

**LUGANO: l'aéroport est en mesure d'assumer tous ses engagements**

Lugano Airport dispose des liquidités nécessaires pour faire face «à toutes les dépenses courantes, charges, salaires, prestations de fournisseurs», selon le président de son conseil d'administration, Emilio Bianchi. Dans une prise de position écrite, ce dernier a tenu à répondre à une interpellation déposée samedi dernier par trois élus municipaux luganais soulevant des doutes quant à la santé financière de la société exploitant l'aéroport, dont la ville tessinoise est actionnaire majoritaire. «Il n'y a pas de positions créancières de tiers susceptibles de compromettre de quelque manière que ce soit l'activité d'exploitation de l'aéroport, a-t-il affirmé, soulignant que l'entreprise est libre de dettes envers les banques et les instituts financiers. «Nous confirmons que la pérennité opérationnelle de Lugano Airport n'est pas le moins du monde remise en question», a affirmé M. Bianchi. Dans leur interpellation, les trois signataires estiment que l'ardoise laissée par la compagnie régionale Darwin Airline après sa faillite, le recul du nombre de passagers en 2017, la suppression de la ligne pour Genève et les nombreuses annulations de la part de Swiss au premier trimestre 2018 «ne peuvent qu'avoir mis en difficulté la société». Les élus locaux pointent par ailleurs du doigt une gestion «mauvaise et désordonnée» de la communication de la part de la société d'exploitation et de son autorité de tutelle. Il y a un peu plus de deux semaines, le directeur général (CEO) de l'aéroport et ex-patron de Darwin, Maurizio Merlo, évoquait la possibilité de reprendre à son propre compte la ligne Lugano-Genève. — (awp)

**VALAIS: hiver en demi-teinte pour les remontées mécaniques**

La fréquentation a augmenté, mais les conditions météorologiques ont influencé négativement les chiffres. Au 15 mars, les entreprises valaisannes présentent une augmentation de 3,3% du nombre de journées skieurs par rapport à la même période de l'an dernier, a expliqué l'association faitière Remontées Mécaniques du Valais (RMV). Mais la saison 2016/2017 est à qualifier de faible en matière de fréquentation. La météo capricieuse des week-ends et la tempête Eleanor ont terni le bilan aux trois quarts de la saison. Certaines stations ont dû fermer jusqu'à 13 jours en raison des mauvaises conditions météorologiques. La saison avait bien débuté. A mi-janvier, les résultats affichaient une hausse de 15% de la fréquentation. — (awp)

**TOURISME: la crainte du terrorisme recule**

La crainte du terrorisme continue d'influencer les choix des destinations de vacances des Suisses en 2018 (77%); mais moins qu'en 2017 (82%), selon le TCS. La Suisse reste le lieu de villégiature le plus apprécié des Helvètes. Les visites de villes diminuent clairement au profit des voyages de découvertes, notait hier le TCS dans son deuxième baromètre du voyage. Ce transfert s'explique par le fait que les zones urbaines sont les principales cibles des terroristes. — (ats)

# L'Université de Genève s'ouvre au monde de l'entrepreneuriat

**FORMATION CONTINUE.** L'Unige, en partenariat avec la CCIG, lance un programme en transformation digitale dédié aux patrons de PME.

MATTEO IANNI

Souvent considérée comme trop complexe, trop longue à mettre en place voire trop dangereuse, la numérisation en Suisse n'est encore guère sollicitée par les entreprises. Entre crainte et espoir, entre risques et opportunités, le tissu économique des entreprises genevoises et de la Suisse romande est confronté à de nombreux défis et questions liées à la digitalisation. C'est dans cette optique que, hier matin, la Chambre de commerce, d'industrie et de services de Genève (CCIG) et l'Université de Genève ont annoncé le premier programme certifiant de formation continue en Leadership de la transformation digitale. Dédiée aux chefs d'entreprise et cadres dirigeants, cette formation est également le premier partenariat conclu entre la CCIG et l'Université.

**Une formation sur cinq mois à 15.000 francs**

Ce programme certifiant de formation continue démarrera le 29 août prochain à l'Unige et prendra fin en janvier 2019. Pour permettre aux participants d'allier travail et études, les cours sont organisés en 7 modules de 2 à 5 jours maximum sur 5 mois. Ce programme comptabilise au total 150 heures de cours et de travaux, permettant d'obtenir un diplôme universitaire de la Geneva School of Economics and Management (GSEM). L'inscription coûte 15.000 francs.

