençons à regarder.»

Reste que l'accumulation de données particulièrement intimes (comme la fréquence des rapports sexuels, le désir de grossesse ou les règles douloureuses) par les femtechs inquiète. D'autant que des scandales commencent à émerger. En avril 2019, une enquête du *Washington Post* montrait ainsi que l'application de suivi de grossesse Ovia Health vendait les données de ses utilisatrices à des assurances santé. Par ailleurs, entre 2016 et 2019, l'application

de suivi des règles Flo a également transmis des détails intimes sur la santé de ses utilisatrices à des sociétés de marketing et d'analyse comme Facebook et Google, selon la Federal Trade Commission (FTC) qui a porté plainte contre l'entreprise en janvier 2021. Des exemples parmi d'autres.

«Nous n'avons jamais vendu les données personnelles de nos clients à une entreprise et nous ne le ferons jamais, martèle Carrie Walter. En revanche, nous pensons que, sous une forme anonymisée, toutes les informations que nous recevons peuvent apporter une contribution historique à la recherche sur la santé de la femme. C'est pour cela que nous collaborons avec des centres de recherche, afin de pousser un domaine qui est encore très en retard sur ce qu'il devrait être.»

Le bracelet connecté de la start-up zurichoise Ava Women détecte les fenêtres de fertilité en analysant cinq paramètres biologiques, dont la température de la peau et la fréquence cardiaque.



L'INNOVATION À LA RESCOUSSE

De plus en plus d'entreprises technologiques dédiées à la santé des femmes sont cotées en Bourse. Notre sélection.

PAR BERTRAND BEAUTÉ ET STANISLAS CAVALIER

MITHRA

LA MÉNOPAUSE EN LIGNE DE MIRE

FONDATION
1999

SIÈGE
LIÈGE (BE)

EFFECTIF
300

CA 2020
€ 9 MIO

MITRA

« L'année 2022 a merveilleusement bien commencé », s'est réjoui Leon Van Rompay, CEO de Mithra Women's Health dans un communiqué publié le 14 janvier. La raison de cet enthousiasme ? Le Donesta, un traitement hormonal développé par la firme belge Mithra et visant à réduire les symptômes vasomoteurs (VMS) chez les femmes ménopausées (par exemple les bouffées de chaleur), a obtenu des premiers résultats positifs lors de son essai clinique de phase III. L'étude réalisée sur 2300 femmes a en effet montré qu'après trois mois de traitement, le Donesta réduisait la fréquence des bouffées de chaleur de 80% et leur sévérité de 56% par rapport à la situation de départ.

Si les prochains résultats, notamment l'évaluation de la sécurité, se révèlent également positifs, le

Donesta pourra obtenir une autorisation de marché en Europe et aux États-Unis à l'horizon 2024. Et potentiellement devenir un blockbuster, c'est-à-dire un médicament générant plus d'un milliard de dollars par an. Le marché mondial de la ménopause, qui pèse actuellement près de 10 milliards de dollars, devrait en effet s'envoler pour atteindre 17 milliards en 2027, en raison du vieillissement de la population mondiale. Spécialisée dans la santé des femmes, Mithra Women's Health commercialise par ailleurs depuis 2021 la pilule contraceptive Estelle aux États-Unis, au Canada et en Europe. Sur les six premiers mois de l'année 2021, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 12,142 millions d'euros contre 9 millions sur l'ensemble de l'année 2020. Tous les analystes qui suivent la société recommandent l'achat du titre.

LE MARCHÉ MONDIAL DE LA MÉNOPAUSE DEVRAIT S'ENVOLER EN RAISON DU VIEILLISSEMENT DE LA POPULATION

ET AUSSI

MYRIAD

LE PIONNIER DE LA GÉNÉTIQUE

En 1996, l'entreprise américaine Myriad Genetics fut la première à commercialiser un test de dépistage génétique pour les femmes, permettant d'évaluer leur prédisposition à développer des cancers du sein et de l'ovaire. Depuis lors, le portefeuille de la société s'est enrichi avec notamment un test de prédisposition de la prostate pour les hommes, ainsi qu'un test prénatal permettant d'identifier différentes pathologies génétiques chez l'embryon.

FONDATION: 1991

SIÈGE: SALT LAKE CITY (US)

EFFECTIF: 2600

CA 2020: \$638,6 MIO

MYGN

MINERVA

LES RÈGLES ANORMALES

Selon l'American College of Obstetricians and Gynecologists, près de 18 millions de femmes souffrent de saignements utérins anormaux aux États-Unis, qui peuvent conduire dans certains cas à une hystérectomie, c'est-à-dire une ablation totale ou partielle de leur utérus. L'entreprise américaine Minerva Surgical a développé et commercialise des instruments médicaux permettant de rendre cette opération moins invasive. Son marché potentiel est estimé à 900 millions de dollars par an rien qu'aux États-Unis.

FONDATION: 2008

SIÈGE: SANTA CLARA (US)

EFFECTIF: 120

CA 2021: \$52 MIO

UTRS

CE TEST PERMET DE PRÉDIRE SI UNE FEMME ENCEINTE DONNERA NAISSANCE À UN BÉBÉ PRÉMATURÉ

SERA LA DÉTECTION DES BÉBÉS PRÉMATURÉS

Chaque année, 15 millions de bébés naissent prématurément dans le monde, c'est-à-dire avant la 37^e semaine d'aménorrhée, ce qui représente une naissance sur dix, selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Malheureusement, près d'un million de ces nourrissons décèdent en raison de complications liées à la prématurité et bon nombre des survivants souffrent d'incapacités à vie, notamment de troubles de l'apprentissage, de problèmes visuels et auditifs.

Pourtant, selon l'OMS, « plus des trois quarts des bébés prématurés peuvent être sauvés si on leur prodigue des soins efficaces et peu onéreux – par exemple des injections de stéroïdes anténatales ».

Afin d'identifier précocement les femmes qui connaissent un risque d'accoucher en avance, la biotech américaine Sera Prognostics a développé un test sanguin baptisé PreTRM. Ce test permet de prédire si une femme enceinte donnera naissance à un bébé prématuré, en quantifiant plusieurs protéines dans le sang maternel. De quoi permettre aux médecins traitants de prendre des décisions plus éclairées en fonction du risque spécifique de chaque patiente. Le test PreTRM est actuellement le seul biomarqueur sanguin de détection du risque d'accouchement prématuré autorisé et commercialisé aux États-Unis. Entré en Bourse en juillet 2021 au prix de 16 dollars, le titre de Sera se négocie aujourd'hui autour de 7 dollars. Une majorité d'analystes recommandent d'acheter l'action qui pourrait, selon eux, atteindre 18 dollars d'ici à la fin de 2022.

FONDATION
2008
SIÈGE
SALT LAKE CITY
(US)
EFFECTIF
80
CA 2020
\$250'000
SEREA

PAR RAPPORT À LA CHIRURGIE, LA CRYOABLATION S'AVÈRE MOINS DOULOUREUSE, PLUS RAPIDE ET MOINS COÛTEUSE

ICECURE LE TRAITEMENT PAR LE FROID

Selon les chiffres de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), plus de 2,2 millions de cancers du sein ont été diagnostiqués dans le monde en 2020, entraînant la mort de 685'000 femmes. Depuis les années 1980, l'amélioration des diagnostics, permettant une détection précoce des tumeurs, a permis de faire reculer la mortalité de ce cancer de 40% dans les pays à revenu élevé. Mais le traitement, qui associe généralement chirurgie et radiothérapie, est souvent mal vécu par les patientes, surtout lorsqu'une ablation mammaire totale est nécessaire. Pour résoudre ce problème, la société israélienne IceCure a développé le système ProSense permettant une cryoablation des lésions tumorales.

Concrètement, l'appareil ressemble à une grosse seringue qui est introduite dans la tumeur par voie percutanée – le médecin étant gui-

dé dans son geste via échographie. Une fois la zone tumorale atteinte, de l'azote est injecté afin de faire chuter la température à -160 °C, détruisant ainsi les cellules cancéreuses. Par rapport à la chirurgie, la cryoablation s'avère moins douloureuse, plus rapide et moins coûteuse. En avril 2021, le système ProSense a été reconnu « Breakthrough Device », par la Food and Drug Administration (FDA). Il est autorisé et commercialisé en Europe et aux États-Unis pour le traitement de certains cancers du sein. Le dispositif pourrait également servir pour le traitement d'autres tumeurs. Sur les neuf premiers mois de l'année 2021, IceCure, qui est cotée sur le Tel Aviv Stock Exchange, a réalisé un chiffre d'affaires de 2,75 millions de dollars, en hausse de 11% par rapport à la même période un an plus tôt. La valeur est recommandée à l'achat.

FONDATION
2006
SIÈGE
CAESAREA (IL)
EFFECTIF
60
CA 2020
\$3,9 MIO
ICCM

NATERA LE TEST PRÉNATAL

L'entreprise américaine Natera a développé une batterie de tests génétiques dédiés à la femme, notamment un test de prédisposition au cancer du sein. Son produit phare, baptisé Panomara, permet de détecter des maladies génétiques d'un embryon à partir d'une simple prise de sang effectuée sur la future mère, permettant ainsi d'éviter une amniocentèse beaucoup plus invasive.

FONDATION: 2004

SIÈGE: SAN CARLOS (US)

EFFECTIF: 1800

CA 2020: \$391 MIO

NTRA

ASPIRA LE SPÉCIALISTE DES OVAIRES

Entièrement consacrée à la problématique du cancer de l'ovaire, qui touche une femme sur 70, la biotech américaine Aspira Women's Health commercialise plusieurs tests de diagnostics et de prédispositions génétiques à cette maladie.

FONDATION: 1993

SIÈGE: AUSTIN (US)

EFFECTIF: 100

CA 2020: \$4,6 MIO

AWH

FEMASYS LE SPÉCIALISTE DE LA FERTILITÉ

Entrée en Bourse en juin 2021, la biotech américaine Femasys commercialise le FemCath, un cathéter intra-utérin validé par la FDA permettant d'examiner les trompes de Fallope, ainsi que le FemCerv, un appareil médical servant à réaliser des biopsies du tissu endocervical. Ces deux produits sont utilisés notamment pour les diagnostics de l'infertilité.

FONDATION: 2004

SIÈGE: SUWANEE (US)

EFFECTIF: 25

CA 2021: \$1,038 MIO

FEMY

OBSEVA LE PARI SUISSE

Année charnière pour Obseva. Cotée sur le Nasdaq depuis mars 2017 et sur le Swiss Stock Exchange depuis juillet 2018, la biotech genevoise a déposé en septembre 2021 une demande d'autorisation auprès des autorités américaines (Food and Drug Administration - FDA) pour son médicament le plus avancé, le Linzagolix. Si tout se passe comme prévu, cette molécule pourrait être autorisée dans le courant de l'année 2022 aux États-Unis pour le traitement des fibromes, une maladie de l'utérus qui touche 20 à 40% des femmes de plus de 30 ans et se manifeste par des saignements douloureux et des problèmes de fertilité. Le Linzagolix offre le grand avantage de réduire la taille des fibromes sans devoir passer par une chirurgie invasive. Un marché potentiel important : actuellement, 300'000 ablations de l'utérus sont pratiquées chaque année aux

États-Unis à cause des fibromes. Une commercialisation du Linzagolix permettrait à ObsEva d'enregistrer ses premiers revenus. L'entreprise poursuit par ailleurs des essais cliniques, afin de prouver l'efficacité de son médicament dans le traitement de l'endométriose. En septembre 2020, Liana Moussatos, analyste chez Wedbush Securities, estimait dans *Swissquote Magazine* que les ventes du Linzagolix atteindraient un sommet de 1,1 milliard de dollars pour les fibromes et de 653 millions de dollars pour l'endométriose en 2026 rien qu'aux États-Unis. Une majorité d'analystes recommande d'acheter le titre, qui s'est littéralement effondré depuis son entrée à la Bourse suisse en 2018. L'action, qui avait bouclé sa première journée de cotation sur le Swiss Stock Exchange avec un cours de 20 francs, navigue aujourd'hui sous la barre des 2 francs.

UNE MAJORITÉ D'ANALYSTES RECOMMANDE D'ACHETER LE TITRE

CONTEXT

LA RECHERCHE CONTRE LE CANCER

La biotech américaine Context Therapeutics développe de nouveaux traitements contre les cancers spécifiquement féminins, comme les cancers du sein, des ovaires ou de l'endomètre. Tous ses traitements sont à un stade précoce de développement.

FONDATION: 2015
SIÈGE: PHILADELPHIE (US)
EFFECTIF: INCONNU
CA 2021: 0
— CNTX

NU SKIN

LE GÉANT DES COSMÉTIQUES

Créée en 1984 aux États-Unis, la marque Nu Skin est notamment connue pour ses cosmétiques anti-âge dédiés principalement aux femmes.

FONDATION: 1984
SIÈGE: PROVO (US)
EFFECTIF: 5000
CA 2020: \$2,58 MRD
— NUS

DARÉ

LA BIOTECH POUR LES FEMMES

Fondée en 2005, l'entreprise américaine Daré Bioscience développe des médicaments uniquement dédiés aux femmes. Son premier traitement, le DARE-BV1 a été approuvé par la FDA en décembre 2021 pour le traitement des vaginites bactériennes, une infection qui touche 21 millions de femmes aux États-Unis.

