

## Top & Flop



### Bâloise Parmi les sociétés cotées les plus durables

L'action de la compagnie d'assurances a été intégrée dans l'indice de durabilité SXI Switzerland Sustainability 25 de la bourse suisse. Celui-ci mesure l'évolution en valeur des 25 entreprises helvétiques qui obtiennent la meilleure évaluation en matière de durabilité selon les critères de notation de l'impact ESG (environnement, social et gouvernance) de l'agence Inrate. La composition de l'indice est actualisée chaque année en septembre.



### Bourse Dix années de vaches maigres

L'investisseur star américain Stanley Druckenmiller s'est récemment exprimé de manière très négative sur l'évolution des marchés boursiers. Selon lui, tout ce qui les a alimentés à la hausse depuis 1982 a disparu ou changé de direction. Il mentionne la mondialisation, qui a augmenté la productivité et poussé les prix à la hausse et qui, aujourd'hui, pour des raisons de sécurité géopolitique, est annulée en raison de la volonté des Etats à produire des biens stratégiques importants sur leur propre territoire. Il est probable, selon lui, que le cours des actions reste faible pendant les dix années à venir.



Arnaud Salomon, fondateur de Mt Pelerin, est un pionnier dans le domaine.

## La tokenisation? Une aubaine pour les PME à forte communauté

Dans la loi suisse, un token équivaut à une action. Ces jetons numériques enthousiasment les **start-up techno** et les marques célèbres, mais restent peu connus des entreprises des secteurs traditionnels. **Mary Vacharidis**



### CMTA

L'association genevoise Capital Markets and Technology Association, qui certifie la tokenisation des entreprises, regroupe les plus grands acteurs helvétiques dont UBS, Pictet, SIX et des cabinets d'avocats comme Lenz & Staehelin.

**A**utant le dire d'emblée: pour faire bénéficier son entreprise des avantages offerts par la tokenisation, il faut être un peu geek et plutôt à l'aise avec l'abstraction. La tokenisation? Il s'agit du fait de sécuriser des actifs, soit des parts de capital, grâce à la blockchain, alors qu'on le fait traditionnellement dans un livre de compte ou un fichier Excel. Technologie cryptographique, la blockchain permet de détenir des valeurs comme les actions d'une société sans la validation d'un intermédiaire comme un notaire ou une banque.

**Pionnier suisse en la matière, Arnaud Salomon, fondateur de l'entreprise Mt Pelerin, affirme:** «Pour une société anonyme, la tokenisation consiste en un simple copier-coller sur un ordinateur. On peut effectuer ce processus soi-même en une journée. Mais comme l'écrasante majorité des gens n'est pas à l'aise avec ces procédés, nous pouvons le faire pour eux.» En Suisse romande, les sociétés de services qui jouent ce rôle de passeur entre ancien et nouveau monde financier

ne sont pour le moment qu'une poignée, avec notamment Taurus, à Genève, et Bity, à Neuchâtel, en plus de Mt Pelerin, basée à Genève et à Neuchâtel.

Différentes PME ont déjà fait l'expérience de la tokenisation. Lancé ce printemps par le groupe d'e-commerce communautaire de Pascal Meyer, le projet de brasserie artisanale QoQa Brew illustre le processus. Fondé en 2005, QoQa est à l'origine un site de vente événementielle d'articles à des prix bradés. Avec ses extensions dans différentes catégories (QWine, QHome, QSports, etc.), le label réunit aujourd'hui une communauté exceptionnellement forte en Suisse, avec près de 1 million d'utilisateurs.

**Afin de lever le capital nécessaire au démarrage des activités,** les promoteurs de la brasserie QoQa Brew ont tokenisé 30% du capital, soit l'équivalent de 1 million de francs. Les acquéreurs des jetons numériques ont droit à des parts préférentielles des dividendes, ainsi qu'à des avantages relevant de la convivialité, comme des bières gratuites au comptoir. Le succès a dépassé les espérances. «Tout est parti en vingt-deux minutes, rapporte Pascal Meyer. La demande a été quatre fois plus élevée que la part de capital que nous avions à offrir. Notre plus gros souci est d'éviter un sentiment de frustration trop vif chez les candidats actionnaires malheureux.»

Au registre des avantages de la tokenisation, il y a la fidélisation des partenaires de l'entreprise. «Le vecteur du token permet de fédérer une communauté autour d'une entreprise et de sa marque. Les acquéreurs gagnent un statut d'ambassadeur de la firme», pointe Olivier Cohen, fondateur de la firme Alt.co, un spin-off du family office Capland créé en 2017. La tokenisation présente aussi des intérêts techniques. «La création de jetons numériques – les tokens – est très utile lorsque l'on veut fluidifier le capital d'une société entre plusieurs actionnaires, comme pour offrir de la liquidité à des investisseurs entrants ou permettre aux employés détenteurs de stock-options de vendre des parts.»

