

# UPDATE BUSINESS

## **Prévoyance semi-autonome.**

Le risque de placement peut être supporté collectivement ou individuellement. // **Page 4**

**Caisse de pensions.** Une solution idéale profite aux deux parties – entreprises et collaborateurs. // **Page 6**

**Start-up vs entreprises.** Ce que les entreprises fraîchement fondées et les sociétés bien établies peuvent apprendre les unes des autres. // **Page 10**

*Edition de l'automne 2016*



## «Le rapport coûts/sécurité est bien équilibré.»

L'entreprise de construction Wanner & Lott AG implantée à Regensdorf a opté pour le produit de prévoyance Swiss Life Business Invest. Stéphanie Steiner, responsable Finances et membre de la direction, nous fait part de ses expériences et de ses attentes pour l'avenir. >>> La suite en page 2

Pour Stéphanie Steiner de chez Wanner & Lott AG, une solution de prévoyance doit s'inscrire sur le long terme.

### Swiss Life Business Invest

Entretien: kathrin.wehrli@swisslife.ch

#### **Pourquoi avez-vous opté pour Swiss Life Business Invest?**


Stéphanie Steiner: Nous souhaitons bénéficier d'une solution similaire à la précédente et avons analysé plusieurs offres. Pour nous, un critère important était l'équilibre entre la sécurité de l'institution et les coûts de la solution. Autre critère déterminant: que la solution choisie s'inscrive sur le long terme. Les conseillers de chez Swiss Life nous ont pris au sérieux bien que nous soyons une assez petite entreprise. Ils nous ont présenté une offre de manière très professionnelle et agréable.

#### **Etes-vous aujourd'hui satisfaits?**

Nous sommes aujourd'hui pleinement satisfaits de Business Invest. Le suivi est irréprochable lui aussi. Lorsque nous avons des questions, on nous répond rapidement et de manière compréhensible. Les sujets administratifs sont traités par notre spécialiste des questions de personnel. Lorsque nous avons d'autres demandes, je fais le point directement avec notre conseiller.

#### **Que pensent vos collaborateurs de la nouvelle solution de prévoyance?**

Nous avons reçu peu de retours concernant ce changement. Mais nous avons observé, chez certains de nos collaborateurs, un certain intérêt pour la solution de prévoyance. Il s'agissait la plupart du temps de salariés proches de la retraite. A notre demande, notre conseiller Swiss Life et son supérieur ont présenté la nouvelle solution de prévoyance à notre personnel. Nous tenions à ce que nos salariés soient informés directement par des spécialistes de la prévoyance.



*«Je suis une personne fondamentalement optimiste. Il y aura toujours des périodes faciles et des périodes plus difficiles. Nous verrons également comment la libre circulation des personnes affectera notre activité.»*

Stéphanie Steiner



### **Nous vivons toujours plus longtemps. Qu'est-ce que cela vous inspire?**

A l'avenir, nous devons probablement recourir de plus en plus souvent à la prévoyance privée pour nous assurer. Une question se pose d'ores et déjà: combien notre génération touchera-t-elle à la retraite? Et la situation sera probablement encore différente pour nos enfants. Ajoutons à cela que nous devons certainement travailler plus longtemps. L'âge de la retraite des femmes sera probablement aligné sur celui des hommes.

### **Qu'attendez-vous de l'avenir?**

Je suis une personne fondamentalement optimiste. Il y aura toujours des périodes faciles et des périodes plus difficiles. Nous verrons également comment la libre circulation des personnes affectera notre activité. Naturellement, ce phénomène est relativement important pour notre entreprise.

### **La concurrence étrangère se fait-elle fortement ressentir?**

Nous la ressentons, mais elle reste limitée. Certes, les entreprises de construction et de transformation sont affectées par leurs concurrentes étrangères dans la même mesure, mais de manière moins marquée que dans d'autres secteurs, la concurrence étrangère étant elle aussi

soumise à la Convention nationale du secteur principal de la construction. De plus, comme nous ne sommes pas actifs près des frontières, nous ne ressentons pas la concurrence étrangère aussi fortement que les entreprises dans les régions frontalières.

