N° 2/2019

ZURICH®

# Zurich magazine

la meilleure protection pour votre entreprise

**04**

Un partenariat presque parfait

**07**

Comment la persévérance paie

**08**

Le CEO, Juan Beer, nous parle des principales préoccupations des PME

**10**

Trois nouveaux fondateurs et leurs témoignages

# ÉDITORIAL

Chers entrepreneurs,

Les nombreux retours positifs suite à la première édition du «Zurich magazine» nous ont montré une chose: les petites et moyennes entreprises veulent recevoir des informations de première main. C'est exactement ce que nous faisons avec ce magazine. Les témoignages des clients ont été particulièrement bien accueillis. C'est pourquoi le deuxième numéro en contient davantage. Nous montrons comment Zurich est devenue partenaire d'une entreprise de sanitaire et de ferblanterie. Ou bien comment l'assurance Zurich a contribué, dans un litige qui dure depuis des années, à la mise en place d'une solution juridique plus équitable et, en particulier, plus conviviale pour les clients au niveau national. En outre, nous expliquons comment les spécialistes et dentistes, mais aussi les naturopathes, bénéficient de solutions sur mesure en matière d'assurance responsabilité professionnelle. Mais nous avons également élargi la partie service. Vous découvrirez entre autres comment l'outil numérique BIM simplifie considérablement la coordination et le processus sur les chantiers. Ou comment protéger le mieux possible votre PME contre les attaques de hackers.

La prévoyance vieillesse est un autre sujet important. De nouvelles solutions sont nécessaires pour le deuxième pilier, la prévoyance professionnelle. De nombreuses caisses de pension éprouvent de plus en plus de difficultés à générer les ressources financières nécessaires au moyen de leurs stratégies de placement. Avec «Vita Invest», Vita emprunte une nouvelle voie prometteuse. Et, à la demande générale, le «Zurich magazine» est désormais disponible en italien et en français. Nous vous souhaitons une excellente lecture!

Bien à vous, Zurich

**14** Le nouveau produit Prévoyance

**18** En route pour le tout électrique?

**21** L'avenir de la construction réside dans le numérique

**24** Zurich assure les sages-femmes

# Un partenariat presque parfait

Au travail, des erreurs se produisent. C'est la même chose dans le domaine de la construction. C'est une bonne chose d'avoir un partenaire d'assurance qui peut aussi vous aider dans des situations difficiles.

Texte: Dominik Buholzer
Photos: Ruben Sprich

«Ce n'est pas possible.» Michael Torriani (50 ans) avait un mauvais pressentiment quand il a entendu parler d'un incident dans le Tessin. Le responsable Couverture/Ferblanterie et membre de la Direction de Preisig AG est bien placé pour savoir les dimensions que cela peut prendre.

En 2010/2011, l'entreprise de sanitaire et de ferblanterie de Zurich a installé une nouvelle étanchéité sur 13 balcons et terrasses dans un lotissement du canton du Tessin à la demande des propriétaires. En été 2014, plusieurs propriétaires ont signalé à M. Torriani que les balcons n'étaient pas étanches et que de l'eau pénétrait dans les appartements lorsqu'il pleuvait. «Bien sûr, c'était une situation très malencontreuse pour nous», déclare M. Torriani, «aucune entreprise ne veut que des problèmes surgissent sur un objet de construction.»

## Recherche difficile de la cause

Cela a valu plusieurs nuits blanches à M. Torriani. «Ce type de cas ne me laisse pas indifférent», déclare-t-il. Il craignait notamment que le problème ne prenne des proportions plus importantes. «Cela aurait été un cauchemar si nous avions soudainement eu des fuites sur tous les balcons», souligne-t-il.

Le pire scénario ne s'est pas présenté. Mais la recherche des causes s'est avérée laborieuse. Un long processus a été déclenché, exactement ce que la plupart des entrepreneurs craignent. «Les entreprises n'assument pas toutes leurs erreurs. Il y a toujours ceux qui renvoient la balle aux autres parce qu'ils ne veulent pas assumer la responsabilité et signaler le sinistre à leur assurance», affirme Michael Torriani.

## Zurich marque des points par son pragmatisme

Michael Torriani entretient lui-même une relation complètement différente avec son assureur. «Pour moi, Zurich

est un partenaire», déclare-t-il. Il a reçu non seulement de l'aide pour régler le sinistre, mais aussi des conseils pour ne pas en arriver là. «J'apprécie particulièrement le pragmatisme de Zurich», souligne-t-il.