Cofondateur de Taurus, Lamine Brahimi détaille: «Quand vous tokenisez un titre, vous le numérisez, c'est-à-dire que vous l'inscrivez sur un support numérique de type blockchain. Vous le rendez donc facilement transférable et échangeable. Pour les entreprises, cette évo-

### «Tout est parti en vingt-deux minutes. La demande a été quatre fois plus élevée que la part du capital que nous avions à offrir.»

Pascal Meyer Fondateur, QoQa

lution signifie que des démarches qui prenaient jusqu'ici plusieurs mois sont maintenant effectuées en un clic. Les levées de capitaux sont facilitées d'autant. Nous recevons beaucoup de demandes pour numériser les plans de participation des collaborateurs au capital de l'entreprise, parce que la technologie blockchain simplifie énormément les choses.»

**Nos interlocuteurs soulignent unanimement l'impératif de prudence** qui prévaut lors de l'achat de jetons numériques émis par une entreprise. «Il y a une forte demande dans le fait de lever du capital de manière tokenisée. Mais attention, un titre numérisé ne va pas rendre une société plus attractive ou de meilleure qualité juste parce que le support est nu-

mérique. Une mauvaise société reste toujours une mauvaise société et vice versa», souligne Lamine Brahimi.



#### Le conseil

«Il faut également s'assurer que la société qui joue le rôle d'intermédiaire financier est supervisée par le gendarme des marchés financiers, la Finma», ajoute Yves Honoré, de Bity.

**Du côté des start-up technologiques, la tokenisation est une pratique répandue.** Arnaud Salomon dévoile: «Nous avons déjà accompagné des dizaines de firmes de ce type et avons émis plus de 200 tokens.» Mt Pelerin est elle-même la première société suisse tokenisée. La firme a émis en

2018 les premiers tokens qui rendent leurs détenteurs actionnaires de l'entreprise, au sens de la loi. Pour cela, les statuts de la start-up ont été modifiés auprès du Registre du commerce de Genève et un cadre technique a été créé pour garantir l'identification des actionnaires. Les possesseurs des tokens disposent de droits de vote et perçoivent des dividendes. Ils doivent également déclarer ces tokens, indivisibles comme le sont des actions, dans leur fortune imposable. «Notre expérience est une preuve que cette solution fonctionne. Nous avons ouvert 5% de notre capital et levé 2 millions de francs, ce qui était notre objectif», témoigne Arnaud Salomon. En collaboration avec la CMTA, l'association suisse de tokenisation, notre travail et notre technologie ont servi de base au premier standard en Suisse.»

**C'est un changement dans le Code des obligations intervenu le 1er février 2021** qui autorise la généralisation de ces nouvelles pratiques. Cette modification

Publicité



## Entreprises

### Faites le pas vers la simplicité

Nous prenons en charge votre prévoyance professionnelle. Grâce à plus de 100 ans d'expérience dans la prévoyance en Suisse romande, nous avons les spécialistes pour répondre à vos besoins, quelle que soit la taille de votre entreprise. Ainsi vous avez un partenaire sur qui compter.

Plus d'informations sur [retraitespopulaires.ch/entreprises](https://retraitespopulaires.ch/entreprises)



assure aux propriétaires de jetons numériques qu'ils peuvent faire valoir leurs droits en cas de faillite auprès d'un juge, comme s'il s'agissait de papiers-valeurs classiques.

«Dans la loi, les titres tokenisés se situent au même niveau que les actions ou bons de participation pour les sociétés anonymes», précise Lamine Brahim. Sur ce point, la Suisse dispose de conditions uniques au monde. Du point de vue juridique, les titres numériques sont émis sous la forme de droits-valeurs inscrits au sens du Code des obligations (article 973 d). «Il s'agit de l'opération de tokenisation à proprement parler. A la place d'émettre des titres physiques qui peuvent être remis aux actionnaires sous la forme de certificats papier, la société va inscrire les titres dans un registre numérique. Celui-ci doit répondre à certaines exigences légales et techniques. C'est le cas de la blockchain», explique Maxime Chollet, avocat chez Vischer, à Genève.

Reste que la tokenisation des PME est un phénomène qui peine à décoller. Alors que d'autres formes de numérisation des actifs ont de leur côté explosé, comme les non-fungible tokens (NFT) ou la finance décentralisée (DeFi). Plusieurs raisons expliquent ce décalage, selon Olivier Cohen. «Il y a d'abord le fait que la tokenisation d'une société demande une infrastructure technique que peu de PME maîtrisent. Il s'agit ensuite d'un marché très peu liquide, sur lequel acquéreurs et vendeurs restent rares. Sans disposer d'un solide réseau communautaire ou de clients évangélistes désirant monter au capital, une société qui met en vente une partie de son capital risque de ne pas rencontrer son actionnariat retail.»

L'ancien banquier observe encore que le respect des règles anti-blanchiment imposées par la Finma implique de lourds efforts de compliance. «Enfin, la finance traditionnelle a tout intérêt à freiner ces progrès numériques, poursuit Olivier Cohen. Les grandes banques d'investissement souhaitent ainsi garder dans leur giron le financement des petites entreprises par le biais du marché des capitaux et des prêts. Par ailleurs, les fonds d'investissement et de capital-risque contrôlent toujours l'organisation des différentes étapes des levées de fonds avant l'introduction en bourse. Ils n'ont pas d'intérêt à ce que ce monopole, dont ils tirent le cœur de leurs bénéfices, soit chamboulé.»