### **Vos enfants ont-ils influencé ou modifié votre opinion sur l'avenir?**

Bien sûr, on se demande comment les choses seront pour eux: trouveront-ils un emploi, par exemple? Mais je pense que nos propres parents se posaient déjà les mêmes questions. Nous souhaitons inculquer à nos enfants qu'ils pourront s'en sortir quelles que soient les circonstances. Selon moi, il est toujours possible de trouver un emploi lorsque l'on s'en donne la peine et que l'on est bon dans son domaine. ▲

---

## **Wanner & Lott AG**

Transformation, rénovation, assainissement: telles sont les activités de Wanner & Lott AG. Qu'il s'agisse de réaliser l'assainissement énergétique de façades, d'effectuer des petits travaux de maçonnerie ou de rénover des bâtiments historiques, cette entreprise familiale de plus de 70 employés travaille avec soin et dévouement. [wannerlott.ch](http://wannerlott.ch)

---

## **Conseil global sur la prévoyance professionnelle**

**Dans le cadre de nos activités de conseil global aux petites et moyennes entreprises, notre priorité est de fournir à nos clients un conseil professionnel et exhaustif en matière de prévoyance professionnelle. Les conseillers Swiss Life accordent une importance particulière à la capacité de risque et à la propension au risque des clients. Il s'agit d'évaluer leur disposition à payer une prime un peu plus élevée pour bénéficier des solutions garanties d'une «assurance complète» tout en se contentant de rendements généralement plus faibles; ou leur disposition à renoncer à une solution offrant des garanties pour bénéficier de coûts plus faibles et de rendements généralement plus élevés.**

---

# Semi-autonome et collective

Avec la solution semi-autonome Swiss Life Business Invest, les risques décès et invalidité sont réassurés par Swiss Life. Le risque de placement est supporté collectivement par les œuvres de prévoyance affiliées.

L'opportunité de bénéficier de rendements plus élevés à moyen terme est tentante – et elle peut être saisie la conscience tranquille à condition que les œuvres de prévoyance soient prêtes à accepter les variations de cours des investissements.

## Une solution axée sur la sécurité

Malgré des opportunités de rendements plus élevés pour les capitaux de prévoyance, la stratégie de placement reste fondamentalement axée sur la sécurité. Comme le montre un exemple survenu l'an dernier, cette stratégie est payante: puisque la part en actions est en grande

partie investie avec une protection contre les pertes de cours (c.-à-d. couverte), le degré de couverture a chuté de moins de 1% seulement suite à la décision de la BNS de supprimer le taux plancher le 15 janvier 2015. Et cette chute fut de courte durée: le degré de couverture s'est ensuite immédiatement redressé pour se stabiliser à plus de 100%.

## Un concept de placement moderne

Le concept de placement moderne «Swiss Life Best Select Invest Plus®» joue un rôle central dans la solution Swiss Life Business Invest. En d'autres termes: seuls

les gestionnaires de fortune les mieux qualifiés se voient confier la gestion des capitaux de prévoyance. En outre, ces derniers sont régulièrement soumis à la surveillance systématique d'un *investment controller* indépendant.

Swiss Life Business Invest est résolument axée sur la sécurité et le long terme. ▲

**Des informations relatives à Swiss Life Business Invest et son degré de couverture actuel sont disponibles à cette adresse:**

 [swisslife.ch/businessinvest](https://www.swisslife.ch/businessinvest)

## Swiss Life Pension Services

Swiss Life Pension Services AG et ses filiales, qui emploient quelque 80 collaborateurs répartis sur cinq sites en Suisse, réalisent des prestations de conseil, d'externalisation et d'informatique pour les caisses de pensions et les employeurs. Parmi ces prestations figurent notamment l'expertise actuarielle, le conseil aux caisses de pensions, les calculs en conformité avec les normes internationales en matière d'établissement des comptes (IFRS et US GAAP) et les études sur la gestion des actifs et des passifs ainsi que sur la gouvernance des caisses de pensions. Les prestations d'externalisation pour les caisses de pensions incluent également le controlling de placements, la comptabilité des titres et la gestion des affaires. Dans le domaine de l'externalisation, plus de 60 000 assurés sont administrés pour le compte de clients.