Pour Markus Gysi, inspecteur de sinistres Construction chez Zurich Suisse, ce n'est pas un hasard: «Presque tous les membres de notre équipe, sans exception, ont un passé sur le chantier.» On sait donc de quoi on parle.

Dans le cas du sinistre du lotissement dans le canton du Tessin, Zurich a recommandé à Preisig AG un examen externe par un expert en construction. Rétrospectivement, cela s'est avéré juste. «Un avis extérieur a permis d'apaiser la situation», explique Michael Torriani. Mais ce n'était pas seulement ce qui comptait pour Markus Gysi. «Notre objectif premier était de résoudre le problème rapidement.»

Bien que l'expert n'ait pas été en mesure de clarifier toutes les questions – le cas étant trop complexe dans sa globalité – les analyses ont montré qu'il manquait une couche intermédiaire d'étanchéification au niveau de la transition vers la gouttière. En principe, l'absence de cette couche ne doit causer aucun dommage, déclare l'expert. Nous avons donc examiné et trouvé d'autres facteurs d'influence. Au final, l'expert en construction en est arrivé à la conclusion suivante: plusieurs facteurs conjugués, généralement sans conséquence, étaient ici à l'origine du problème.

M. Torriani a éprouvé une certaine satisfaction à ne pas être le seul responsable des dommages, mais l'incident le met encore en colère aujourd'hui. «L'erreur aurait peut-être pu être évitée avec des contrôles encore plus poussés. Mais au final, nous n'avons pas eu de chance et une petite erreur a eu un gros impact», affirme-t-il.

Cela se produit de temps à autre sur le chantier. Ceci est notamment dû à la pression exercée sur les entreprises. «En fait, c'est fou», constate M. Torriani. «Bien que la construction d'une maison soit réellement avantageuse aujourd'hui et que nous puissions prendre suffisamment de temps pour la planification, la pression s'est accrue ces dernières années.» Il peut arriver que les ouvriers se rendent sur le chantier de construction alors que la planification n'est pas encore achevée. Conséquence: le risque de faire des erreurs augmente. Il est d'autant plus important de bien s'entendre avec l'assureur. «Nous voulons être informés d'un cas de sinistre le plus tôt possible afin de pouvoir apporter nos connaissances», indique l'expert en construction M. Gysi.

Dans le cas des balcons du canton du Tessin, le dommage a pu être réparé il y a longtemps et le cas, réglé au bout de quatre ans. Le montant total du sinistre s'est élevé à CHF 300'000 et la prestation d'assurance de Zurich à environ un tiers. Les coûts restants ont été répartis entre les autres parties impliquées selon une clé convenue.

Mais pour Preisig AG, l'affaire a eu une «suite». «Nous organisons régulièrement des formations internes au cours desquelles nous informons nos employés non seulement sur les nouveaux produits et leur utilisation, mais aussi sur les cas de sinistre actuels et les mesures de prévention adéquates», explique M. Torriani. Et l'on apprend de ses erreurs. ●

**zurich.ch/responsabilitecivile**

Place à la précision: Leolo Kaufmann coupe une plaque de cuivre.

Michael Torriani: «Les entreprises n'assument pas toutes leurs erreurs. Il y en a toujours qui renvoient la balle aux autres.»

Dans la division Sinistres, Zurich a une équipe spécialisée dans les **questions de responsabilité** dans la construction.

Il s'agit d'experts qui ont presque tous déjà travaillé dans la **construction.**

**L'exemple** de l'entrepreneur zurichois Michael Torriani montre que cela en vaut la peine.

Markus Gysi, inspecteur de sinistres Construction chez Zurich.

# Comment la persévérance paie

Les conseillers fiscaux sont responsables de l'exactitude des données qu'ils fournissent au nom de leurs clients. Une erreur peut coûter cher aux experts. C'est ce qu'ont montré un certain nombre de cas relatifs à l'impôt anticipé. Zurich est venue en aide de manière peu conventionnelle.

Marcel Schulthess, Head Financial Lines/ Marine Claims Zurich

Texte: Dominik Buholzer
Photos: Ruben Sprich

La Confédération prélève l'impôt anticipé sur les produits des placements, intérêts et dividendes. Pour les versements de dividendes, le taux d'imposition s'élève à 35%. Le législateur veut ainsi garantir la sécurité de l'impôt sur le revenu.