L'entreprise possède également dans son pipeline une molécule encore en développement destinée à soigner les troubles du désir chez la femme.

FONDATION: 2005
SIÈGE: SAN DIEGO (US)
EFFECTIF: 30
CA 2020: 0
— DARE

SAGE LA PILULE CONTRE LA DÉPRESSION POSTPARTUM

Ce qui devrait être, en théorie, le plus beau moment d'une vie se transforme parfois en calvaire. Dans l'année qui suit leur accouchement, 10 à 15% des mères souffrent en effet de dépression postpartum. Loin d'être anodine, cette maladie a de nombreuses conséquences néfastes. Sans aide, cette dépression peut devenir chronique et évoluer à bas bruit. La maman perd confiance en ses capacités, pense qu'elle est un mauvais parent. Les couples se fragilisent et

parfois n'y survivent pas. Quant aux enfants, ils sont les victimes les plus fragiles des dépressions postpartum. Leur développement, qui dépend en grande partie des échanges et interactions avec leurs parents, s'en trouve perturbé.

Pour ces mères en souffrance, la firme américaine Sage Therapeutics a développé le Zulresso. En mars 2019, ce médicament est devenu le premier (et le seul à ce jour) approu-

vé par la FDA pour traiter spécifiquement la dépression postpartum – une maladie jusqu'ici traitée avec des antidépresseurs classiques. Dans deux études contrôlées, Zulresso a démontré sa supériorité par rapport au placebo dans l'amélioration des symptômes dépressifs. Seule ombre au tableau : cette molécule passe dans le lait maternel, ce qui peut poser des problèmes en cas d'allaitement. Une majorité d'analystes recommandent de conserver le titre.

FONDATION
2010
SIÈGE
MASSACHUSETTS
(US)
EFFECTIF
300
CA 2020
\$1,1 MRD
SAGE

**SANS AIDE,
CETTE DÉPRESSION
PEUT DEVENIR
CHRONIQUE**

LE DISPOSITIF PERMET À LA FUTURE MAMAN DE REGARDER EN DIRECT SON BÉBÉ

FONDATION
2015
SIÈGE
OMER (IL)
EFFECTIF
50
CA 2020
0
PULS

PULSENMORE L'ÉCHOGRAPHIE À LA MAISON

Elazar Sonnenschein, CEO de PulseNmore, aime à raconter comment lui est venue l'idée qui est en train de changer sa vie. Voici l'histoire. Alors qu'une femme de sa famille était enceinte, un soir celle-ci n'a plus senti son fœtus bouger dans son ventre. Angoissée, elle s'est précipitée à l'hôpital. Fausse alerte, le bébé se portait bien. « Ma femme m'a alors demandé si je ne pouvais pas faire quelque chose pour éviter ces moments difficiles et inutiles », expliquait Elazar Sonnenschein, dans *l'Usine Digitale* en 2018. L'entrepreneur a alors développé un appareil à ultrasons qui se branche directement sur un smartphone. Posé sur son ventre, le dispositif permet à la future maman de regarder en direct son bébé comme lors de n'importe quelle échographie. La technologie permet aussi de relever la fréquence

cardiaque du bébé. Ces données peuvent ensuite être transmises au gynécologue, si un avis médical s'avère nécessaire.

L'appareil, qui a reçu une autorisation de mise sur le marché en Europe et en Israël, est désormais commercialisé dans plusieurs pays. En août 2020, puis en janvier 2022, PulseNmore a signé deux contrats portant sur la vente de plusieurs dizaines de milliers d'appareils à Clalit Health Services, l'une des principales mutuelles de santé israéliennes. L'échographe portable de PulseNmore promet en effet de diminuer les coûts de la santé, en réduisant les consultations médicales inutiles. En juin 2021, l'entreprise israélienne PulseNmore a fait une entrée remarquée sur le Tel Aviv Stock Exchange, en levant 42 millions de dollars.

INMODE

LA FRÉQUENCE RADIO

Cette société commercialise des appareils qui utilisent le laser ou les radiofréquences à des fins esthétiques (traitement des varices ou des rides, problèmes de pigmentation, épilation), de manière peu ou non invasive. Un business en pleine progression puisque la société s'attend à réaliser un chiffre d'affaires compris entre 415 et 425 millions de dollars en 2022, en hausse de 15 à 20% par rapport à 2021 – année déjà record pour InMode.

FONDATION: 2008
SIÈGE: IRVINE (US)
EFFECTIF: 200
CA 2021: \$356 MID
INMD

PROGYNY

L'ASSURANCE FERTILITÉ

Cet assureur de santé spécialisé dans les soins liés à la fertilité aux États-Unis s'attend à ce que son chiffre d'affaires progresse de près de 50% en 2022, par rapport à 2021. L'entreprise compte parmi ses clients plusieurs géants qui offrent ses services à leurs salariés, comme Uber, Google, Microsoft et PayPal.

FONDATION: 2008
SIÈGE: NEW YORK (US)
EFFECTIF: 200
CA 2020: \$344,9 MID
PGNY

AGILE

LE PATCH CONTRACEPTIF

La société Agile Therapeutics commercialise un patch contraceptif hormonal hebdomadaire baptisé Twirla. L'entreprise possède plusieurs autres contraceptifs en cours d'essai clinique.

FONDATION: 1997
SIÈGE: PRINCETON (US)
EFFECTIF: 30
CA 2020: \$749'000
AGRX



À LA DIFFÉRENCE DES SPERMICIDES TRADITIONNELS, CE GEL N'ABÎME PAS LA PAROI VAGINALE

EVOFEM LA CONTRACEPTION NON HORMONALE

FONDATION
2007
SIÈGE
CALIFORNIE (US)
EFFECTIF
INCONNU
CA 2020
\$446'000
EVFM

Autrefois symbole de liberté, la pilule n'est plus en odeur de sainteté. Soucieuses de leur santé et ne voulant plus subir d'effets secondaires, de plus en plus de jeunes femmes se détournent de la contraception hormonale. Alors que plus de 50% des femmes de 15 à 49 ans vivant en Suisse prenaient la pilule en 1992, elles n'étaient plus que 31% en 2017, selon l'Office fédéral de la santé (OFS). « Cette baisse d'usage dès 2012 peut s'expliquer par les scandales relayés par la presse concernant les pilules oestroprogestatives de 3^e et 4^e générations », explique l'OFS. Profitant de ce désamour, une myriade de sociétés ont inventé ces dernières années de nouveaux moyens de contraception. Des start-up comme l'allemande Clue ou la suédoise Natural Cycles ont ainsi développé des méthodes de contraception totalement numériques, dont les résultats ont été validés par les autorités américaines.

De son côté, la firme américaine Evofem Biosciences propose une autre approche : l'utilisation d'un gel baptisé Phexxi. Le mécanisme est simple : le gel modifie le pH du vagin pour le rendre plus acide et inhospitalier pour les spermatozoïdes. Le produit est efficace à environ 93% en cas d'utilisation parfaite et à 86% en cas d'utilisation normale. Un taux qui le place au même niveau que les préservatifs, qui protègent des grossesses à 87%. À la différence des spermicides traditionnels, qui sont des détergents, ce gel n'abîme pas la paroi vaginale, selon le fabricant. Approuvé en novembre 2020 par la Food and Drug Administration (FDA), Phexxi a été dès lors commercialisé aux États-Unis. Une majorité d'analystes recommandent d'acheter le titre de l'entreprise qui possède également dans son pipeline un composé prévenant les infections urogénitales à chlamydia et gonorrhée.

THERAPEUTICSM L'EXPERT AU FÉMININ

La firme américaine TherapeuticsMD, qui se définit comme « une société pharmaceutique innovante exclusivement consacrée à l'amélioration de la santé des femmes » commercialise une large gamme de produits dédiés. Elle vend notamment un anneau de contraception hormonal baptisé Annovera, un médicament hormonal réduisant les bouffées de chaleur liées à la ménopause (Bijuva) ou encore une hormone permettant de réduire les douleurs sexuelles vaginales associées à la ménopause.

FONDATION: 1907
SIÈGE: BOCA RATON (US)
EFFECTIF: 400
CA 2020: \$62,9 MIO
TXMD

OLEMA LES CANCERS ENDOCRINIENS

La firme américaine Olema Oncology possède dans son pipeline des molécules contre le cancer du sein et des cancers gynécologiques. Toutes se trouvent actuellement au stade des essais cliniques.

FONDATION: 2006
SIÈGE: SAN FRANCISCO (US)
EFFECTIF: 20
CA 2021: 0
OLMA

VITROLIFE LE SPÉCIALISTE DE LA FIV

Fondée en 1994, la société suédoise Vitrolife a été l'une des premières entreprises au monde à fournir aux laboratoires des milieux de culture pour les fécondations in vitro (FIV). Aujourd'hui, le portefeuille du groupe couvre tout le processus des FIV, avec des solutions allant du prélèvement des ovocytes au transfert des embryons, en passant par la cryoconservation.

FONDATION: 1994
SIÈGE: GÖTEBORG (SE)
EFFECTIF: 1200
CA 2020: SEK 1246 MIO
VITR

LE POIDS DES TABOUS

Les sujets couverts par les femtechs subissent la censure des géants du Web, particulièrement puritains lorsqu'il est question de la santé des femmes.

PAR BERTRAND BEAUTÉ



Les géants du Web auraient-ils un problème avec les femtechs ? La question mérite d'être posée tant ils s'emploient tous à censurer les publicités de ces entreprises – leurs algorithmes supprimant automatiquement une grande partie des textes et images évoquant la santé des femmes. « La plupart des femtechs se heurtent à la politique des géants du Web comme Google, Facebook et Instagram qui les empêchent de communiquer sur leurs produits, confirme Marwan Elfitesse, Head of start-up programs chez Station F. Leurs algorithmes bloquent leurs publicités. »

C'est le cas de Fizimed, par exemple. Cette entreprise strasbourgeoise a développé une sonde périnéale connectée, destinée à traiter les femmes qui doivent rééduquer leur périnée après un accouchement. Un produit médical très sérieux puisqu'il a obtenu le label CE en Europe, ainsi qu'une autorisation de mise sur le marché de la FDA sur le territoire américain. Pourtant, Amazon a décidé de classer le produit dans la catégorie sextoy de son site d'e-commerce, le rendant difficile à trouver pour les patientes. Quant au réseau social Facebook, il a censuré plusieurs publicités de l'entreprise.

Les règles de Facebook précisent pourtant que les publicités faisant la promotion de produits ou services liés à la santé sexuelle sont autorisées, pour autant qu'elles ciblent des personnes âgées de plus de 18 ans et qu'elles ne soient pas axées sur le plaisir sexuel. Malgré cela, la censure est omniprésente. Une étude publiée en janvier 2022 par l'organisation à but non lucratif américaine Center for Intimacy Justice confirme l'ampleur du phénomène. Les auteurs ont interrogé 60 entreprises actives dans la santé des femmes, notamment dans le domaine des douleurs pelviennes, de la ménopause, de la grossesse,

des règles, de l'éducation, de la sexualité et de la fertilité. Les résultats sont accablants : 100% des compagnies ont eu des publicités censurées sur Instagram ou Facebook. Et 50% d'entre elles ont vu leurs comptes à ces réseaux sociaux suspendus.

C'est notamment le cas de Joylux, une entreprise américaine qui commercialise des produits médicaux (approuvés par la FDA) pour les femmes ménopausées, dont la page Facebook a déjà été fermée deux fois depuis 2017. « Nos clientes ont 50 ans, elles sont sur Facebook. C'est le meilleur endroit pour faire connaître les sujets liés à la ménopause, explique Colette Courtion, CEO de Joylux, dans les colonnes du *New York Times*. Mais en raison de la nature de notre produit, de son look, Facebook et les autres compagnies pensent qu'il s'agit de pornographie. » Également incluses dans l'étude, Google, TikTok et d'autres plateformes ont aussi rejeté des publicités liées à la santé des femmes.

CETTE CENSURE EST D'AUTANT PLUS TROUBLANTE QUE DE NOMBREUSES PUBLICITÉS CIBLANT LES HOMMES SONT PUBLIÉES SUR FACEBOOK

Cette censure est d'autant plus troublante que de nombreuses publicités ciblant les hommes sont publiées sur Facebook, alors même que certaines semblent contrevenir aux règles du réseau social. Dans son article, le *New York Times* cite l'exemple de préservatifs qui promettent du plaisir, de lubrifiants

pour les moments en solo ou encore de pilules contre les dysfonctionnements érectiles qui promettent un « été américain chaud et humide ». Des réclames qui n'ont pas du tout ému les algorithmes du réseau social américain.