[slps.ch](https://www.slps.ch)

## Fondation de placement Swiss Life

Créée en 2001 par Swiss Life SA, la Fondation de placement Swiss Life (SL AST) gère actuellement une fortune totale de plus de six milliards de francs suisses, ce qui la classe parmi les dix principales fondations de placement de Suisse. Les dix-neuf groupes de placement proposés comprennent six produits «Obligations», six produits «Actions» et trois produits «Immobilier Suisse» ainsi que quatre produits mixtes LPP. La Fondation de placement Swiss Life est représentée au sein de la Conférence des administrateurs de fondations de placement (CAFP) et soumise à la surveillance de la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP). Les institutions de prévoyance et les œuvres de prévoyance des fondations collectives peuvent investir dans les instruments de la fondation de placement. Celle-ci compte actuellement plus de 1250 clients, via plus de quatre cents caisses de pensions et fondations collectives.

[swisslife.ch/fondationdeplacement](https://www.swisslife.ch/fondationdeplacement)

Swiss Life Business Select

# Semi-autonome et individuelle

Avec la solution de prévoyance semi-autonome Swiss Life Business Select, les entreprises gèrent la prévoyance professionnelle presque à la manière d'une caisse de pensions propre.

**A**vec Swiss Life Business Select, l'entreprise affiliée détermine elle-même sa stratégie de placement – dans les limites et en tenant toujours compte de sa propension au risque et de sa capacité de risque. En d'autres termes: comme les attentes et les besoins spécifiques de l'entreprise sont pris en compte de manière optimale – chaque entreprise détermine elle-même dans quoi investir et de quelle manière –, les entreprises qui recourent à Swiss Life Business Select peuvent gérer la prévoyance professionnelle presque à la manière d'une caisse de pensions propre.

En choisissant la Fondation de placement Swiss Life, vous profiterez également du concept de placement «Swiss Life Best Select Invest Plus®».

Ainsi, seuls les gestionnaires de fortune les mieux qualifiés se voient confier la gestion des capitaux de prévoyance. En outre, ces derniers sont soumis à la surveillance systématique d'un *investment controller* indépendant. ▲

**Des informations sur Swiss Life Business Select sont disponibles à cette adresse:**



[swisslife.ch/businessselect](http://swisslife.ch/businessselect)

## Elections aux conseils de fondation 2016/2017

Les mandats des actuels membres du conseil de fondation de la Fondation collective LPP Swiss Life, de la Fondation collective Swiss Life pour la prévoyance complémentaire et de la Fondation collective pour la prévoyance professionnelle Swiss Life prendront fin le 30 juin 2017. Les différents conseils de fondation ont chargé Swiss Life SA d'organiser les élections en tant que gérante, et approuvé les candidatures correspondantes de membres de conseil de fondation et de leurs suppléants. De mi-octobre à mi-décembre 2016, les commissions de gestion des œuvres de prévoyance affiliées aux fondations peuvent proposer d'autres candidats à l'élection au conseil de fondation. Dans ce cas, les élections ordinaires auront lieu au printemps 2017. En l'absence d'autres candidats, les candidats proposés sont réputés élus tacitement.

[swisslife.ch/elections](http://swisslife.ch/elections)



**Hans-Jakob Stahel, responsable Clientèle Entreprises et membre du comité de direction, nous parle de l'offre complète.**

Depuis quelques années déjà, nous disposons d'une offre complète dans le domaine du 2<sup>e</sup> pilier et avons à cœur de vous proposer toute la palette des solutions possibles en matière de prévoyance professionnelle. Nous sommes donc toujours en mesure de vous présenter une solution, quels que soient vos besoins.

Ce qui compte, c'est que le choix de la solution optimale vous appartienne. Nous vous accompagnons étroitement dans ce processus. C'est pourquoi fournir un conseil professionnel et exhaustif est l'une de nos priorités. Dans le cadre de notre conseil, nous accordons une importance particulière à la capacité de risque et à la propension au risque de nos clients. Nos conseillers évaluent également votre disposition à payer une prime un peu plus élevée pour bénéficier de solutions assorties de garanties tout en vous contentant de rendements généralement plus faibles. Inversement, nos conseillers vous questionnent aussi afin de déterminer si vous seriez prêt à renoncer à une solution offrant des garanties pour bénéficier de coûts plus faibles et de rendements généralement plus élevés.

