

ACTEURS

La fable de la start-up: la Licorne et la Fourmi

NICOLAS DURAND

La théorie voudrait que les meilleures start-up deviennent rapidement des Licornes, c'est-à-dire des entreprises avec un potentiel tel, que leur valeur dépasse le milliard de francs.

Quand bien même, la plupart du temps, ces entreprises ne deviendront jamais rentables, elles font fantasmer les investisseurs... Pour créer une Licorne, la théorie prônée dans les cours d'entrepreneuriat soutient que l'entrepreneur doit d'abord identifier un problème important, puis rechercher une solution qui deviendra «l'opportunité». «Fall in love with the Problem, not the Solution!» Néanmoins, force est de constater que la plupart de nos start-up suisses prennent le chemin inverse en développant une nouvelle technologie, le plus souvent

issue d'une haute école ou d'une polytechnique, et cherchent ensuite un problème à résoudre. Est-ce la raison pour laquelle nos Licornes suisses se comptent sur les doigts d'une main (à qui il manquerait plusieurs doigts)?

Dans tous les cas, changer le monde en amenant une nouvelle solution est chronophage et nécessite de lever énormément de capitaux, surtout si le domaine est fortement régulé (ce qui est typiquement le cas pour l'industrie médicale, l'automobile, le spatial, etc.).

Dans le monde des start-up, on a donc tendance, à tort, à évaluer le succès d'un entrepreneur à sa capacité à lever des fonds... Et dans cette catégorie, Elizabeth Holmes a battu tous les records! En 2003, alors âgée d'une vingtaine d'années, étudiante à l'Université de Stanford, elle décide

d'arrêter ses études pour fonder la start-up Theranos, promettant aux investisseurs et aux patients de révolutionner le diagnostic médical à partir d'une goutte de sang.

Une Licorne voit le jour. Et en une douzaine d'années, et près de 800 millions de dollars investis, l'étudiante devient une vedette du monde des affaires, faisant de la publicité et des accolades. La relève de Steve Jobs est assurée!

Quand un beau jour, un journaliste se rend compte que la Licorne tant admirée est empaillée, et que la miraculeuse technologie gardée secrète durant tant d'années, n'existe tout simplement pas, tout s'effondre.

L'autorité de contrôle américaine (FDA) audita l'entreprise et confirma la découverte du journaliste. L'histoire aurait pu se terminer ainsi. Mais voilà que, sous

la pression insoutenable des promesses faites devant le monde entier, l'entrepreneure dut délivrer à tout prix, et fit l'erreur de tricher... Et dans le milieu médical, où les conséquences peuvent être dramatiques, le régulateur n'apprécie pas.

Les Américains ont cette formidable qualité de croire en l'entrepreneuriat, de donner leur chance à ceux qui veulent la tenter. Mais gare aux tricheurs! La Licorne américaine a depuis causé beaucoup de mauvais sang dans son

industrie, surtout auprès des investisseurs qui sont devenus, de fait, très méfiants et suspicieux.

Pourtant, à la même époque en Suisse, une discrète petite fourmi inventa la miraculeuse technologie permettant de réaliser de tels tests médicaux rapides à partir d'une goutte de sang. Très mauvaise magicienne, elle eût beau à l'époque expliquer son secret à qui voulait l'entendre, le succès fut mitigé car ici, on se méfie des entrepreneurs... forcément un peu fous et toujours irréalistes.

La fourmi, résiliente et optimiste, s'acharna donc au travail et démontra que son idée fonctionnait et qu'elle pourra, le moment



CEO ABIONIC

venu, révolutionner son marché et se transformer en Licorne pour les bonnes raisons.

La morale de cette histoire est que... Licorne tricheuse sur la paille ses investisseurs mettra, Fourmi disciplinée heureux ses investisseurs rendra. ■

Les investissements directs internationaux en baisse!

MARIE OWENS THOMSEN

Chef économiste **INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT**

Le commerce international n'a pas encore été concrètement impacté par des mesures protectionnistes. Même si les Etats-Unis vont imposer un taxe de 25% sur une partie des importations chinoises à partir du 6 juillet, ces actes ne représentent qu'une goutte d'eau dans le total des échanges de biens et de services dans le monde d'environ 16 mille milliards de dollars en 2016 (OMC).

Néanmoins, on constate déjà des changements de tendances dans l'économie mondiale face à de simples menaces protectionnistes. Sur le plan des investissements directs internationaux, les flux sont en baisse depuis 2015 (OCDE, avril 2018).

Les flux d'investissements directs internationaux ont chuté de 18% entre 2016 et 2017 et au quatrième trimestre ils ont atteint leur niveau le plus bas depuis 2013.

Les flux entrants dans les pays de l'OCDE ont quant à eux baissé de 37%, avec l'Angleterre et les Etats-Unis comme principaux perdants par rapport à 2016.

Les effets du Brexit et des élections américaines

Ces chiffres laissent suggérer que les votations concernant la sortie de l'Angleterre de l'Union européenne, ainsi que l'élection présidentielle aux Etats-Unis ont prôné davantage de prudence de la part des entreprises multinationales. L'Union européenne a vu ses in-

vestissements entrants baisser de 45%, et ils étaient même négatifs au cours du quatrième trimestre. Il est important de noter que ces chiffres sont en contraste avec la tendance mondiale, les flux entrants dans les pays hors-OCDE ayant augmenté de 3% sur la même période.