L'impôt anticipé peut être remboursé, un droit dont disposent les personnes imposables domiciliées en Suisse. Seulement, si les revenus concernés n'avaient pas été correctement déclarés dans les délais, ce droit expirait, même si les conditions étaient remplies. De plus, le contribuable devait payer l'impôt sur le revenu sur la totalité du montant même s'il n'avait reçu que 65%.

Ce fut le sort de nombreux particuliers et d'experts fiscaux et fiduciaires à leur service. En effet, en l'absence de déclaration, leurs clients les rendaient responsables si les autorités constataient ce manquement. Les clients réclamaient alors les dommages à leurs conseillers – un cas d'assurance responsabilité civile professionnelle évident.

Récemment, Zurich a coordonné plus de dix cas similaires dans lesquels les conseillers assurés et leurs clients se sont retrouvés face à face avec les autorités. Cela portait sur un montant total de 1,3 million de francs.

Lors du règlement de ces cas, Zurich est sortie des sentiers battus. Alors que les dommages ont été réglés, les experts de Zurich ont fait appel à plusieurs avocats, coordonné la procédure et fait en sorte que toutes les réclamations fiscales soient le plus longtemps possible en suspens devant les tribunaux. Car au sein du Conseil national et du Conseil des États, la résistance à la pratique actuelle montait et il se profilait une révision de la loi.

Daniela Schneeberger (FDP; Bâle-Campagne) a exigé que la demande de remboursement ne soit plus annulée en cas de non-déclaration, si les informations ne sont fournies qu'a posteriori ou que les autorités déterminent et ajoutent elles-mêmes les produits. Elle a parlé de disproportion.

Les personnes domiciliées en Suisse ont en principe **droit au remboursement** de l'impôt anticipé.

Si les revenus correspondants n'étaient pas déclarés en bonne et due forme dans la déclaration d'impôt, ce **droit** expirait immédiatement.

D'où une grande opposition à cette pratique – également de la part de Zurich. La **loi** révisée est en vigueur depuis le début de l'année.

«Cette procédure était injuste et insensée. Un expert et ses clients n'ont aucun intérêt à cacher ces dividendes», indique Manuela Römer, Senior Legal Counsel de Financial Lines Claims Zurich. Le premier n'avait aucune raison de commettre de fraude et les seconds n'en tiraient aucun avantage financier. «En outre, la personne morale ayant correctement déclaré le versement des dividendes, l'omission de déclaration ne constituait absolument pas un instrument d'évasion approprié pour les bénéficiaires.» La pratique actuelle a été assouplie au 1er janvier, mais avec une restriction importante: il faut que la déclaration ultérieure ou la compensation ait lieu avant que la taxation fiscale ne soit exécutoire. Par ailleurs, les prétentions ne peuvent être revendiquées rétroactivement que jusqu'à l'année fiscale 2014.

«Nous n'avons pas complètement agi sans intérêt personnel», affirme Manuela: «Dans la perspective d'un changement de pratique, il fallait faire appel à un avocat pour garder les cas en suspens à partir de 2014.» En effet, ces cas impliquent toujours des intérêts compensatoires, qui représentent une somme rondelette avec des revenus non déclarés de près de CHF 1 million et un impôt anticipé contesté de CHF 280'000. «Pour y faire face, Zurich a versé des prêts sur police aux clients de ses assurés bien que certains cas étaient en instance de procès», ajoute Manuela.

Cette procédure n'est toutefois pas inhabituelle. «Dès que des cas similaires se multiplient, nous sortons toujours nos antennes», indique M. Echensberger, responsable Sinistres. Zurich fait appel à ses avocats externes pour trouver la meilleure solution. Dans le cas du remboursement de l'impôt anticipé, Zurich a été la première à promouvoir une législation fiscale plus favorable aux clients. Elle s'assure ainsi la gratitude de tous les contribuables. ●

zurich.ch/avocatsetconsultants

# Cybercriminalité: aucune PME trop petite pour être attaquée

**Chers entrepreneurs,**

Lorsque vous avez fondé ou repris votre entreprise, vous aviez avant tout un objectif: vous vouliez accomplir un travail convaincant dans votre domaine. Vous vouliez fournir de bons produits et services à des clients satisfaits et donc fidèles. Cet objectif est en soi déjà un grand défi, car la concurrence et l'influence de la technologie sur les attentes et le comportement de vos clients vous confrontent tous les jours à de nouvelles questions.