Pour nous, une chose est claire: en tant que prestataire complet, nous sommes tenus de sensibiliser les clients à cette nécessité de peser le pour et le contre, ainsi que de les accompagner étroitement et de les conseiller au cours de ce processus.

# La liberté de choix dans la prévoyance

Face aux faibles taux et à l'allongement de la durée de la vie, le choix de la bonne solution de prévoyance professionnelle n'a jamais été aussi important pour les entreprises. Et les collaborateurs doivent avoir leur mot à dire.

Texte: Nebahat.DerdiyokAyhan@swisslife.ch

**P**lus une entreprise compte de salariés, plus les conceptions divergent quant au meilleur moyen d'investir les avoirs de prévoyance. Les «solutions 1e» tiennent justement compte de cette réalité. Elles permettent aux collaborateurs qui touchent un revenu supérieur à 126 900 francs (état en 2016) de déterminer quelle stratégie de placement adopter pour leurs cotisations de prévoyance, et ce pour les parts de salaire supérieures à ce montant. Ces derniers peuvent alors choisir parmi diverses stratégies de placement prédéfinies par leur institution de prévoyance.

## Les deux parties en profitent

Employeurs et salariés tirent un profit identique des solutions 1e. Les salariés bénéficient par exemple d'un droit de regard sur leur prévoyance professionnelle, ce qui leur permet d'optimiser leurs capitaux de prévoyance ainsi que leur patrimoine personnel grâce à des mesures d'optimisation fiscale. Les employeurs, quant à eux, aiguissent l'intérêt de leurs collaborateurs pour la prévoyance professionnelle et sont perçus comme des employeurs progressistes sur le marché de l'emploi. Ils peuvent en outre réduire leurs engagements de prévoyance selon les normes IAS/US GAAP. ▲

## Avantages de la solution 1e – exemple de Swiss Life Business Premium:

### • Personnalisation et liberté de choix

Pour les parts de salaire supérieures à 126 900 francs, les salariés choisissent l'une des possibilités de placement proposées par leur institution de prévoyance, conformément à leur profil de risque.

### • Opportunités de rendements plus élevés

Pour un même investissement, les bénéficiaires d'une solution 1e peuvent tirer parti de rendements potentiellement plus élevés, mais supportent aussi tous les risques de perte de cours.

### • Optimisation fiscale

Pour les assurés, les rachats facultatifs présentent plusieurs avantages: le montant du rachat est déduit du revenu imposable, l'avoir de prévoyance augmente du même montant et le futur versement en capital est imposé à un taux bien inférieur dans la plupart des cantons.

### • Flexibilité et possibilités d'épargne accrues

Les entreprises peuvent proposer jusqu'à trois plans d'épargne par catégorie de collaborateurs, ce qui permet à leurs salariés de choisir individuellement combien épargner et investir.

### • Optimisation bilancielle pour les entreprises

Les employeurs sont également avantagés: les entreprises qui établissent leur bilan selon les normes comptables internationales (IAS ou US GAAP) peuvent réduire, dans leurs comptes annuels, leurs engagements et leurs risques de prévoyance car Swiss Life Business Premium permet de définir l'ensemble des prestations sous forme de capital, y compris les prestations d'invalidité.



Swiss Life myWorld

# «La transition numérique est un processus permanent.»

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017, le certificat de prévoyance sera disponible à tout moment au format numérique sur le portail de prévoyance Swiss Life myWorld. Dans un entretien, **Sibylle Giesler** und **Silvia Marti**, CFO et responsable du personnel de McOptic, font part de leurs impressions sur cette nouveauté et sur la transition numérique.



Pour Sibylle Giesler et Silvia Marti, c'est sûr: le numérique est devenu indispensable.

Entretien: Leurita.Bejtullahu@swisslife.ch

## **Que pensez-vous de la numérisation du certificat de prévoyance?**

Silvia Marti: A l'ère du numérique, c'est tout simplement nécessaire. Cela permet par ailleurs d'économiser du papier, ce qui est également important.