Deux poids, deux mesures. D'un côté, l'entreprise française Elia Lingerie s'est vu supprimer sa page Facebook pendant un mois, pour avoir publié une photo de sa culotte menstruelle, alors que dans le même temps des publicités pour la lingerie traditionnelle exposent des femmes quasi nues sur le même réseau. La start-up suisse Ava, qui développe un bracelet connecté permettant aux femmes de suivre leur cycle de fertilité, s'est également heurtée à cette différence de traitement. Son post sur l'importance du mucus cervical dans la fertilité féminine ? Censuré par Facebook. Un article pour améliorer son sperme ? Accepté. « Selon les algorithmes publicitaires de Facebook, parler de la glaire cervicale d'une femme est inapproprié et sexuel, mais parler du sperme d'un homme est bienvenu, regrette Lindsay Meisel, Head of Content chez Ava, dans un article du site d'information américain VentureBeat. Nous ne pouvons pas voir cela comme autre chose qu'un double standard injuste. »

« La censure que pratiquent les géants du Web américain contribue à maintenir le tabou qui entoure la santé des femmes, poursuit Marwan Elfitesse. À une époque où le marketing passe essentiellement par les réseaux sociaux et les ventes par l'e-commerce, cela limite l'essor des femtechs. Il faut vraiment que ces plateformes changent leur politique de publication. »

Suite à la parution du rapport de Center for Intimacy Justice, Facebook a reconnu des erreurs dans l'application de ses politiques publicitaires et a annulé plusieurs refus d'annonces. ▀

INTERVIEW

« LA SUISSE PEUT DEVENIR UN LEADER DANS LES FEMTECHS »

Le programme Tech4Eva, un accélérateur de start-up dédié à la santé des femmes, a déjà permis à 30 entreprises de lever 60 millions de francs. Interview de sa directrice, Lan Zuo Gillet.

PAR BERTRAND BEAUTÉ

L'École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) a lancé le premier incubateur de start-up consacrées à la santé des femmes en Suisse. À sa tête, Lan Zuo Gillet.

Le 8 mars 2022 – date symbolique de la Journée internationale des femmes –, l'incubateur de start-up Tech4Eva soufflera sa première bougie. Lancée par l'EPFL Innovation Park et le Groupe Mutuel, cette plateforme unique en Suisse a pour objectif de promouvoir les technologies et solutions œuvrant pour la santé des femmes. Tout juste un an après sa création, Lan Zuo Gillet, cofondatrice et directrice de Tech4Eva, dresse un premier bilan et livre ses ambitions pour les prochaines années.

Pourquoi l'EPFL a-t-elle lancé un accélérateur dédié spécifiquement aux femtechs ? Les programmes généralistes de soutien aux start-up existant en Suisse ne suffisaient-ils pas ?

Les technologies pour la santé des femmes (femtechs) restent un secteur largement sous-exploité

et sous-investi. Pourquoi ? Parce que les hommes n'y pensent pas et que les femmes, elles-mêmes, ne parlent en général pas de leurs soucis de santé. Les règles, la ménopause ou la sexualité féminine demeurent des sujets tabous.

Mais depuis quelques années, ces tabous commencent à être levés, avec notamment la création de start-up dédiées à la santé des femmes. Plus de 80% de ces entreprises sont lancées par des femmes qui cherchent des solutions pour résoudre leur propre problème. Hélas, les investisseurs sont majoritairement des hommes qui ont tendance à ne pas s'intéresser à ce secteur, alors que les femtechs constituent une classe d'actifs très prometteuse : le marché total de la santé des femmes devrait dépasser 50 milliards de dollars en 2025, selon le cabinet Frost & Sullivan.

« LES RÈGLES, LA MÉNOPAUSE OU LA SEXUALITÉ FÉMININE DEMEURENT DES SUJETS TABOUS »

En lançant Tech4Eva, l'EPFL s'est donné pour mission de faire connaître ce phénomène. Notre objectif est de pousser ces start-up et de porter l'innovation dans les femtechs à un niveau supérieur. Avec les accélérateurs existants, les femtechs auraient été noyées dans la masse, elles auraient manqué de la visibilité que nous souhaitons leur donner.

Quel bilan tirez-vous après un an d'existence ?

L'annonce officielle du lancement de Tech4Eva a été faite le 8 mars 2021. À la mi-avril, nous avons déjà reçu 110 candidatures. Ce fut une belle

surprise, qui montre que cette structure répond à un réel besoin. Nous avons ensuite sélectionné 30 start-up, dont une dizaine venant de Suisse, que nous avons suivies pendant neuf mois afin de développer leur modèle d'affaires. Chaque projet «early stage» a disposé d'un coach personnel pour l'accompagner, tandis que les start-up dans la phase «growth» ont eu accès à un des entrepreneurs chevronnés et à des experts venant de l'industrie pharmaceutique, des medtechs et du secteur des soins. Ces start-up ont également été mises en relation avec des investisseurs à travers des tournées organisées à Londres, Tokyo, Boston et Zurich. Au total, une centaine de rendez-vous d'affaires ont permis de lever 60 millions de francs suisses. En peu de temps, nous avons donc réuni beaucoup de fonds. Cela démontre une chose : en créant un écosystème complet pour les femtechs, où l'on mettrait en réseau les start-up, les clients potentiels et les investisseurs, on pourrait contribuer à l'essor de ce nouveau secteur.

Comment imaginez-vous la suite ?

Pour 2022, l'appel aux candidatures de start-up du monde entier est déjà lancé. Toutes les sociétés offrant des solutions et des technologies innovantes pour améliorer la santé des femmes sont encouragées à nous contacter, quels que soient leur nationalité et leur niveau de maturité.

Nous invitons également les banques, les venture capitalists et les family offices à rejoindre notre initiative. Nous avons besoin de plus d'investisseurs. Actuellement, les start-up actives dans les domaines porteurs comme la fertilité parviennent à lever des fonds. Mais la femtech ne se limite pas aux problèmes gynécologiques ! La ménopause, par exemple, est un sujet souvent oublié par les investisseurs, alors qu'il s'agit d'un problème de santé majeur : 1,2 milliard de femmes seront âgées de 50 ans ou plus en 2025, dont certaines subiront des bouffées de chaleur invalidantes qui

peuvent les conduire à interrompre leur carrière. Il s'agit d'un marché potentiel très important. La start-up américaine Embr Labs, active sur ce créneau, développe un bracelet réduisant les bouffées de chaleur de la ménopause. Elle a levé 35 millions de dollars en 2021, dont 22 millions dans le cadre du programme Tech4Eva. À long terme, Tech4Eva ambitionne de devenir le centre national d'innovation pour la santé des femmes où seront étrennées des solutions qui couvrent l'ensemble de la vie des femmes.

« LES FEMMES ONT LONGTEMPS ÉTÉ LES GRANDES OUBLIÉES DE LA RECHERCHE MÉDICALE »

Les États-Unis sont à la pointe de l'innovation dans les femtechs. Comment se positionne la Suisse ?

La Suisse est très bien positionnée pour profiter de l'essor des technologies liées à la santé des femmes. Nous possédons en effet de grands groupes pharmaceutiques, mais aussi des medtechs très innovantes. La Health Valley regroupe ainsi plus de 1000 entreprises. Jusqu'ici, ces sociétés n'ont pas

lancé de produits spécifiquement dédiés aux femmes. Mais elles en ont la capacité. Si l'on ajoute à cela la qualité des universités et des centres de recherche de notre pays, toutes les compétences sont réunies pour faire de la Suisse un leader dans le domaine des femtechs.

Justement, quel rôle peut jouer la recherche dans le développement des femtechs ?

Les femmes ont longtemps été les grandes oubliées de la recherche médicale. Pendant des années, elles étaient systématiquement écartées des essais cliniques, parce que les chercheurs estimaient que les cycles hormonaux pouvaient perturber les résultats. De nombreux protocoles de soins et de solutions thérapeutiques sont ainsi basés uniquement sur des sujets hommes. Par conséquent, les solutions ainsi développées peuvent être moins efficaces pour les femmes. Il faut changer cela. Les mouvements féministes se battent pour l'égalité salariale homme-femme, ce qui est très bien. Il faudrait également une égalité de traitement dans les essais cliniques et la recherche médicale. Au travers de la plateforme Tech4Eva, nous soulignons également la nécessité de la différenciation pour tenir compte du cycle biologique spécifique des femmes, afin de développer des solutions plus ciblées. ▲

UNE EXPERTE DE L'INNOVATION

Diplômée de l'Université Shanghai Jiao Tong, Lan Zuo Gillet est titulaire d'un doctorat de l'EPFL, d'un postdoc de l'Université Stanford (US) et d'un MBA de HEC Lausanne. Elle commence ensuite sa carrière au sein du département R&D de Rolex, avant d'être nommée « responsable for China Business » chez Pictet. Après un passage entre 2008 et 2011 à

Shanghai pour Swissnex, le réseau d'échanges scientifiques mis en place par la Suisse, elle revient en Suisse pour prendre la direction du Geneva Creativity Center. En 2014, elle devient directrice générale adjointe de l'EPFL Innovation Park, où elle lance en 2021 l'incubateur de femtechs Tech4Eva. En parallèle, elle est experte pour Innosuisse depuis 2015.

GRAFF
TRIBAL



ISTOCK

La fripe, c'est chic

Les plateformes de revente de mode vintage cartonnent. Elles sont plusieurs à s'être récemment introduites en Bourse, portées par des ventes en hausse durant la pandémie.

PAR JULIE ZAUGG

La jeune femme aux longs cheveux bruns arbore une robe à paillettes bleues ornée du slogan « Je n'accepte que les excuses en cash ». Sur les photos, on la voit déambuler dans les rues de Londres, avec des lunettes de soleil miroir, comme dans un shooting de mode. Il y a trois mois, elle se faisait photographe dans une robe Zara brodée sur une plage britannique. Un peu plus tôt, elle se mettait en scène avec des boucles d'oreilles Chanel. « NicolaJayne18 »,

son pseudo sur la plateforme de revente Depop, a ainsi déjà écoulé 360 produits. Elle fait partie des 2 millions de vendeurs qui écumant leur garde-robe pour vendre des biens de seconde main sur la plateforme londonienne née en 2011. Certains sont devenus des mini-stars, avec des milliers de followers sur TikTok et Instagram.

Le marché de la revente de vêtements, de bijoux et de chaussures se trouve en effet en pleine efferves-

cence. Il est dominé par une poignée de plateformes en ligne qui ont vu le jour il y a une dizaine d'années, comme Poshmark, The RealReal, thredUP, Depop, Vestiaire Collective et Vinted. « Ces plateformes fonctionnent sur le modèle du CtoC, c'est-à-dire que le portail joue le rôle d'intermédiaire pour connecter un vendeur et un acquéreur avec une intervention minimale quant à l'offre proposée », détaille Simeon Siegel, analyste chez BMO Capital Markets qui couvre The RealReal.

En 2021, le marché américain de la revente de vêtements en ligne valait 15 milliards de dollars, contre moins d'un milliard de dollars en 2013, selon la société d'intelligence économique GlobalData. D'ici à 2025, ce chiffre aura grimpé à 47 milliards de dollars, soit une croissance de 213%. Sur le plan mondial, un quart des consommateurs ont acquis un bien de seconde main en 2019, selon une étude de BCG, qui estime que la revente représentera 27% du marché de la mode d'ici à 2023.

**La revente
représentera 27%
du marché de la
mode d'ici à 2023**

Ces perspectives alléchantes ont provoqué une vague de cotations en Bourse parmi les plateformes américaines qui ont connu la plus forte croissance ces dernières années. The RealReal a ouvert la voie en 2019, suivi en 2021 par thredUP, Poshmark et Rent the Runway. En mars dernier, le groupe de luxe Kering, qui possède notamment les marques Gucci et Yves Saint Laurent, a acquis 5% des parts de Vestiaire Collective. Puis en juin, Etsy a racheté Depop pour 1,6 milliard de dollars.

Ces plateformes doivent leur succès à leur facilité d'usage. « Elles ont sensiblement amélioré l'expérience des consommateurs, estime Tracy Cassidy, experte du marché de la mode à l'Université de Huddersfield, au Royaume-Uni. Alors qu'il fallait autrefois passer des heures à chiner dans les rayons de petites échoppes poussiéreuses pour espérer mettre la main sur une pièce rare, on peut aujourd'hui le faire confortablement installé dans son canapé, sur son smartphone, 24 heures sur 24. »

LES ENTREPRISES À SUIVRE

THE REALREAL

Le luxe avant tout

Fondée en 2011, la plateforme américaine est l'une des premières à avoir décollé sur le marché de la revente en ligne. « Cette firme a bénéficié de l'avantage du premier arrivé, et cela lui a conféré une forte image de marque », juge Simeon Siegel, analyste chez BMO Capital Markets. Ses marges demeurent toutefois négatives car ses frais sont élevés. Réservée aux marques de luxe, elle a dû engager une équipe de gemmologues, d'experts horlogers et de spécialistes de la mode pour authentifier les biens qui lui sont confiés. Son action a plongé depuis sa cotation en Bourse en 2019, mais Simeon Siegel pense que ses perspectives sont bonnes sur le moyen terme, grâce notamment à son bassin de 24 millions d'utilisateurs. Il a émis une recommandation Outperform.