Dans l'ordre des pays recevant le plus de flux entrants, les Etats-Unis sont toutefois toujours en tête en 2017, suivis par la Chine, le Brésil, les Pays-Bas, la France, l'Australie, la Suisse, et l'Inde. Concernant les flux sortants, les Etats-Unis figu-

LES FLUX
D'INVESTISSEMENTS
DIRECTS INTERNATIONAUX
ONT CHUTÉ DE 18%
ENTRE 2016 ET 2017
ET AU QUATRIÈME
TRIMESTRE ILS ONT ATTEINT
LEUR NIVEAU LE PLUS BAS
DEPUIS 2013.

rent là aussi en tête, devançant le Japon, la Chine, l'Angleterre, l'Allemagne, et le Canada. Ceux en provenance de Chine étaient en baisse en 2017 pour la première fois depuis 2005. Malgré ces mauvaises nouvelles, les pays de l'OCDE reçoivent encore 54% des flux totaux dans le monde, ce qui représente toutefois une baisse sensible comparé aux 63% enregistrés en 2016.

Il n'y a pas que les menaces protectionnistes qui ont une influence sur



les investissements entre pays. La réforme fiscale américaine est également un facteur important, ainsi que les diverses initiatives des régulateurs visant à limiter l'optimisation fiscale de la part des multinationales. En outre, les pays peuvent remplacer les investissements directs de l'étranger en investissant davantage dans leur propre pays, par des résidents.

En témoigne l'augmentation des investissements privés aux Etats-Unis en 2017, à 5.4%, par rapport à zéro en septembre 2016, une évolution similaire à celle de l'Angleterre.

Tout n'est donc pas perdu pour ces pays, ni pour le monde, mais le repli sur soi est manifeste. Psychologiquement parlant, un repli sur soi est signe de trouble, et s'associe à un défaut de communication et à un accroissement d'égoïsme. Etant donné que l'économie est la somme des comportements des acteurs qui la composent, le virage suggéré dans ces chiffres n'est pas des plus réjouissants. ■

XAVIER COMTESSE

Mathématicien, digital shapers

Questionner la pharmacie de quartier à l'heure de la révolution digitale, c'est comme aller à la bibliothèque alors que l'on a accès à Wikipédia! Cela n'a pas beaucoup de sens. Et pourtant l'officine de pharmacie va aussi évoluer dans le sens d'une plus grande accessibilité, une accessibilité permanente grâce à des applications «intelligentes» qui vont nous accompagner au quotidien et cela directement sur notre smartphone.

Dépasser son rôle de «commerce spécialisé» comprenant la préparation et la remise de médicaments liés à l'ordonnance du médecin, pour offrir un service plus complet, plus large concernant tous les aspects de notre santé. À la fois en répondant aux besoins des clients mais aussi en offrant de nouveaux services orientés sur la santé de ceux-ci.

La prévention

La santé est vécue de nos jours de manière beaucoup plus complexe par les gens. En effet, pour chacun d'entre nous cela va de nos activités sportives aux séances de relaxation en passant par la nourriture naturelle et bio, aux aliments (aliments-médicaments) sans oublier le «quantified self», l'Internet des objets (comme les montres connectées) ou encore les big data, etc. Mais une évolution encore plus importante est en train de se dessiner autour des progrès spectaculaires de l'IA (Intelligence augmentée).

Jean-Philippe de Toledo confirme cette vision: «demain les tâches du pharmacien vont se situer de plus en plus dans la gestion de la santé et du bien-être et non plus uniquement dans le suivi de traitements des maladies ou l'intervention en urgence. On le perçoit déjà, notamment dans le domaine des maladies chroniques: la prévention permet d'éviter, voire d'inverser, le cours de certaines maladies chroniques. C'est sera peut-être le plus grand progrès du XXI^e siècle... avec un impact positif sur les coûts. L'IA sera dans cette nouvelle approche

DEMAIN LES TÂCHES
DU PHARMACIEN VONT
SE SITUER DE PLUS EN PLUS
DANS LA GESTION
DE LA SANTÉ ET DU BIEN-
ÊTRE ET NON PLUS
UNIQUEMENT DANS LE
SUIVI DES TRAITEMENTS
DES MALADIES.

médicale d'un très grand secours pour les patients car elle leur offrira avec le pharmacien l'accompagnement au quotidien qui fait aujourd'hui défaut dans le système de soins. En effet, ce dernier est seulement sollicité par «à coup» en fonction des problèmes, des urgences. Il ne permet pas un suivi de manière continue.»

Tout reste à faire. Ce n'est pas seulement l'usage de la technologie qui pose encore problème mais surtout la prise en considération des com-



portements. La maladie est très souvent la conséquence de nos habitudes de vie, pas la cause. De nouveaux algorithmes, issus de l'IA, vont nous permettre d'être «plus utiles à nos clients» ajoute l'entrepreneur Jean-Philippe de Toledo, à l'aide des sciences comportementales.

C'est là la véritable valeur ajoutée des Big Data et de l'IA: augmenter notre capital santé en optimisant nos habitudes de vie.

L'avenir du pharmacien comprendra toujours de l'accompagnement, du conseil voir du coaching mais ils seront beaucoup plus efficaces grâce à la science des données liées aux comportements et à la santé en général.

De nouveaux savoirs «devenir» seront alors mis à jour. On peut même dire qu'avec l'IA, les gens vont agrandir leur savoir, leur savoir-être... pour entrer dans une ère des savoir-devenir... et donc une science du comportement prédictive va naître... le pharmacien sera là! ■

L'Intelligence augmentée est l'avenir de la pharmacie