## **Selon vous, quels en sont les avantages et les inconvénients?**

Sibylle Giesler: Le principal avantage est sans aucun doute la simplicité: lorsque

j'ai besoin du certificat de prévoyance, je peux le consulter en ligne, il est disponible à tout moment. Auparavant, il fallait commencer par le chercher.

Silvia Marti: C'est vrai. Pour les personnes qui ne disposent pas d'une connexion à Internet ou qui sont peu enclines à surfer sur le Web, cela peut sembler un inconvénient à première vue. Mais il existe d'autres solutions, comme la commande par téléphone, par exemple.

## **Quels sont les avancées de McOptic en matière de numérique?**

Sibylle Giesler: La transition numérique est un processus permanent. Par exemple, nous avons récemment introduit un système de notification informant le client au choix par SMS ou par e-mail que ses lunettes sont prêtes. Ce système est très bien accueilli par nos clients et par nos collaborateurs.

## **Communiquez-vous aussi avec vos collaborateurs grâce aux moyens numériques?**

Silvia Marti: Oui, bien sûr. Nous venons par exemple de procéder à un nouveau lancement de notre intranet. Cette solution a déjà fait ses preuves.

Sibylle Giesler: Absolument: cela nous permet de joindre simultanément tous nos collaborateurs dans l'ensemble de nos filiales, et aussi de garantir simplement que tous utilisent les mêmes formulaires et les mêmes documents. ▲



[myworld.swisslife.ch](http://myworld.swisslife.ch)

## **McOptic**

Avec 62 filiales, McOptic est une chaîne de magasins d'optique bien connue en Suisse. McOptic propose une gamme attractive de marques de lunettes, de lunettes de soleil, de lentilles de contact et d'accessoires de haute qualité à des prix équitables. Tous les verres correcteurs proviennent de fournisseurs suisses de premier choix. McOptic se distingue par sa promesse: «pleinement satisfait ou remboursé». [mcoptic.ch](http://mcoptic.ch)



Simon Lang de chez REGCO conseille les prestataires de services financiers en matière de conformité.

### Transition numérique

# «Ce pack est excellent pour les start-up.»

La transition numérique affecte également la prévoyance professionnelle. L'avantage: tout devient plus simple et plus rapide. Simon Lang de la start-up REGCO revient sur ses expériences pour trouver une solution adaptée.

Entretien: Noah.Savary@swisslife.ch

### **Dans quels domaines et de quelle manière la transition numérique se fait-elle ressentir?**

Il n'y a presque plus aucun domaine de la vie qui ne soit pas affecté. La transition numérique est aussi en marche chez nos clients: aujourd'hui, la plupart souhaitent mettre en œuvre les prescriptions réglementaires à l'aide des processus numériques les plus automatisés possible.

### **Et vous, êtes-vous également sur la «voie du numérique»?**

Je m'informe régulièrement sur Internet, et je m'efforce d'effectuer un maximum de choses en ligne. C'est le cas pour l'assurance maladie ou automobile, par exemple.

### **Y compris pour les sujets plus complexes tels que la prévoyance professionnelle?**

Oui, aussi. Nous avons recherché notre prévoyance professionnelle sur Internet, effectué des comparaisons et avons souscrit notre solution directement en ligne. Tout se déroule bien jusqu'à présent et



nous sommes satisfaits de Swiss Life Business Direct.

**Quels avantages y voyez-vous par rapport à une solution traditionnelle?**

Sans nul doute celui d'avoir pu trouver une prévoyance professionnelle rapidement et en toute simplicité. De plus, nous avons pu définir exactement nos attentes et nos besoins – et ce qui était superflu. Le portail myLife est très clair et facile à comprendre.

**N'aimeriez-vous pas avoir un conseiller à votre disposition?**

Non. La plupart du temps, nous n'avons aucun problème pour trouver nous-mêmes la solution. Toutefois, lorsque nous avons besoin d'assistance, nous pouvons nous adresser directement à un conseiller à la clientèle via le portail, à notre convenance par téléphone, par e-mail ou par chat. Tout s'est toujours bien déroulé jusqu'à présent.