FONDATION: 2011

SIÈGE: SAN FRANCISCO (US)

EFFECTIF: 3000+

CHIFFRE D'AFFAIRES 2020: \$299,9 MIO

REAL

THREDUP

Un vide-greniers virtuel

Sur thredUP, on trouve tout autant un pull Zara à 10 dollars qu'un sac à main Burberry à 1500 dollars. Cette diversité a obligé la plateforme à adopter des modèles d'authentification et de tri distincts. Elle applique aussi des commissions différentes en fonction de la valeur de l'objet vendu. « Sa taille lui confère un avantage compétitif », estime Edward Yruma, analyste chez KeyBanc. Selon lui, l'action de thredUP étant en berne, sa valorisation est attractive, au vu du potentiel de croissance de ses marges et de ses ventes.

FONDATION: 2009

SIÈGE: OAKLAND (US)

EFFECTIF: 1862

CHIFFRE D'AFFAIRES 2020: \$186 MIO

TDUP

Certaines plateformes, comme The RealReal, n'hésitent pas à envoyer un coursier pour récolter à domicile les pièces de valeur. Elles envoient en outre une notification à leurs usagers lorsque le prix d'un bien qui les intéresse a chuté, et fournissent des outils de négociation pour que le vendeur et l'acheteur puissent se mettre d'accord sur le prix.

Cette forme de shopping, qui s'apparente à une chasse au trésor, plaît particulièrement aux membres de la Génération Z. Quelque 90% des usagers de Depop ont moins de

La pandémie de Covid-19 a donné un coup de pouce aux plateformes de revente

26 ans. « Cette cohorte, qui privilégie les expériences aux biens matériels, accorde tout autant d'importance à l'histoire d'un vêtement qu'à son apparence, juge Tracy Cassidy. Elle rejette les biens produits en masse qu'on trouve dans les magasins de

fast fashion, préférant chiner des pièces uniques qui lui permettent d'exprimer son individualité. »

À cela s'ajoute une prédilection pour les questions environnementales. « Les membres de cette génération apprécient de pouvoir donner une seconde vie à un bien qui est encore en bon état », note Neil Saunders, le directeur de GlobalData. L'industrie de la mode génère 10% des émissions de CO₂ globales, soit davantage que l'aviation et le fret maritime cumulés, selon le Programme des Nations Unies pour l'environnement.

Parmi les personnes sondées par BCG dans le cadre de son étude, 70% ont dit acheter des biens de seconde main pour des raisons écologiques.

La pandémie de Covid-19 a également donné un coup de pouce aux plateformes de revente. « Coincés chez eux, de nombreux consommateurs ont profité pour vider leur penderie ou pour flâner en ligne à la recherche de bonnes affaires », indique Tracy Cassidy. En 2021, thredUP a enregistré 118 millions de nouveaux usagers et vu le temps passé sur sa plateforme croître de 31%.

Mais la compétition redouble sur ce marché. « De nombreuses marques de mode ont commencé à créer leurs propres plateformes de revente, à l'image de Levi's », relève Neil Saunders. Urban Outfitter, Mulberry, Aigle, Nike, H&M, Zalando, Decathlon, La Redoute et ASOS s'y sont également mis. Souvent, le vendeur touche une part de ses rentrées sous la forme de bons, assurant à la marque une nouvelle vente.

En outre, les plateformes de revente peinent encore à monétiser au mieux leurs services. Elles se financent en facturant une commission aux vendeurs, qui oscille entre 5% et 60% en fonction de la valeur de l'objet et des contrôles de qualité qu'elles ont dû effectuer. « Le modèle d'affaires de ces entreprises est très contraignant, explique Simeon Siegel : les biens fournis par les vendeurs doivent être triés et authentifiés à la main, avant d'être renvoyés à l'acquéreur. Pour améliorer leurs marges, ces plateformes devront investir dans des systèmes d'automatisation pour robotiser en partie le tri et l'authentification des biens », estime l'analyste. L'intelligence artificielle et la blockchain représentent à cet égard des outils de premier plan, selon lui.

Depuis la vague d'IPO de l'an dernier, les actions du secteur ont chuté assez nettement, conséquence probable d'un petit effet « bulle » au plus fort de la pandémie. Le bon moment pour investir ? Plusieurs analystes semblent en tout cas de cet avis et recommandent certaines de ces valeurs à l'achat (voir les portraits ci-contre).

À terme, certaines de ces plateformes pourraient devenir davantage des fournisseurs de technologie que des revendeurs de vêtements. thredUP a noué des partenariats avec Walmart, Gap et Hollister, qui ont commencé à vendre des biens de seconde main par l'entremise de son portail. Cette stratégie a permis à la start-up de se délester des frais liés au transport et au contrôle de qualité des biens. ▲

POSHMARK

Une plateforme portée par ses usagers

Contrairement à la plupart de ses concurrentes, Poshmark est fondée sur un modèle peer-to-peer, ce qui signifie que la plateforme ne possède pas son inventaire. Cela lui permet de minimiser ses frais opérationnels, selon Roxanne Meyer, analyste chez MKM Partners. À terme, cette stratégie devrait lui assurer « une transition sans accroc vers la rentabilité », pense-t-elle. L'entreprise jouit en outre d'une implantation plus globale que ses pairs, avec une présence aux États-Unis, au Canada, en Australie et en Inde.

FONDATION: 2011

SIÈGE: REDWOOD CITY (US)

EFFECTIF: 501

CHIFFRE D'AFFAIRES 2020: \$262,1 MIO

POSH

RENT THE RUNWAY

L'as de la location

Cette plateforme permet de louer des vêtements de designers à une fraction de leur prix d'achat. La plupart de ses usagers souscrivent à un abonnement qui leur permet d'obtenir entre 4 et 16 pièces par mois. Elle sera parmi les principales bénéficiaires d'un retour à la normale après la pandémie, car son offre se prête particulièrement au monde du travail, estime Eric Sheridan, analyste chez Goldman Sachs. Il a émis une recommandation BUY.

FONDATION: 2009

SIÈGE: NEW YORK (US)

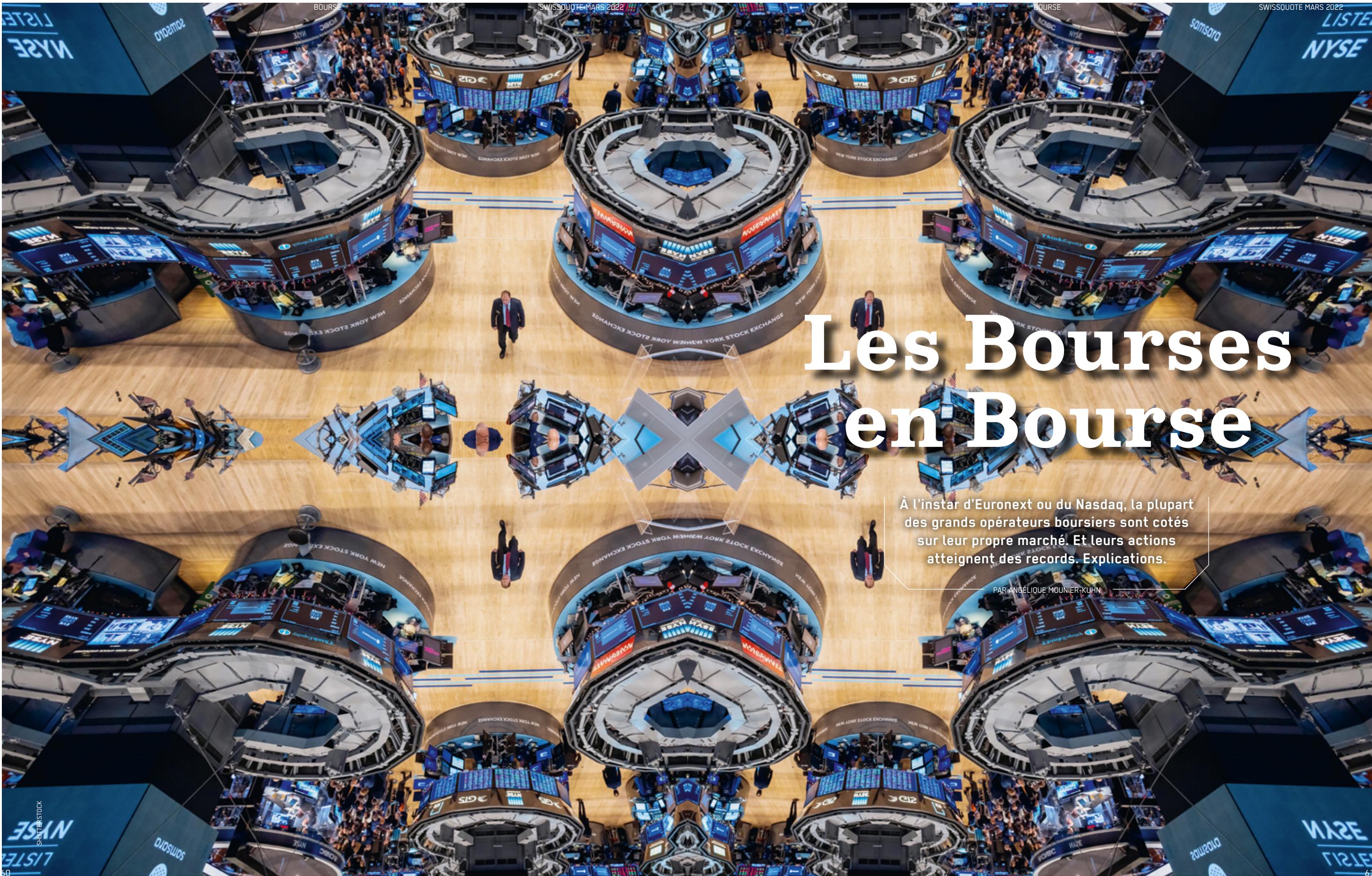
EFFECTIF: 1800

CHIFFRE D'AFFAIRES: \$157,5 MIO

RENT



Tri des vêtements dans un entrepôt de la firme thredUP, à San Leandro en Californie.



Les Bourses en Bourse

À l'instar d'Euronext ou du Nasdaq, la plupart des grands opérateurs boursiers sont cotés sur leur propre marché. Et leurs actions atteignent des records. Explications.

PAR ANÉLIEUE MOUNIER-KUHN

« Les temps changent ! » Dans une note de blog publiée en mai 2021 sur le site de son groupe, Jos Dijsselhof, le CEO de SIX, s'est réjoui de la métamorphose spectaculaire que connaît son industrie. « Pendant longtemps, les fournisseurs d'infrastructures de marché, comme le SIX, étaient considérés comme ennuyeux, quelque chose de nécessaire mais qui ne suscitait pas une grande reconnaissance (...), écrit le patron de l'opérateur zurichois. Aujourd'hui, ils sont les nouvelles stars des marchés financiers. »

L'action du groupe Nasdaq, qui gère la Bourse du même nom, s'est par exemple appréciée de 59% en 2021, portant à plus de 210% sa hausse au cours des cinq dernières années. Une envolée qui ne doit rien au hasard. Le secteur, dont le chiffre d'affaires global a atteint un record de 38 milliards de dollars en 2020, selon le cabinet Burton-Taylor International, peut en effet se targuer d'afficher une belle croissance : 5% par an en moyenne depuis 2012 au niveau mondial et 3% en Europe. « Les opérateurs sont parvenus à dégager un rendement moyen de 20% pour leurs actionnaires, poursuit Jos Dijsselhof. Les banques ne tiennent pas la comparaison. Sur la même période, leurs propres rendements ont oscillé autour de 0%. »

Un destin inimaginable il y a seulement vingt ans. Jusqu'à la fin du XX^e siècle en effet, les Bourses

étaient des entités nationales indépendantes les unes des autres, sans but lucratif. Mais tout a changé en 1998, lorsque la Bourse australienne a ouvert une brèche en se cotant sur son propre marché. Une initiative rapidement imitée par les plus grands opérateurs occidentaux : le London Stock Exchange et Euronext ont réalisé leur propre IPO en 2001, suivis par le Nasdaq en 2005.

Les Bourses sont devenues des multinationales technologiques multi-métiers

Cotés en Bourse, ces opérateurs de marché sont désormais tenus de croître et de dégager des bénéfices, afin de satisfaire leurs actionnaires. Pour former des marchés toujours plus vastes et liquides, ils multiplient alors les acquisitions transfrontalières, qu'ils financent avec des levées de capital successives. Dernières opérations en date : le rachat de Borsa Italiana par le groupe paneuropéen Euronext en 2021 et l'acquisition par le suisse SIX Group de l'espagnole Bolsas y Mercados (BME) l'année précédente.

Une concentration qui a fait émerger des géants. Aujourd'hui, note l'universitaire Johannes Petry, le marché mondial des capitaux est ain-

si dominé par six groupes boursiers internationaux, tous cotés en Bourse : l'InterContinental Exchange (ICE), le groupe Nasdaq, la Deutsche Börse, le Chicago Mercantile Exchange (CME), le London Stock Exchange (LSE) et le Chicago Board Options Exchange (Cboe). Ensemble, ces mastodontes traitent la moitié des volumes totaux échangés sur les marchés à terme et agrègent 50% de la capitalisation boursière mondiale.