«Il semble indéniable qu'aujourd'hui, les dirigeants ont besoin d'amorcer et d'intégrer les transformations nécessaires pour faire face à un marché de plus en plus concurrentiel et en mutation ra-



**YVES FLÜCKIGER.** Le recteur de l'Université était présent pour la présentation de ce premier partenariat entre l'Unige et la CCIG.

pide, commente Juan-Carlos Torres, président de la CCIG. Le défi ne réside pas uniquement dans la capacité de créer des nouvelles

technologies, mais plutôt dans celle de redéfinir la façon dont les entreprises créent et captent de la valeur. Notre but premier est de soutenir

la compétitivité des entreprises et institutions genevoises.»

L'ambition de ce CAS (Certificate of Advanced Studies) en Leadership de la Transformation Digitale est double : d'une part, apporter aux dirigeants et leaders une vue d'ensemble des transformations digitales en cours et, d'autre part, leur permettre de travailler dans le cadre privilégié de l'Université, sur un projet concret de transformation digitale de leur entreprise. L'Unige vise près de 100 candidats formés dans les trois prochaines années.

**Visite à la Silicon Valley**

La formation offrira, aux chefs d'entreprises, des études de cas, des rencontres avec des acteurs clés du digital, et surtout des sessions de coaching pour leur propre projets de transformation digitale. D'ailleurs, la première condition d'éligibilité à la formation pour les candidats est qu'ils aient pour but

d'identifier et de monter un projet de transformation digitale pour leur entreprise, leur business unit ou leur département.

Le CAS proposera également des visites d'incubateurs et d'entreprises à la pointe du digital. À cet effet, un des modules proposés consistera en plusieurs visites d'entreprises à la Silicon Valley en partenariat avec Swissnex. «Il ne s'agit en rien d'un cursus destiné à explorer les aspects technologiques de la transformation numérique, mais bien d'amener les participants à maîtriser ses composantes en termes stratégique (nouveaux business models), de gestion de l'entreprise (nouvelles organisations et chaîne de valeur) et de leadership (adaptation des modes de leadership, de communication, et de la gouvernance de l'entreprise.)» explique Thomas Straub, vice-doyen de la faculté GSEM. ■

## Les entreprises suisses sont en retard dans la transformation digitale

Cette formation continue en transformation digitale fait appel aux professeurs et enseignants de l'Université de Genève ainsi qu'à des intervenants et conférenciers externes, chercheurs, chefs d'entreprises ou entrepreneurs dans le domaine des nouvelles technologies, du conseil en transformation digitale, dont Neil Rimer, General Partner et co-fondateur d'Index Ventures, une des principales entreprises de capital risque au monde.

L'investisseur soutient cette formation continue. Néanmoins, il reste sceptique sur le fait que la Suisse puisse montrer une certaine volonté pour la transformation digitale. «Ce n'est bien sûr pas un problème «génétique» car les personnes en Suisse sont tout aussi capables que les personnes des autres pays. Mais de nos jours, j'ai l'impression qu'en Suisse nous avons tendance à nous reposer sur nos lauriers et les

grands succès des industries traditionnelles comme la chimie, la pharma, les banques et l'horlogerie. A mon avis, on ne met pas vraiment la priorité sur l'innovation et la technologie en Suisse.»

Même son de cloche pour Yves Flückiger, recteur de l'Université de Genève. «L'Université doit être en symbiose avec l'écosystème genevois et régional, voire international. Par conséquent, nous devons répondre aux besoins de cet écosystème pour pouvoir faire notamment des formations continues, mais également dès la formation de base afin de former des étudiants qui vont répondre à ses besoins. À l'heure actuelle, les entreprises suisses sont en retard dans ce processus de digitalisation. Mais cela est surtout une question culturelle. Nous sommes plutôt attentistes, prudents. Nous attendons que le changement ait fait ses preuves

ailleurs pour ensuite l'appliquer. Cela vaut également pour le digital et le numérique. C'est pourquoi, il faut pouvoir s'y préparer et préparer le personnel pour les intégrer tout comme les chefs d'entreprise pour lesquels c'est une question vitale pour demeurer compétitifs sur leur marché. C'est un défi dont beaucoup de personnes affrontent avec crainte.»