**Recommandez-vous Swiss Life Business Direct?**

Absolument. Ce pack convient parfaitement aux start-up car il permet de souscrire une prévoyance professionnelle et de bénéficier des couvertures nécessaires rapidement, en toute simplicité et sans bureaucratie. ▲

## REGCO

REGCO a été fondée par Bita Lang-Tavana il y a deux ans. Avec l'aide de son mari Simon Lang et de six collaborateurs, la société conseille des banques et d'autres prestataires de services financiers dans toute la Suisse sur des questions juridiques et réglementaires. Les questions liées aux sujets de compliance et l'aide à la mise en œuvre des prescriptions réglementaires y occupent une place centrale. Les grands sujets actuels sont la mise en œuvre de la loi FATCA et de l'échange automatique de renseignements en matière de fiscalité.

[regco.ch](http://regco.ch)

Swiss Life Business Direct

# Plus de temps pour les start-up grâce aux offres groupées

Il n'y a pas plus simple: grâce à la solution en ligne Swiss Life Business Direct, les start-up ont la possibilité de souscrire simultanément une solution de prévoyance professionnelle (LPP), d'assurance accidents obligatoire (LAA) et d'assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie (ACIJ).

Texte: Martin.Naegeli@swisslife.ch

Les questions de prévoyance ne sont généralement pas une priorité lors de la création d'une société. C'est compréhensible – qui souhaite se pencher sur l'assurance et la prévoyance durant cette période cruciale? L'élaboration du modèle commercial, le financement et la commercialisation des produits sont alors des sujets prioritaires. Car au final, l'objectif est d'atteindre le seuil de rentabilité le plus vite possible et de permettre le bon développement de la société.

Pour que les fondateurs de start-up, leurs collaborateurs et leurs proches ne soient pas démunis en matière de prévoyance, Swiss Life a développé, en partenariat avec des start-up, une plateforme Web de pré-

voyance professionnelle simple et efficace. Cette solution permet au fondateur et à ses collaborateurs de bénéficier d'une couverture complète. Le pack comprend une solution de prévoyance professionnelle (LPP), d'assurance accidents obligatoire (LAA) et d'assurance collective d'indemnités journalières en cas de maladie (ACIJ). La LAA et l'ACIJ sont proposées par notre partenaire Helsana. La plateforme fournit des informations détaillées et compréhensibles à toutes les étapes. Bien entendu, il est également possible de bénéficier d'un conseil personnalisé à tout moment. ▲



[businessdirect.swisslife.ch](http://businessdirect.swisslife.ch)

## Start-ups

# Start-up vs sociétés bien établies: apprendre les unes des autres

«Innovation», «transition numérique», «révolution»: tels sont les termes que l'on associe généralement aux start-up en plein essor. Les entreprises bien établies ont beaucoup à apprendre des start-up. Et vice versa.

Texte: Natascha.Tummeley@swisslife.ch

**D**e nos jours, les start-up semblent en mesure de pouvoir sauver l'économie, et jouent un rôle moteur en matière d'innovation et de transition numérique. Pourquoi? La réponse est simple: elles ne cessent de nous surprendre en inventant de nouveaux modèles commerciaux. Bien souvent, ces modèles répondent à un besoin dont la plupart des gens ignoraient l'existence. Par exemple: avant l'arrivée de Facebook, nul ne souhaitait pouvoir communiquer plus directement avec le reste du monde et exposer sa propre vie. Autre exemple: avant l'arrivée d'AirBnB, personne n'imaginait pouvoir passer de superbes vacances chez un inconnu.

## Ce que les entreprises ont à apprendre des start-up

Les start-up et leurs produits peuvent rendre notre vie plus agréable et notre quotidien plus divertissant. Mais les start-up ont aussi leur propre conception de l'échec. Les entreprises bien établies –

et les individus en général – pourraient apprendre d'elles que l'échec est permis.

Cela peut sembler curieux à première vue, mais l'échec est aussi une chance. Les start-up reposent sur le principe selon lequel il faut sans cesse tester de nouvelles idées. Lorsqu'elles échouent, cela n'est pas perçu comme un revers, mais comme un nouveau départ: on sait maintenant pourquoi les choses n'ont pas fonctionné.