Mais au terme de vingt ans de grandes manœuvres, la concentration géographique touche à sa fin – les cibles éventuelles, des Bourses indépendantes de taille intéressante, devenant de plus en plus rares au fil du temps. Bien avant que la logique d'expansion territoriale ne s'essouffle, les opérateurs de marché se sont donc mis en quête de nouveaux relais de croissance. « La première étape a consisté à faire évoluer les modèles d'affaires de la négociation de titres vers les services postmarché, c'est-à-dire la compensation et le règlement livraison. Depuis, même si elles ne le font pas toutes à la même vitesse, les Bourses se tournent vers de nouvelles activités très lucratives : la production d'indices, dont la demande est tirée par l'essor de la gestion passive, et la commercialisation de données, à la fois financières et extrafinancières. C'est un marché qui est lui aussi en pleine expansion en raison des évolutions réglementaires », souligne Antoine Pertriaux, spécialiste des activités de marché et responsable de la recherche pour le cabinet de conseil Adamantia.

Le Chicago Mercantile Exchange (CME) a ainsi pris possession dès 2010 du fournisseur d'indices Dow Jones. La Deutsche Börse a racheté fin 2015 le fournisseur d'indices STOXX, puis, en 2020, le prestataire Institutional Shareholder Services (ISS), spécialiste de l'évaluation de la gouvernance et des politiques responsables des entreprises. La société Nasdaq, qui détient le marché éponyme ainsi que les



Le New York Stock Exchange (NYSE), est la plus grande Bourse au monde. Fin décembre 2021, la capitalisation cumulée des entreprises cotées sur le NYSE atteignait 27'690 milliards de dollars.

Bourses de Boston, de Philadelphie et celles de plusieurs pays d'Europe du Nord via sa filiale Nasdaq Nordic, commercialise ses logiciels dans le monde entier. L'an passé, elle a bouclé le rachat de l'éditeur Verafin, l'un des leaders dans le domaine de la protection contre la délinquance financière, pour 2,75 milliards de dollars. De fusions en acquisitions, les Bourses sont ainsi devenues des multinationales technologiques multi-métiers, pour lesquelles les transactions financières ne sont qu'un produit parmi d'autres.

« La plateforme de négociation n'est plus qu'un produit d'appel pour valoriser et revendre des données », commente Antoine Pertriaux, spécialiste des activités de marché et responsable de la recherche pour le cabinet de conseil Adamantia. Et pour cause : la commercialisation de données financières, qui se fait via des abonnements, s'avère autrement plus rentable que le trading : en 2020, le cabinet Opimas a calculé que les opérateurs de marché dégagent une marge bénéficiaire moyenne de 76% dans les services d'information. De quoi faire grincer des dents les gérants d'actifs et autres banques d'affaires contraints d'acheter à

prix d'or ces datas qui jouent un rôle crucial dans les décisions d'investissement et la gestion des risques. En tant que sous-produits de l'activité des Bourses, elles ne coûtent en réalité pas grand-chose à produire. De part et d'autre de l'Atlantique, les régulateurs, aussi, ont fini par sourcilier. Le 1^{er} janvier 2022, de nouvelles orientations de l'Autorité européenne des marchés financiers (ESMA) sont entrées en vigueur. Elles enjoignent aux opérateurs de fonder le prix des données qu'ils diffusent sur leur coût réel de production.

Mais qu'importe. Perspectives de croissance au beau fixe et marges plantureuses : les actionnaires, eux, applaudissent. Le groupe ICE, qui affiche 35% de marge bénéficiaire sur son dernier exercice, a vu son titre progresser de 13% en 2021 et de 125% sur cinq ans. Plus en retrait, avec moins de 6% de progression l'année dernière, la Deutsche Börse a vu son cours quasiment doubler en cinq ans, quand Euronext progressait de 10% en 2021 et 133% sur cinq ans.

Seule ombre à ce tableau idyllique : le naufrage boursier du London Stock Exchange. Pionnière en matière de diversification, la Bourse de Londres,

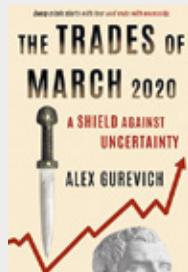
qui contrôlait déjà les fabricants d'indices FTSE et Russell, a peut-être eu les yeux plus gros que le ventre en voulant en 2019 avaler Refinitiv pour 27 milliards de dollars. L'intégration de ce fournisseur de données, qui compte trois fois plus d'employés que la Bourse de Londres elle-même (près de 20'000 contre 4500), se révèle en effet plus complexe et coûteuse que prévu. Le retour de manivelle a été brutal : en 2021, l'action du LSE a dévissé de 25%, signant l'une des pires contre-performances de l'année à la Bourse de Londres. Les analystes de Berenberg n'en pensent pas moins que les choix stratégiques de la société finiront par payer. « Le LSE a complètement reconfiguré son modèle économique depuis 2007, en délaissant les activités traditionnelles axées sur les volumes pour se profiler en tant qu'entreprise de services d'information », notent-ils dans une récente étude. « Ce nouveau modèle l'expose à des tendances structurelles parmi les plus porteuses de l'industrie : le développement des ETF, la compensation de gré à gré, la montée en puissance de la gestion des risques et l'investissement quantitatif », poursuivent-ils en recommandant la Bourse de Londres à l'achat. ▽

LES ÉMERGENTS ENTRENT DANS LA DANSE

Le 8 décembre dernier, le Saudi Tadawul Group, la Bourse saoudienne, a fait son entrée en Bourse. Une opération remarquable qui valorise l'entreprise à plus d'un milliard de dollars, soit l'une des plus grosses IPO dans le secteur ces dernières années. Quelques semaines plus tôt, c'est le SPB Exchange, la Bourse de Saint-Petersbourg, qui avait vu ses actions s'arracher lors de son introduction sur son propre marché.

Cette Bourse ouverte 19 heures par jour est la plateforme d'accès des investisseurs russes aux actions étrangères. Une tendance qui ne devrait pas s'arrêter en si bon chemin puisque l'introduction du National Stock Exchange (NSE) de Bombay est, elle aussi, attendue avec impatience par la communauté financière. L'affaire aurait déjà été menée à bien si les autorités réglementaires ne traînaient pas des pieds pour accorder leur feu vert.

À LIRE, À TÉLÉCHARGER



HonTe Investments,
LLC, 2022
CHF 30.-

THE TRADES OF MARCH 2020

A SHIELD AGAINST UNCERTAINTY

Par Alex Gurevich

Dans *The Trades of March 2020*, Alex Gurevich, vétérinaire de Wall Street et gérant d'un fonds d'investissement, plonge ses lecteurs dans les journées fatidiques qui suivirent l'effondrement des marchés au début de la pandémie de Covid-19 en mars 2021. Un récit fascinant et très instructif, où l'on suit page après page, presque en direct, les processus de prise de décision par les cadres et les traders de la firme pour tirer leur épingle du jeu et identifier de nouvelles opportunités au milieu du chaos régnant.



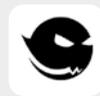
PublicAffairs,
2022
CHF 30.-

THE CRYPTOPIANS

IDEALISM, GREED, LIES, AND
THE MAKING OF THE FIRST BIG
CRYPTOCURRENCY CRAZE

Par Laura Shin

Alors que le marché des cryptomonnaies a atteint des valeurs exceptionnelles en 2021 - avant de subir une grosse correction fin janvier -, Laura Shin retrace dans cet ouvrage l'histoire courte mais déjà tumultueuse de cette nouvelle classe d'actifs. L'occasion de faire la rencontre de personnages fascinants, tels le Wunderkind Vitalik Buterin, fondateur d'ethereum, ou encore Joe Lubin, un ancien de Goldman Sachs devenu cryptomilliardaire.



Google Play
App Store
Gratuit,
achats intégrés

WASDER

LE RÉSEAU SOCIAL
DES GAMERS

Nouveau venu dans le secteur des réseaux sociaux pour gamers, Wasder rassemble les joueurs, jeux et services de messagerie sur une seule plateforme. Pour fidéliser ses usagers, l'application a également introduit un token nommé \$WAS que l'on peut gagner en étant actif sur le réseau.



Google Play
App Store
Gratuit,
achats intégrés

IFTTT

UN INFORMATICIEN
TOUT-TERRAIN DANS LA POCHE

IFTTT, pour « If This, Then That », est une app ultra-malienne permettant de connecter et d'automatiser une foule de tâches et de services sans aucune connaissance de code, par le biais d'applets. Les possibilités offertes sont infinies, comme ajouter automatiquement une entrée dans un tableur Google à chaque appel reçu, ou encore recevoir une notification à chaque fois que l'ISS passe au-dessus de sa maison!



App Store
Gratuit,
achats intégrés

PHOTOLEAP BY LIGHTRICKS

LE PHOTOSHOP DE L'IPHONE

Cette app est probablement ce qui se fait de mieux en matière de retouche et d'édition d'images sur iOS. Les options et outils proposés sont en fait tellement nombreux et variés qu'il est quasiment possible de faire de l'édition d'images à un niveau professionnel sans ordinateur de bureau.



App Store,
Essai gratuit,
puis abonnement

SMARTPLANT: PLANTS MADE SIMPLE

LE JARDINIER PORTATIF

SmartPlant est l'app idéale pour les apprentis jardiniers distraits ou les fleuristes chevronnés devant gérer une plantation entière. Après avoir entré ses plantes dans l'app, l'utilisateur reçoit des calendriers et des rappels personnalisés pour chaque plante concernant son entretien, son arrosage ou encore son rempotage.

P R E C I S I O N F O R E X P L O R E R S



CHRONOMÈTRE FB 2RE.1

Une prouesse mécanique associant un remontoir d'égalité à une transmission à fusée-chaîne. Or gris éthique 18 carats - cadran en émail grand feu

ferdinandberthoud.ch

FERDINAND
1753
BERTHOUD

GENEVE, LUCERNE, ZURICH **Les Ambassadeurs** - DUBAI **Ahmed Seddiqi & Sons** - MUNICH **Wempe** - MONACO **Art in Time**
NEW YORK **Cellini Jewelers** - SINGAPOUR **Sincere Fine Watches** - TAIPEI **Swiss Prestige** - TOKYO **Yoshida**

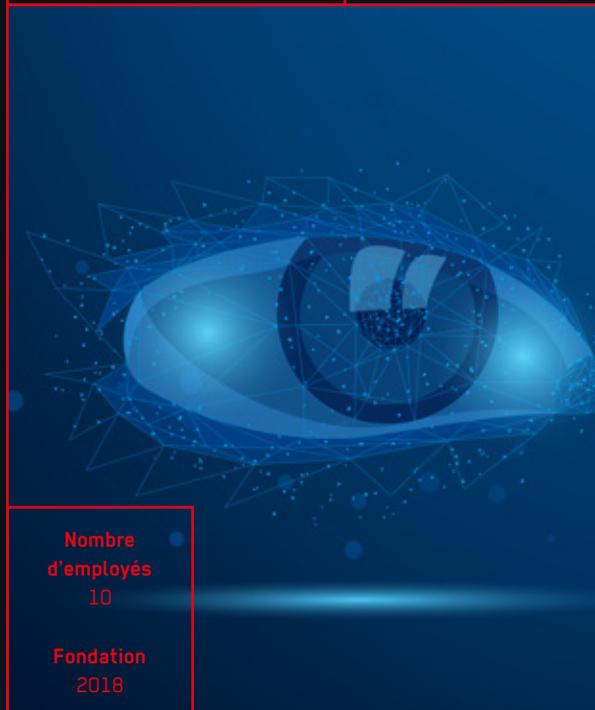
LES START-UP SUISSES DU NUMÉRO

PAR GRÉGOIRE NICOLET



TINAMU LABS

INSPECTEUR DRONE



Cette start-up s'est spécialisée dans la surveillance au moyen de drones autonomes des infrastructures difficiles d'accès, et potentiellement dangereuses pour l'être humain. Tinamu vise ainsi à remplacer les grands réseaux de caméras fixes en automatisant les inspections avec un drone relié à un cloud qui pilote, réceptionne les données et les analyse. La société faisait partie d'une sélection de 31 start-up présentées au pavillon suisse du CES 2021 et a levé un total de 2,5 millions de francs depuis sa création.