À ceci s'ajoute un nombre croissant de réalités, de tendances et de défis locaux, régionaux ou mondiaux auxquels les directions et les conseils d'administration doivent faire face dans le cadre de leurs activités.

En 2016, une enquête de Zurich réalisée auprès d'entrepreneurs montrait que vous considériez la forte concurrence et la pression sur les prix qui en résulte comme le plus grand risque. Comme le montrent de nouvelles enquêtes, votre plus grande préoccupation actuelle concerne les cyberattaques. spam, phishing, logiciels malveillants, virus, chevaux de Troie, perte de données, vol de données, extorsion, arrêt de production. La liste est longue.

Votre attention sur ces questions est justifiée. Plus le progrès technologique est utilisé pour numériser les processus d'affaires et créer des opportunités, plus le risque que les entreprises soient victimes de cyberattaques est grand. En fait, aucune entreprise n'est trop petite pour être attaquée. Lorsqu'il s'agit de mesures de protection, la plupart des PME pensent avant tout à des solutions techniques telles que les pare-feux ou sauvegardes. En revanche, les formations des collaborateurs sur l'utilisation sûre de l'informatique ou l'identification de spams ou e-mails de hameçonnage sont encore souvent négligées. Il y a un grand besoin d'expertise. Ce sont en effet notamment les PME sans Risk Management professionnel qui sont menacées par des dangers existentiels. Les entreprises doivent également être conscientes que le traitement correct des données constituera à moyen terme, un critère de décision central pour les partenaires commerciaux et les consommateurs. Le traitement correct des données à tous les égards influencera donc les décisions d'achat.

L'économie suisse est fortement mondialisée. De nombreuses PME exportent leurs produits vers des marchés étrangers en forte croissance. Ou bien elles transforment des matières premières étrangères et des produits préfabriqués en Suisse et vendent ensuite leurs produits dans le monde entier. Les crises politiques qui conduisent à des tensions entre pays peuvent anéantir ces entreprises. D'une part, elles présentent le risque que les chaînes d'approvisionnement soient interrompues par des PME, ce qui peut entraîner une réduction ou un arrêt de la production. D'autre part, de tels conflits peuvent rendre les livraisons sur les marchés étrangers impossibles. Protéger les chaînes d'approvisionnement et s'assurer contre les pertes de production fait partie des tâches prioritaires des PME, qui nécessitent un conseil spécialisé.

Comme si cela ne suffisait pas, les PME sont confrontées à des questions telles que: qu'implique le Brexit pour mon entreprise? Comment régir notre relation avec l'Union européenne? Comment évolue le franc suisse face à l'euro, face au dollar? Où mène la politique monétaire laxiste? Quelles sont les conséquences des conflits entre pays et des litiges commerciaux? Quelle stratégie de placement adopter?

Et puis il y a les questions du changement climatique et de l'énergie. Elles ont non seulement atteint une grande majorité de la population, mais aussi presque tous les partis politiques. Les entreprises doivent se préparer à l'influence que les nouvelles lois, réglementations ou prélèvements incitatifs auront sur les conditions-cadres, les prix et éventuellement les investissements coûteux.

Zurich Suisse ne peut résoudre aucun de ces problèmes pour vous. Mais nous pouvons vous montrer comment les maîtriser avec succès. Zurich Suisse veut être votre partenaire fiable pour l'analyse et la gestion des risques. Nous vous aidons à garder une vue d'ensemble dans cette jungle d'une complexité croissante. Autre point au moins aussi important: nous nous efforçons de réduire cette complexité autant que possible.

Notre nouvelle assurance choses n'est peut-être qu'un petit pas, mais un pas important vers plus de simplicité. Quand j'ai pris la tête de Zurich Suisse il y a près de deux ans, une chose était claire pour moi: vous ne disposiez pas des solutions d'assurance simples et compréhensibles que vous recherchiez pour votre entreprise. Je savais aussi que je voulais changer cette situation. Zurich Suisse a développé la meilleure assurance tous risques modulaire de Suisse pour votre PME. Jamais auparavant une police d'assurance PME n'a suscité autant d'intérêt auprès des entreprises du pays en si peu de temps. Zurich Suisse a lancé le nouveau paquet tous risques en mai dernier. Au début de l'automne, plus de 20'000 entreprises avaient demandé une offre. Bien sûr, je ne suis pas surpris que des entrepreneurs comme vous sachiez exactement ce qui est bon pour votre entreprise. C'est vous qui êtes en position de le savoir. C'est pourquoi j'étais si heureux de vos retours positifs. Ils ont confirmé que nous faisons ce qu'il faut et nous encouragent à toujours donner le meilleur pour vous.