Les start-up ont également une approche différente s'agissant des produits et solutions: elles ne sont pas à la recherche d'idées, mais s'interrogent sur les problèmes rencontrés par l'utilisateur final. Voici des exemples dans le secteur de la finance et de l'assurance: quel est le problème rencontré par une jeune maman à la recherche d'une base de financement pour acheter une maison avec jardin pour elle et ses enfants? A quel problème est confronté un jeune homme qui a souscrit des polices d'assurance chez trois assureurs différents? Aujourd'hui, qu'est-ce qui empêche les gens d'investir leur épargne tout en bénéficiant des meilleurs rendements? Et ainsi de suite.

## Les problèmes pertinents mènent à des solutions

Lorsqu'un problème est identifié, les start-up s'efforcent de déterminer s'il s'agit d'un problème pertinent. Des solutions possibles sont ensuite définies, des solutions techniques la plupart du temps. Il peut par exemple s'agir d'une application qui réunit les polices d'assurance issues de divers prestataires, qui présente les





**Impact Hub Zurich: un lieu de rencontre pour les entreprises de tout type**

nouvelles possibilités de financement pour les parents seuls ou qui facilite le négoce et l'épargne. Pour développer leur application finale, les start-up sont prêtes à effectuer des essais, et à essayer des échecs parfois. L'échec est une chance: c'est le seul moyen de se rapprocher des véritables solutions et de créer un produit réellement utile. Ainsi, si une entreprise bien établie souhaite favoriser l'innova-

tion, il est recommandé d'abandonner les processus trop rigides et anciens, de suivre la voie tracée par les start-up et d'avoir le courage de tolérer l'échec. Cela demande de l'énergie, mais au final, ce moyen est très pratique pour tester de nouvelles idées et de nouveaux procédés en vue d'aboutir à des solutions utiles.

## Ce que les start-up ont à apprendre des entreprises

Inversement, les start-up ont beaucoup à apprendre des entreprises bien établies: comment fonctionne le marché? Comment concevoir un modèle commercial adapté à partir d'une bonne solution? Comment créer ensuite une véritable entreprise? Comment réussir sa stratégie? Comment se maintenir durablement sur le marché?

## Tout le monde profite

Les entreprises ont besoin d'innovation pour pouvoir survivre et se développer à l'ère du numérique. Les start-up ont besoin des entreprises en tant que mentors, investisseurs et partenaires.

Un transfert de connaissances permanent et une collaboration dans un esprit de partenariat profitent à tout le monde: aux start-up, aux entreprises bien établies, à l'économie dans son ensemble et aux clients – ce qui est l'essentiel. C'est la raison pour laquelle Swiss Life travaille en étroite collaboration avec diverses start-up et initiatives (cf. encadré). ▲

## Conseils

Les «Impact Hubs» tels que [zurich.impacthub.ch](http://zurich.impacthub.ch) sont d'excellents lieux de rencontre pour les start-up et les entreprises grâce aux manifestations, ateliers et rencontres qui y sont organisés. Egalement intéressants pour les entrepreneurs: les incubateurs d'entreprises, comme l'IFJ Lab [ifj.ch/findinvestors](http://ifj.ch/findinvestors) à Schlieren ou l'Entrepreneurs Organization [eonetwork.org/switzerland-zurich](http://eonetwork.org/switzerland-zurich).

Autres initiatives utiles et intéressantes: DigitalZurich2025 [digitalzurich2025.com](http://digitalzurich2025.com) ou Swiss Fintech Innovations [swissfintechinnovations.ch](http://swissfintechinnovations.ch).

A photograph of two men in a warehouse. The man on the left, Marcel Henrion, is smiling and looking at a document held by the man on the right. They are standing next to a yellow industrial machine. The background shows shelves filled with various items.

Marcel Henrion, 57 ans,  
client de Swiss Life

*«Je veux laisser à mes  
enfants ce dont je suis fier.»  
Prends les devants.*

A 57 ans, Marcel Henrion est au milieu de sa vie.  
Découvrez comment il organise la relève au sein de son entreprise.  
[swisslife.ch](http://swisslife.ch)



**SwissLife**  
L'avenir commence ici.