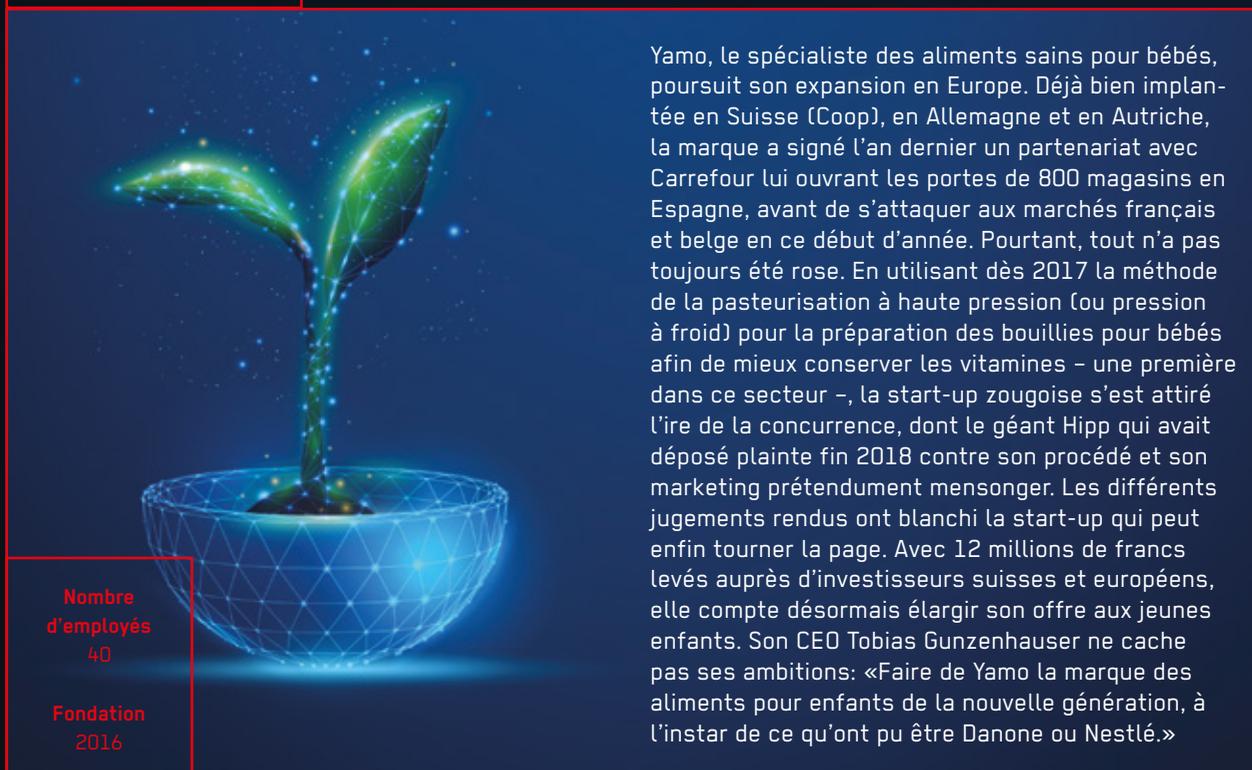
En collaboration avec Axpo, le plus grand fournisseur d'énergie renouvelable suisse, elle a pu démontrer les avantages de sa technologie en termes de sécurité et de réduction des coûts dans le cadre de la surveillance des installations des barrages. «Grâce à cette étude de faisabilité, nous avons conclu trois contrats récurrents, deux à l'échelle nationale et un à l'international» annonce son CFO et cofondateur David Lanter. La start-up n'a dévoilé ni le nom de ses clients, ni le montant, mais évoque des contrats à six chiffres.

Nombre
d'employés
10

Fondation
2018

YAMO

LE BIO POUR BÉBÉ



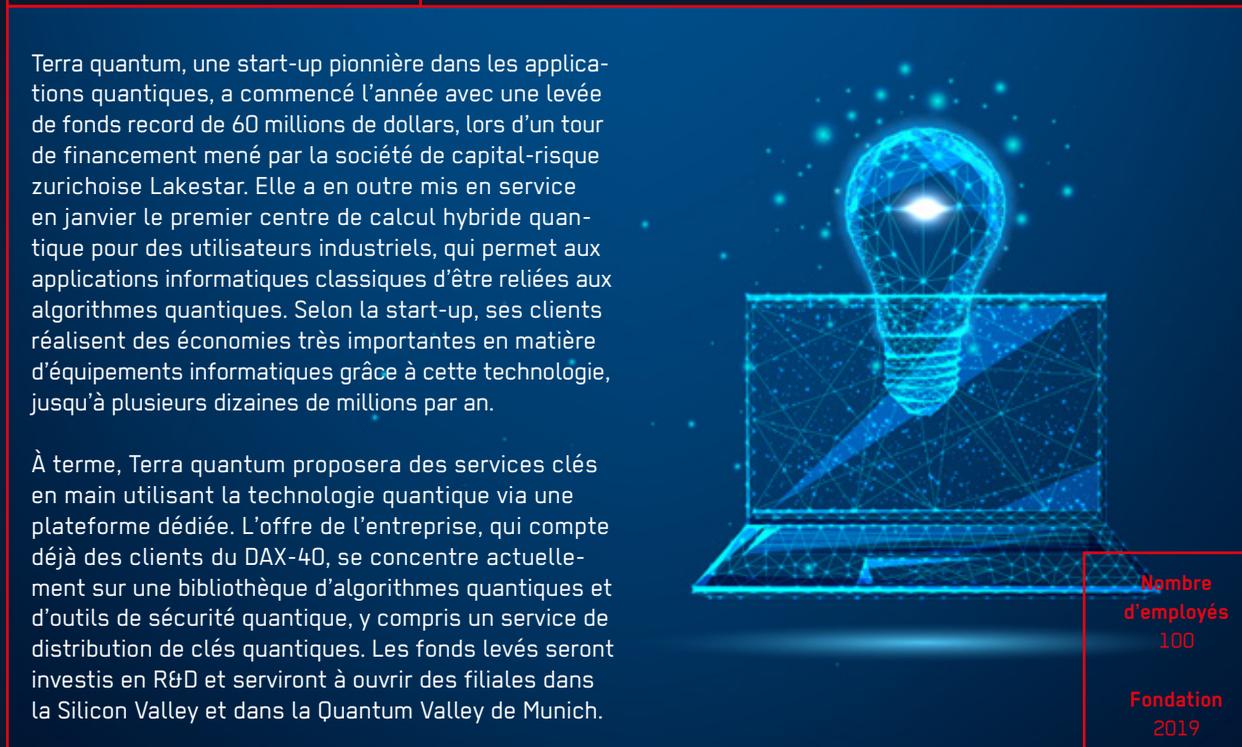
Yamo, le spécialiste des aliments sains pour bébés, poursuit son expansion en Europe. Déjà bien implantée en Suisse (Coop), en Allemagne et en Autriche, la marque a signé l'an dernier un partenariat avec Carrefour lui ouvrant les portes de 800 magasins en Espagne, avant de s'attaquer aux marchés français et belge en ce début d'année. Pourtant, tout n'a pas toujours été rose. En utilisant dès 2017 la méthode de la pasteurisation à haute pression (ou pression à froid) pour la préparation des bouillies pour bébés afin de mieux conserver les vitamines – une première dans ce secteur –, la start-up zougnoise s'est attiré l'ire de la concurrence, dont le géant Hipp qui avait déposé plainte fin 2018 contre son procédé et son marketing prétendument mensonger. Les différents jugements rendus ont blanchi la start-up qui peut enfin tourner la page. Avec 12 millions de francs levés auprès d'investisseurs suisses et européens, elle compte désormais élargir son offre aux jeunes enfants. Son CEO Tobias Gunzenhauser ne cache pas ses ambitions: «Faire de Yamo la marque des aliments pour enfants de la nouvelle génération, à l'instar de ce qu'ont pu être Danone ou Nestlé.»

Nombre
d'employés
40

Fondation
2016

TERRA QUANTUM

LA HYPE DU QUANTIQUE



Terra quantum, une start-up pionnière dans les applications quantiques, a commencé l'année avec une levée de fonds record de 60 millions de dollars, lors d'un tour de financement mené par la société de capital-risque zurichoise Lakestar. Elle a en outre mis en service en janvier le premier centre de calcul hybride quantique pour des utilisateurs industriels, qui permet aux applications informatiques classiques d'être reliées aux algorithmes quantiques. Selon la start-up, ses clients réalisent des économies très importantes en matière d'équipements informatiques grâce à cette technologie, jusqu'à plusieurs dizaines de millions par an.

À terme, Terra quantum proposera des services clés en main utilisant la technologie quantique via une plateforme dédiée. L'offre de l'entreprise, qui compte déjà des clients du DAX-40, se concentre actuellement sur une bibliothèque d'algorithmes quantiques et d'outils de sécurité quantique, y compris un service de distribution de clés quantiques. Les fonds levés seront investis en R&D et serviront à ouvrir des filiales dans la Silicon Valley et dans la Quantum Valley de Munich.

Nombre
d'employés
100

Fondation
2019

« Le robo-advisor est notre outil de travail quotidien »

En tant que partenaire certifié de Swissquote, l'entreprise Finstoy gère les actifs de sa clientèle au moyen de notre robot investisseur. Son CEO Florian Schefer explique quels avantages il en retire pour ses clients.

Placé entre des mains expertes, le gestionnaire de fortune automatisé de Swissquote, alias robo-advisor, constitue un outil redoutable. Tel un pilote automatique, il permet à l'investisseur de définir finement ses objectifs, ses préférences d'allocations, le niveau de risque souhaité (sur une échelle de 1 à 10), et de personnaliser à tout moment sa stratégie d'investissement (notamment les types d'actifs et les secteurs et zones géographiques à privilégier ou à exclure). Les gestionnaires d'actifs de la société Finstoy, partenaire certifié par Swissquote, recourent à cet outil pour la confection et l'optimisation des portefeuilles d'actions de leurs clients. Les explications du CEO Florian Schefer.

En tant que gestionnaire de fortune au sein de l'entreprise Finstoy, de quelle manière utilisez-vous le robo-advisor de Swissquote ?

Nous nous servons de ce robot quotidiennement, en accord avec Swissquote avec qui nous avons signé un partenariat. C'est un service que nous proposons de manière systématique et totalement transparente à tous nos clients. Beaucoup d'entre eux sont très enthousiastes. La plupart des particuliers trouvent le robot génial, mais aux yeux de certains d'entre eux, le

paramétrage peut sembler intimidant ou chronophage. C'est là que nous intervenons : nous faisons l'interface pour mettre en œuvre leur stratégie sur la base de leurs objectifs, et assurer le suivi. Les actifs de nos clients sont hébergés chez Swissquote. Je vois cette approche comme le private banking du futur. Le tarif complet de cette prestation (notre service ajouté au tarif du robot) correspond à 1,5% du montant investi.

« Le fait que le système soit 100% transparent est un vrai plus pour nos clients »

D'un point de vue technique, vos clients ont-ils la possibilité de reprendre la main ?

Bien sûr. Chaque client a accès à son compte à tout moment et il peut reprendre le contrôle du robot s'il le souhaite. Toutefois, cette situation ne s'est jamais produite ! Et on peut le comprendre : quand une personne fait appel à nous, c'est qu'elle souhaite déléguer la gestion de son portefeuille.

Néanmoins, nos clients apprécient de suivre ce qui se passe en se connectant à leur compte. Le fait que le système soit 100% transparent est un vrai plus pour eux. Ils peuvent voir exactement comment et quand nous intervenons. Tout est inscrit. En outre, beaucoup de clients nous appellent lorsqu'ils ont des questions ou des suggestions à nous faire. Cela donne lieu à des échanges intéressants.

Quels avantages offre le robot ?

Les atouts sont nombreux. D'abord, les clients témoignent d'une grande confiance. Ils comprennent que le robot gère le risque de manière mathématique, sans qu'aucune émotion ne l'influence. C'est l'une des clés de voûte de cet outil. Pour composer ou rebalancer le portefeuille idéal, l'algorithme se base exclusivement sur les données des marchés et l'évolution des cours. Et en la matière, Swissquote dispose d'un historique très précieux.

De plus, chaque client possède un portefeuille unique, composé sur mesure, alors que dans une grande banque traditionnelle, tous les portefeuilles clients avec le même profil de risque sont gérés à l'identique, pour des raisons de temps disponible. Seuls les montants investis diffèrent.



Un service sur mesure et innovant

Basée à Lausanne et à Sion, forte de plus de cinquante ans d'expérience dans la finance et la gestion de portefeuilles, Finstoy est précurseur dans l'utilisation du robo-advisor de Swissquote. De gauche à droite : Florian Schefer, Nicolas Dénervaud, Samuel Rapin, Sébastien Lamot, Jonas Jaeggi.

De notre côté, l'automatisation offerte par le robot permet de gagner énormément de temps, aussi bien en ce qui concerne l'achat des titres que la réallocation des portefeuilles ou le reporting. L'interface conviviale – l'outil a d'abord été pensé pour des non-professionnels – est aussi un plus très appréciable.

Autres avantages : le robot, en se basant exclusivement sur les données économiques, nous a permis de découvrir de nombreuses actions. Il fait parfois apparaître des pépites, telles que des actions suédoises ou norvégiennes que l'on ne connaissait pas du tout. Et il réalise aussi quelques gros coups : auriez-vous acheté l'action Moderna lorsqu'elle avait déjà pris 50% ? Le robot l'a fait.

Quel est le profil type de vos clients ?

Une majorité sont des entrepreneurs. La moyenne d'âge se situe entre 35 et 55 ans. Actuellement, nous gérons plus d'une cinquantaine de comptes clients.

Quel est le montant minimum pour accéder à ce service ?

Nous demandons à nos clients d'investir au moins 150'000 francs pour des profils risqués (majorité en action) et 250'000 francs pour des profils pondérés (mixtes). La raison est que ces sommes permettent de diversifier au mieux le portefeuille de titres et d'investir dans des actions en direct et non via des fonds ou ETF. Nous avons constaté que le robot

était plus performant au-delà de ces seuils.

Pouvez-vous donner un exemple de la performance réalisée par le robot ?