Des solutions de crédit existent désormais pour l'achat de vélos électriques.

## Acheter à crédit sans intérêts, c'est possible

Certains prestataires proposent à la vente des biens avec un **paiement échelonné** en divisant simplement le prix total par une durée prédéterminée. Explications. **William Türler**



**25%**

Le système BNPL («buy now pay later»), dont les modalités varient selon les prestataires, devrait connaître une croissance annuelle de 25 à 30% ces prochaines années.

**A**u terme d'un contrat de leasing, l'utilisateur dispose généralement de deux possibilités: restituer le bien en question – par exemple un véhicule – ou l'acquérir pour un montant prédéfini. L'avantage est qu'il peut ainsi disposer d'un objet en échange de mensualités, l'inconvénient étant le coût global plus important en cas d'achat. Cela dit, d'autres solutions de crédit existent sur le marché, notamment celle proposée par le magasin de vente en ligne de vélos électriques Mybikeplan.ch.

En collaboration avec son partenaire Bob Finance, Mybikeplan.ch, dont les bureaux sont basés à Zurich et l'offre disponible dans toute la Suisse, propose un paiement échelonné sans intérêts. En contrepartie, Bob Finance reçoit une part du bénéfice. Le prix men-

suel est calculé simplement en divisant le prix par la durée souhaitée. Par exemple, si le coût total est de 4320 francs et la durée du plan de 36 mois, le versement mensuel sera de 120 francs (4320/36).

Les achats se font uniquement en ligne, avec un soutien possible lors du processus. Le client peut ainsi choisir son vélo et le montant des mensualités qu'il souhaite payer, la durée allant de 12 à 48 mois. Pour toutes ces raisons, l'entreprise préfère parler de financement à 0% d'intérêts et non de leasing.

**Bob Finance, qui fait partie du groupe Valora** et dont le bureau zurichois emploie une quarantaine de personnes, a commencé ses activités dès 2015 avec des crédits à la consommation. La société s'est ensuite lan-

cée dans le «buy now pay later» (BNPL), soit la possibilité offerte au client d'acheter un produit et de le payer plus tard, un service que proposent aussi des opérateurs de paiement comme Byjuno (ZG) ou des prestataires de solutions d'achat tels que Swissbilling (VD).

En octobre 2019, elle a lancé, en collaboration avec Apple, une boutique en ligne offrant un financement à 0% pour les iPhone et iPad. Depuis un an, elle travaille en partenariat avec PostFinance en matière de crédit à la consommation. La société propose uniquement des financements à la consommation directement au consommateur ou via des commerçants et partenaires.

«En ce qui concerne nos offres de financement à 0%,

tous les coûts sont couverts par le partenaire commercial, précise le CEO, Hilmar Scheel. Pourquoi les commerçants sont-ils prêts à payer? Il y a deux raisons principales. Par notre intermédiaire, ils peuvent atteindre de nouveaux segments de clientèle, tels que les millennials ou la génération Z. En outre, le panier moyen augmente.»

**Dans le détail, le partenaire paie une commission** pour la fourniture de la solution technique (e-commerce et/ou points de vente), les opérations, le refinancement et les coûts de défaut ou de risque. De son côté, le client ne supporte aucun coût additionnel et verse le même prix que s'il payait immédiatement le montant total en espèces.

## «Le leasing à 0% d'intérêts est souvent proposé par des prestataires liés à un constructeur.»

**Cornelia Stengel** Directrice, Association suisse des sociétés de leasing

Au-delà des vélos électriques de Mybikeplan.ch, la société zurichoise propose également ses services dans le secteur des montres de luxe (Breitling, Gübelin, Watchdreamer), des ordinateurs et téléphones (Apple) et des appareils de fitness (Technogym). Selon Hilmar Scheel, le système BNPL, dont les modalités peuvent varier selon les prestataires, devrait connaître une croissance annuelle de 25 à 30% ces prochaines années. «Nos taux de croissance actuels sont nettement supérieurs», dit-il.

Difficile de connaître l'étendue exacte de ce marché sur sol helvétique. L'Association suisse des sociétés de leasing ne tient pas de statistiques concernant le nombre d'entreprises proposant ce type d'offres. «Le leasing à 0% d'intérêts est souvent proposé par des prestataires économiquement liés à un constructeur, notamment dans le domaine des véhicules, relève la directrice Cornelia Stengel. Le bailleur ne perçoit pas d'intérêts pour la location, il est donc concevable qu'il facture aux fabricants de biens les revenus auxquels il renonce, du fait de l'absence d'intérêts.»

Publicité

**RILSA 60 ANS**  
RÉGIE IMMOBILIÈRE

**L'immobilier dans le bon sens, depuis 60 ans**

www.rilsa.ch uspi

SVIT SCHWEIZ