Si aujourd'hui l'Unige s'efforce de proposer des formations sur le digital, dont la dernière en date un Master en Business Analytics proposé par la Faculté GSEM (à l'intersection entre la Data Science, la statistique et le management), l'Université songe pour l'avenir à introduire des cours de transformation digitale plus tôt dans le cursus universitaire, au niveau Bachelor. Concernant le partenariat avec la CCIG, le recteur de l'Unige confie que d'autres accords verront le jour. — (MI)

## Découvrir son chez-soi en réalité virtuelle

**KAÏNOO.** La start-up neuchâteloise offre des prestations avant-gardistes en visite interactive 3D pour les milieux de l'architecture et de l'immobilier.

SOPHIE MARENNE

Circuler dans son futur appartement pour en apprécier les volumes, expérimenter différentes couleurs sur les murs, tester divers matériaux au sol... En bref, s'immerger dans le lieu, avant même qu'il ne soit construit: voilà ce que propose la start-up Kaïnoo. L'entreprise basée à Savagnier, dans le canton de Neuchâtel, a conçu un outil 3D interactif qui permet à l'utilisateur de flâner dans un environnement en réalité virtuelle (VR) et d'en explorer les potentialités.

Dans le premier module que L'Agefi a pu tester, le participant déambule librement dans un appartement situé à Hauterive, sur le littoral neuchâtelois. La visite VR de ce bien – à vendre mais pas encore construit – remplace ici la vente sur plan grâce au casque Samsung Gear VR. Couleur des sols, des murs, des meubles: tout est customisable, d'une simple pression du doigt sur le côté du



Les applications sont conçues en 5 à 6 semaines – soit à partir de plans, soit sur base de lieux existant grâce au scanning 3D.

masque. La deuxième application expérimentée par nos soins a été développée pour le salon Habitat-Jardin de Lausanne. Elle propose d'explorer la SuisseHaus, une habitation décorée avec du mobilier de designers helvé-

tiques. Non seulement le participant s'y promène à l'aide d'un casque HTC Vive, mais il peut aussi personnaliser une pièce à l'envie et s'y déplacer «comme en vrai», grâce à des capteurs de mouvement.

Venu du secteur de la construction, Joël Rollier a créé Kaïnoo en 2011. De la planification et la conception 3D technique, l'entreprise a ouvert ses activités à la 3D interactive et au scanning 3D. Le directeur décrit: «Nous avons été intéressés par le potentiel des premiers casques VR dès leur arrivée sur le marché, en 2014. Les visites VR que nous concevons sont le prolongement naturel de nos activités d'origine.»

Caroline Petter, représentante commerciale, ajoute: «Nous pouvons recréer n'importe quel environnement, sans limite de taille». L'équipe d'une quinzaine de collaborateurs a notamment modélisé la totalité d'un hameau de villas, offrant l'examen du quartier et de différentes habitations, mais aussi la prise de conscience de la vue et de la situation de chacune d'entre elles. Les modules créés par Kaïnoo demandent 5 à 6 semaines de conception et peuvent être déployés sur Android, PC, ou un

site internet. Faciles d'utilisation, les casques ne nécessitent ni câblage, ni alimentation ou connexion internet sauf pour la fonction multiutilisateur. «Cette nouveauté permet à plusieurs personnes, une famille par exemple, de se rencontrer dans la visite. Cela invite à la discussion et diminue le stress de l'expérience virtuelle».

La clientèle de sa société, est constituée de professionnels – architectes et promoteurs immobiliers principalement – mais aussi de quelques privés qui se lancent dans des travaux. «Ils peuvent ainsi faire leurs choix en testant couleur et matériaux dans un univers virtuel fidèle et à l'échelle», explique-t-elle. Touchant majoritairement la Suisse romande, la start-up commence à se faire une clientèle outre-Sarine et intervient ponctuellement à travers l'Europe. L'entreprise est à retrouver au SINE, le salon de l'immobilier neuchâtelois, du 25 au 29 avril. ■