Les performances varient en fonction des niveaux de risques choisis et des monnaies (et ne présagent évidemment pas des performances futures). Ces performances diffèrent pour chaque client. À titre d'exemple, l'an dernier, un portefeuille composé majoritairement d'actions en dollars avec un risque 8 a affiché une performance de +15,8%. Pour un portefeuille diversifié (actions, immobiliers, obligations, métaux précieux et matières premières) en francs suisses avec un risque 5, la performance s'est élevée à +6,8%. ▲

L'hypothèque qui ouvre des portes

Vous recherchez un financement avantageux pour votre bien immobilier? Jürg Schwab, directeur de la salle des marchés, explique quels sont les avantages de l'offre de Swissquote.

Quels sont les services proposés par Swissquote à ses clients désireux d'acquérir un bien?

D'une part, nous offrons des taux d'intérêt très avantageux, à partir de 0,57%. D'autre part, nos clients bénéficient d'un processus de demande d'hypothèque extrêmement simple et rapide, qui se déroule intégralement en ligne. Une réponse est délivrée en moins de vingt-quatre heures, directement dans le compte du client. La plateforme est par ailleurs accessible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24.

Quelles sont les étapes à suivre?

Il faut simplement se rendre sur notre site sous l'onglet Solutions de crédits et cliquer sur «Hypothèque». Les clients peuvent dans un premier temps utiliser notre outil de simulation pour

«Nous sommes enchantés d'avoir conclu un partenariat avec la Banque cantonale de Lucerne»

savoir si le bien peut être financé, en fonction de sa valeur, du montant des fonds propres et du revenu net. Il suffit ensuite de remplir un questionnaire, ce qui ne prend que quelques minutes. Et bien sûr, en cas de questions, il reste toujours possible de s'adresser par téléphone à nos experts.

Un mot sur la Banque cantonale de Lucerne, notre nouveau partenaire pour les hypothèques?

Nous sommes enchantés d'avoir conclu un partenariat avec la Banque cantonale de Lucerne (LUKB), dont les compétences dans le domaine des hypothèques sont notoires. À noter que les formulaires de demande sont pour l'heure rédigés en allemand. En souscrivant une hypothèque via Swissquote, nos clients sont donc également liés à la LUKB. Autrement dit, leur dossier est entre de bonnes mains! ▲



JÜRIG SCHWAB
DIRECTEUR DE
LA SALLE DES MARCHÉS

Themes Trading

MEGA CASH, DE VOTRE PORTEFEUILLE À VOTRE PORTE-MONNAIE

Investissez dans un certificat qui vous rémunère en cash!

Nos experts ont conçu pour vous un certificat dont les rendements vous sont versés directement au lieu d'être automatiquement réinvestis. Le certificat «Mega Cash Dividends» (disponible sur la bourse suisse SIX) investit dans les entreprises mondiales parmi les plus généreuses en dividendes. Une solution simple pour diversifier votre portefeuille et recevoir des liquidités!

Certificat
Mega Cash
Dividends

ISIN
CH1121318872

Symbole
CASHLK



swissquote.com/cash-dividends

Swissquote



AUTO

L'âge de raison

PAR BLAISE DUVAL

Avec son Model Y, Tesla rend une copie particulièrement aboutie. Notre essai.



TESLA MODEL Y LONG RANGE

MOTEUR :

2 X ÉLECTRIQUE SYNCHRONE TRIPHASÉ

BATTERIE :

75 KWH

AUTONOMIE :

533 KM (WLTP)

TRANSMISSION :

4 ROUES MOTRICES

PRIX :

62'000 CHF

Régions d'emblée son compte au vice le plus manifeste du Model Y : oui, le confort à faible allure n'est pas des plus moelleux pour un véhicule de cette gamme à vocation familiale. Les journalistes de la presse spécialisée n'avaient pas menti. Nous gardions en mémoire le souvenir subjugué de l'essai de la berline Model 3, avec laquelle le Model Y partage l'essentiel de ses composants, et à l'époque les suspensions ne nous avaient pas paru exagérément fermes.

Il faut croire que l'inévitable prise de poids et l'habitacle plus haut perché du SUV ont contraint les ingénieurs de Tesla à faire un choix, et qu'ils ont souhaité préserver l'efficacité du comportement routier.

Une fois ce paramètre assimilé, il est temps de se détendre et de profiter pleinement de l'atmosphère si apaisante de ce véhicule. L'espace est royal à l'avant comme à l'arrière, la luminosité également grâce au toit panoramique intégralement translucide. Le soin porté à l'assemblage a nettement progressé depuis les premiers exemplaires de la Model 3, en tout cas en ce qui concerne notre exemplaire fabriqué à la Gigafactory de Shanghai. Le design de la console centrale a aussi été optimisé et a gagné en qualité perçue (adieu les finitions noires glossy attrape-poussière).

Sans surprise, l'ergonomie et la réactivité de l'interface tactile sont toujours au rendez-vous. Tesla

continue d'améliorer son concept par petites touches, au gré d'updates logiciels réguliers disponibles automatiquement en téléchargement. Au-delà de 80 km/h, le filtrage de suspension ne souffre plus guère la critique, devenant alors plutôt un atout au service d'une stabilité impériale. Rarement les grandes courbes de l'autoroute A9 sillonnant entre Lausanne et Villeneuve ne nous auront semblé aussi faciles à avaler. Dans ce décor, le Model Y est vraiment sur son terrain de jeu. Les bruits d'air sont par ailleurs très bien contenus, ce qui n'était pas le cas dans la Model 3 originelle à haute vitesse. Tesla oblige, les dépassements s'effectuent en un clin d'œil en effleurant à peine l'accélérateur. Jamais la version Long Range mise à notre disposition ne nous a semblé à court de ressources (0 à 100 km/h en moins de 5 s.). Pour les plus pressés, la version Performance (0 à 100 km/h en 3,7 s.) devrait bientôt être disponible en Europe – dès que la production aura démarré à la Gigafactory de Berlin.

En ce début janvier, notre périple nous conduisant dans la région enneigée d'Évolène (VS), avec enfants et bagages, sera l'occasion d'apprécier l'étendue des qualités du Model Y. Après un arrêt pour recharger au Relais du St-Bernard, à proximité de Martigny (une formalité tant les Superchargeurs Tesla y abondent), l'heure est venue de prendre de l'altitude. Sur parcours sinueux, le Model Y se révèle un peu moins agile et grisant à mener que la Model 3. Mais la prestation reste bluffante pour un véhicule de 2 t. La gestion électronique des quatre roues motrices fait merveille, que ce soit sur la neige, la pluie ou la glace, en montée comme en descente. Et, au final, nous n'aurons pas abusé des fonctions d'autopilotage avancées, très efficaces au demeurant – un package facturé 3700 francs en option.

On en oublierait presque l'un des arguments massues de ce véhicule :

son coffre, ou plutôt ses coffres (854 l à l'arrière et 117 l à l'avant), des volumes gigantesques pour la catégorie (4,75 m de long), sans parler des multiples espaces de rangement disséminés dans l'habitacle. Par rapport aux véhicules à moteur thermique de taille similaire, et même face à ceux des catégories au-dessus, le Model Y fait figure de champion dans ce domaine. Les concurrents électriques sont un peu moins mal lotis, mais distancés.

Stationné dehors en permanence, notre véhicule de test s'est trouvé plus d'une fois recouvert de neige (et de glace) au petit matin, bravant des températures qui ont flirté avec les -15 °C. Dans ces conditions extrêmes pour un véhicule électrique, l'autonomie n'a jamais été une source d'anxiété. Les quelque 533 km d'autonomie (norme WLTP) revendiqués par Tesla permettent d'assurer ses arrières, y compris en hiver. Le fait que le Model Y soit équi-

pé de série d'une pompe à chaleur contribue à ces bonnes prestations.

En additionnant posément les bons et les mauvais points au terme de notre essai d'une dizaine de jours, force est d'admettre que le SUV de Tesla s'est révélé un véhicule à la fois pratique, efficace et plaisant à mener. Et son prix de 62'000 francs en fait quasiment une bonne affaire à l'aune des tarifs du premium allemand.

Reste finalement à assumer un style extérieur qui ne fait pas l'unanimité. Trop lourd, trop lisse, voire insipide pour certains. Pour notre part, nous trouvons que le renoncement aux chromes, aux lignes torturées et autres appendices en tout genre (la nouvelle norme dans le paysage automobile) fait du bien. L'autonomie s'en trouve de surcroît bonifiée, le coefficient aérodynamique affichant une valeur exceptionnelle de 0,23. Prenons-en le pari : le Model Y vieillira bien. ▽

L'ALTERNATIVE



HYUNDAI IONIQ 5

Les personnes qui placent le confort de suspension tout au sommet de leurs priorités regarderont probablement du côté de la concurrence allemande (VW ID.4, Audi Q4) ou coréenne (Hyundai Ioniq 5, Kia EV6). Testé dans Swissquote Magazine no 5/2021, le SUV Ioniq 5 de Hyundai met particulièrement l'accent sur la douceur de fonctionnement, proposant un confort royal, parmi d'autres nombreuses qualités. Une vraie alternative.

Dès 44'900 CHF

WORKATION

Le télétravail en mode vacances

Des Alpes grisonnes aux Maldives, toujours plus d'hôtels veulent séduire les télétravailleurs. Sélection de sept établissements proposant d'allier détente et productivité, le temps d'un week-end prolongé... ou de plusieurs semaines.

PAR GAËLLE SINNASSAMY

BAA, LES MALDIVES

Les pieds dans le sable

Travailler au paradis ? C'est en résumé ce que propose le Nautilus avec son « workation package ». Eaux turquoise, bureau sur la plage, assistance disponible H24, service de blanchisserie et enfants pris en charge avec un programme éducatif sur mesure, rien ne manque au tableau idyllique. Situé sur une île privée dans l'atoll de Baa, l'hôtel de luxe accueille les télétravailleurs dans de somptueuses beach houses privées, équipées de tout le nécessaire : scanner, imprimante sans fil, fax, projecteur portable et écran... Une fois les réunions terminées, les clients peuvent profiter de séances quotidiennes de yoga, de cours de fitness ou de méditation avant d'aller explorer les fonds sous-marins accompagnés d'un guide. Ou encore partir en croisière en compagnie des dauphins dans un yacht de luxe avec dégustation de vin et Wi-Fi haut débit à bord pour rester à tout moment connecté.

THE NAUTILUS
THENAUTILUSMALDIVES.COM | +960 660 00 00
21'400 FRANCS LES 7 NUITS



MONSUMMANO TERME, TOSCANE (I)

Dolce Vita

Téléporter son bureau dans une villa du XIX^e siècle en plein cœur de la campagne toscane, voilà l'offre alléchante du Grotta Giusti Resort, avec son package baptisé Workotium. Situé au sein d'un parc de 45 hectares abritant une grotte thermique naturelle, ce cinq-étoiles propose à ses résidents de bénéficier d'une station de travail avec connexion haut débit et de disposer d'un coursier pour l'envoi des documents, ainsi que d'un service d'impression à la demande. Deux fois par jour, une collation incluant thé, café et friandises est servie aux hôtes. Au réveil, les plus courageux sont invités à participer à une randonnée matinale accompagnées par un professeur de fitness tandis qu'en fin d'après-midi, un massage au spa permet de se relaxer avant de plonger dans la piscine, de swinguer sur le green ou d'échanger quelques balles de tennis. Au menu du soir, apéritif à l'italienne avec canapés et bouchées puis dîner à la carte, histoire de découvrir les spécialités culinaires de la région.

GROTTA GIUSTI RESORT GOLF & SPA
GROTTAGIUSTISPA.COM | +39 057 29 07 71
DÈS 1365 FRANCS LE SÉJOUR DE 7 NUITS



GROTTA GIUSTI

SAULIEU, BOURGOGNE (F)

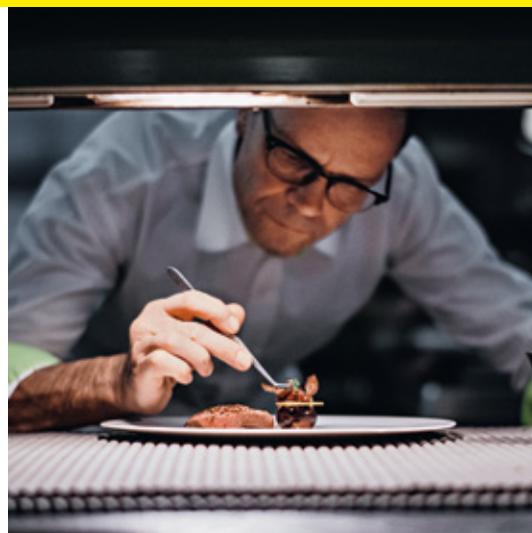
Séjour gourmand

Haute gastronomie et travail feraient-ils bon ménage ? C'est en tout cas ce que semble confirmer le succès des séjours « Workation » lancés au printemps dernier par le Relais Bernard Loiseau et transformés depuis en offre permanente. Chaque fois qu'un client réserve une chambre, l'établissement lui propose de louer également un espace de coworking dans un espace séminaire tout équipé. À quelques encablures de la Suisse, l'hôtel Relais & Châteaux dispose non seulement d'un spa de 1500 m², auréolé de nom-

breux prix, mais abrite surtout La Côte d'Or, restaurant 2 étoiles incontournable dans la région. Au menu de l'institution bourguignonne, des créations de haut vol orchestrées par Patrick Bertron qui célèbre cette année ses 40 ans de maison. Une occasion de (re)découvrir la signature culinaire de Bernard Loiseau, revisitée par son talentueux héritier.

RELAIS BERNARD LOISEAU
BERNARD-LOISEAU.COM | +33 3 80 90 53 53
FORFAIT DE 105 FRANCS POUR L'ACCÈS À
L'ESPACE DE COWORKING EN SUS DU SÉJOUR

RELAIS BERNARD LOISEAU



TENERIFE (E)

Soleil, fiesta et télétravail

Si, à la vue du Hard Rock Hotel Tenerife, on pense davantage farniente et fiesta que Teams et PowerPoint, il n'en reste pas moins que le resort géant de l'île volcanique espagnole s'intéresse de près aux travailleurs nomades et leur propose plusieurs offres. Parmi elles, le package « Play harder » qui, pour un séjour de quatorze nuits au minimum, met

à la disposition de chacun un bureau privé accessible de 8h à 20h, du Wi-Fi haut débit avec login sécurisé, un service d'impression jusqu'à 50 feuillets, une salle de réunion ainsi que le café et le thé à volonté. Pas question néanmoins de faillir à la réputation festive des lieux : le complexe, situé à 100 mètres à

peine de la plage, s'agrémente d'un fitness, d'un spa, de trois piscines, d'une lagune d'eau douce ainsi que d'une dizaine de restaurants et bars. Au programme : cours en tout genre (guitare, yoga, DJ, aquafit, zumba...) et soirées mémorables. De quoi s'occuper une fois le laptop éteint.

HARD ROCK HOTEL TENERIFE | HARDROCKHOTELS.COM/TENERIFE/ | +34 971 92 76 91 | DÈS 93 FRANCS PAR JOUR. POUR UN SÉJOUR DE 14 NUITS MINIMUM

DEAUVILLE, NORMANDIE (F)

Paris à la plage

Où se situe le XIX^e arrondissement de Paris ? A Deauville, dit-on... À tout juste deux heures de la capitale française, la station balnéaire ne compte plus ses adeptes avec sa plage bordée de cabines rétros, son casino et ses boutiques BCBG. Pour découvrir l'atmosphère si particulière de la cité normande tout en évitant la cohue des week-ends, rien de tel qu'un séjour en mode « workation ». Au Normandy, par exemple, on accueille les télétravailleurs du lundi au vendredi en leur dédiant, en plus de leur chambre, un bureau privatif. Une opportunité de goûter au luxe de l'établissement emblématique deauvillais, seul ou en famille, avec sa brasserie Belle Epoque, sa piscine intérieure chauffée à 28° et son club enfant... tout en restant connecté.

LE NORMANDY
HOTELSBARRIERE.COM | +33 2 31 98 66 22
DÈS 355 FRANCS LA NUIT



ALPENGOLD

DAVOS, GRISONS (CH)

Bureau au sommet

Puisque le home office offre la possibilité de travailler là où on le souhaite, l'AlpenGold suggère de déménager temporairement pour élire domicile à Davos durant cinquante nuits. Pendant près de deux mois, les résidents logent au sein du cinq-étoiles, situé au cœur de la très sélecte station grisonne. Petit-déjeuner gargantuesque chaque matin, parking gratuit, navette VIP pour circuler dans le village, service de blanchisserie, kids club, gastronomie nikkei, italienne ou régionale au choix pour le déjeuner et le dîner, tout est pensé pour faciliter la vie quotidienne des télétravailleurs. En plus d'un bureau dans la chambre, ces derniers peuvent réserver l'une des dix salles de réunion de l'hôtel, imprimer leurs documents au sein du business center ou faire envoyer du courrier par coursier à la demande. Ski l'hiver, randonnées en montagne l'été, piscines intérieure et extérieure chauffées, soins au spa, yoga ou fitness, la détente est également au programme de ce séjour très longue durée.

ALPENGOLD HOTEL | ALPENGOLDHOTEL.COM | +41 81 414 04 00
DÈS 14'000 FRANCS LES 50 NUITS

BOUTIQUE



L'ENDURO NOUVEAU

Alliant design et haute performance, la jeune marque suédoise Cake signe des deux-roues à mi-chemin entre le VTT de descente et moto enduro. Avec son cadre en aluminium et son habillage en fibre de carbone, le modèle Kalk OR race affiche un poids de 75 kg seulement, batterie comprise. Animé par un moteur électrique de 11 kW et offrant un couple allant jusqu'à 42 Nm, il autorise une vitesse de pointe de 90 km/h, avec un chargement en trois heures sur une prise domestique.

ridecake.com
14'050.-

DU RHUM AU MIEL SUISSE

Lémanic est un rhum au miel suisse agrémenté d'épices sélectionnées auprès d'artisans locaux. Deux cuvées par an sont proposées, déclinées en six parfums saisonniers. Écorce d'orange, vanille de Madagascar et café du Brésil fraîchement torréfié agrémentent la production printanière ; cacao, cannelle et gingembre séché celle d'automne. À noter : à chaque cuvée, la marque offre deux ruches à des apiculteurs de la région.

rhum-lemanic.ch
59.-



OVNI HI-FI

Un son bluffant à l'image de son design futuriste, voilà la promesse de l'enceinte australienne Pantheon I. Auréolée du prestigieux Red Dot Design Award 2020, la sculpture minimaliste à poser au sol se décline en blanc et en noir. Compatible avec l'assistant vocal Amazon Alexa, connectée et dotée d'une interface tactile et intuitive, elle offre une expérience acoustique à 360° grâce à ses huit haut-parleurs et une amplification de classe D.

pantheonaudio.com
2700.-



LA VALISE ULTRA-COMPRESSIBLE

Munie d'une technologie de pliage brevetée, la Flex 21 Vega de la marque israélienne Rollink ne pèse que 2,2 kg. Une fois repliée, cette valise à roulettes ne mesure que 5 centimètres d'épaisseur, ce qui permet de la ranger facilement. D'une contenance de 40 L et au format cabine, elle dispose d'une coque rigide faite de polypropylène, résistante aux chocs et aux températures extrêmes.

rollink.com
99.-



L'HEURE MÉTÉORIQUE

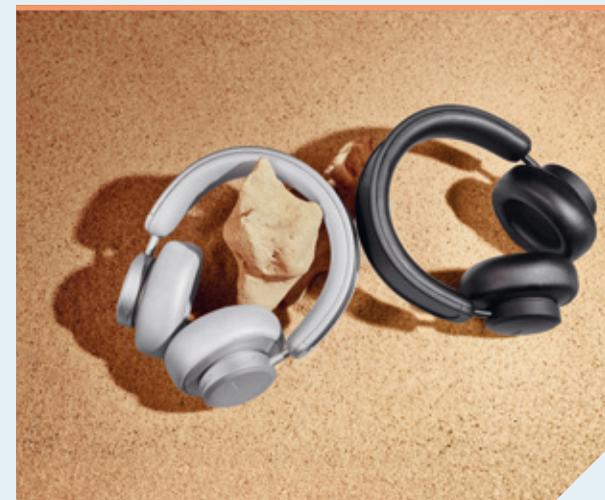
Né en 1963 pour répondre aux besoins des pilotes automobiles, le mytique Cosmograph Daytona se réinvente en se dotant d'un cadran en météorite métallique. Une matière irrégulière et brute en provenance d'un astéroïde ayant explosé il y a des millions d'années, qui rend chaque pièce unique. Muni d'un boîtier en or gris 18 carats et d'une lunette en céramique noire, le modèle s'équipe du calibre manufacture 4130.

rolex.com
32'500.-

UN COACH À FLEUR DE PEAU

Ce T-shirt de sport connecté, conçu par la start-up française Body Connect, enregistre le rythme cardiaque et permet de récolter de nombreuses autres données. Le vêtement, équipé d'électrodes et d'une cardiobox amovible de 17 g (embarquant GPS, accéléromètre et gyroscope), calcule notamment la variabilité de la fréquence cardiaque, en plus des performances sportives (vitesse, distance, dénivelé, etc.).

clicshirt.com
376,50



LE CASQUE AUDIO SOLAIRE

Dernier-né de la marque Urbanista, le casque sans fil Los Angeles dissimule une cellule photovoltaïque sous la surface de son arceau qui lui permet de se recharger continuellement grâce à la lumière ambiante, extérieure comme intérieure. Offrant jusqu'à 80 heures de réserve de batterie et compatible avec les assistants vocaux Siri et Google Assistant, il dispose en outre d'une fonction de réduction active du bruit.

urbanista.com
249.-

J'AI TESTÉ

LA FABRICATION DE COCKTAILS MOLÉCULAIRES

PAR JULIE ZAUGG

A Londres, les chimistes en herbe peuvent concocter leurs propres boissons alcoolisées en utilisant des techniques comme la cavitation à l'azote ou l'infusion à base de neige carbonique. Récit d'une soirée sous le signe de l'expérimentation.

L'expérience se mérite. Pour pénétrer dans l'ancre de ABQ, il faut s'engouffrer sous une arche ferroviaire au cœur du quartier de Hackney, à l'est de Londres, puis grimper à bord d'un camping-car inspiré de celui utilisé par Walter White, le héros de la série *Breaking Bad*, pour produire de la méthamphétamine. On enfila alors une combinaison intégrale jaune vif et on attend, avec une pointe d'appréhension, que le serveur apporte les ingrédients du cocktail moléculaire que l'on s'apprête à concocter, malgré des connaissances en chimie plus que limitées.

On commence par une boisson de bienvenue. Il s'agit d'une introduction pour les nuls: il suffit d'injecter une seringue dans le flacon pour en changer le taux d'acidité et faire passer le liquide d'un bleu ciel à un rose bonbon. Puis on passe aux choses sérieuses, à savoir le CRT, une création rafraîchissante à base de gin, de fleur de sureau, de concombre et de lime.

Il va falloir tout d'abord procéder à une cavitation à l'azote. Pour ce faire, on verse dans un fouet à crème pressurisé des piments jalapeños et un mélange contenant l'alcool et les jus de fruits. Puis on

libère le gaz dans l'appareil et on le secoue fort. Le brouet se transforme en mousse onctueuse qu'on place dans un bécher de chimiste, rattaché à un second récipient rempli de glace carbonique par l'entremise d'un tube transparent.

Assommés par les cocktails et les sons du DJ, les clients se défont de leur combinaison jaune et titubent vers la sortie

On se met à le manipuler. Le serveur accourt, l'air légèrement alarmé. «Faites très attention de ne pas toucher la neige carbonique, met-il en garde. Elle est à -80 degrés, vous pourriez vous brûler. Et surtout ne l'ingérez pas, ce serait mortel!» Ah. On remet le bécher sur son socle. On y place quelques brindilles de thym et de romarin et un peu d'eau chaude. Lorsque la glace carbonique se recouvre d'une épaisse brume blanche et mouvante, comme une potion magique maléfique, le mélange odorant remonte dans le tube et infuse, conférant à la boisson un délicat arrière-goût végétal. Il est temps de s'intéresser aux

autres créations de la soirée, à l'instar du Punchy Pete, un cocktail à base de rhum, de cognac, de liqueur de pêche et de thé Earl Grey, auquel on ajoute une fine couche de mousse pétillante obtenue en mélangeant du lait de coco, un mélange d'épices et un émulsifiant.

Le Ice Ice Janey, une glace alcoolisée, se concocte quant à lui en versant une série d'éprouvettes contenant des poudres aux couleurs de l'arc-en-ciel dans un bécher rempli de neige carbonique. Quelques coups de cuillère plus tard, on obtient une crème glacée onctueuse. Le I F*cked Ted est, lui, un breuvage enivrant à base de bourbon, de maraschino, de thym et de gingembre auquel on intègre des bulles d'hibiscus obtenues en plongeant une pierre à bulles dans le cocktail, semblable à celle qu'on utilise dans les aquariums pour oxygéner l'eau.

La soirée touche à sa fin. Assommés par les cocktails et les sons du DJ, les clients se défont de leur combinaison jaune et titubent vers la sortie. Ce n'est qu'une fois plongés dans l'air frais de cette froide nuit de janvier qu'ils reprennent leurs esprits, ravis d'avoir passé la soirée à jouer aux petit chimiste. ▲



FAITES BONDIR LES ACTIONS AVEC LES CFD



Que les marchés soient à la hausse ou à la baisse, visez les opportunités à court terme: **amplifiez les mouvements des actions avec les CFD!**

[swissquote.com/cfd](https://www.swissquote.com/cfd)

 **Swissquote**



ALPINE EAGLE

Pure et racée, l'Alpine Eagle est une réinterprétation contemporaine d'un de nos modèles historiques. Son boîtier de 41 mm est équipé d'un mouvement automatique certifié chronomètre, le Chopard 01.01-C. Façonné en Lucent Steel A223, un acier exclusif et ultra résistant fruit de quatre années de recherche et développement, ce garde-temps d'exception, fièrement conçu et fabriqué par nos artisans, témoigne du meilleur de l'expertise et de l'inventivité de notre Manufacture.

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860