Enfin, je tiens à vous remercier de la confiance que vous accordez à Zurich. Je vous souhaite de faire des affaires fructueuses et que vous n'ayez jamais besoin de votre assurance – mais si vous en avez besoin, nous sommes là pour vous.

**Juan Beer**
CEO Zurich Suisse

Nicolas Huxley, créateur de l'entreprise Elephbo

# Des sacs design fabriqués en Suisse à partir de sacs de ciment

Elephbo, société cliente de Zurich, transforme des sacs de ciment du Cambodge en sacs, baskets et casquettes branchés, et fait d'une pierre deux coups: elle crée des emplois dans un pays en voie de développement et contribue au respect de l'environnement.

Texte: Sunitha Balakrishnan
Photos: Ruben Sprich/Elephbo

Au Cambodge, des milliers de sacs de ciment vides sont jetés dans la rue. En raison de l'humidité élevée, ces sacs sont en plastique. Nicolas Huxley, créateur de l'entreprise Elephbo, a formé une équipe de onze personnes au Cambodge. Celle-ci ramasse les sacs de ciment jetés, les nettoie et les prépare pour l'expédition en Europe.

Elephbo combine le plastique robuste à des matériaux de haute qualité pour en faire des accessoires modernes. «À l'avenir, nous aimerions également mettre en œuvre ce modèle d'entreprise dans des pays comme le Nigeria, les Philippines et le Bénin», telle est la vision du chef d'entreprise. «De cette manière, nous créons des emplois équitables dans ces pays tout en sensibilisant la population au problème actuel des déchets plastiques.»

L'idée de créer quelque chose avec les sacs de ciment qui traînent partout est née lors d'un voyage au Cambodge en 2011. «Ma fascination pour le pays était néanmoins le moteur principal pour la création d'Elephbo. J'avais cette envie d'agir sur le terrain», explique Nicolas Huxley. De retour en Suisse, il a développé le design des 100 premiers sacs en collaboration avec une étudiante de l'École suisse du textile. Cette première série a été produite à Zurich Altstetten. Mi-2015, Nicolas Huxley a décidé d'abandonner son poste de conseiller et de se consacrer pleinement à son projet.

Nicolas Huxley explique que son comportement fougueux au début a été l'un des plus grands défis dans ses premiers pas vers son indépendance: «Je voulais trop, trop vite. Nous avons commencé trop tôt à diversifier notre offre et à ouvrir de nouveaux sites. Résultat: des erreurs et des pertes de qualité.» Une leçon importante pour le jeune entrepreneur. Aujourd'hui, il se concentre sur deux catégories de produits, des partenaires locaux sélectionnés et des sites de production situés en Europe. Faire preuve de persévérance est son conseil le plus important pour les jeunes créateurs d'entreprise. «Il est important d'être conscient que de nouveaux problèmes surgiront toujours. Il faut se faire à cette situation et améliorer constamment ce qui existe déjà au lieu de toujours commencer quelque chose de nouveau.»

L'entreprise vend les sacs à dos branchés – d'ailleurs le produit le plus populaire – et les autres accessoires dans plus de 50 boutiques en Suisse. Dans sa boutique en ligne, Elephbo vend plusieurs milliers de sacs, sacs à dos et baskets par an. Ces chiffres annoncent un seuil de rentabilité au premier trimestre de 2020. ●

**elephbo.com**

**Porte-carte de crédit recyclé 19**
Blue Full

**Sac à dos recyclé Rolltop 19**
Red Elephant

**Sneakers recyclés High 18**
Green Cement

# Succès sans emballage

Des spaghettis, de la farine, du café et même du ketchup. Tout cela est disponible en vrac à Uster. Le client de Zurich, Unverpackt Zürioberland, a déclaré la guerre aux déchets plastiques.

Texte: Nathalie Vidal  Photos: Ruben Sprich

50 grammes de riz, une poignée d'amandes et un bocal de pâtes. Les produits les plus vendus sont les noix, le muesli, le lait cru et le yaourt, les produits cosmétiques naturels et les détergents. À Uster, les clients de Unverpackt Zürioberland peuvent acheter les quantités de produits dont ils ont besoin. Ici, personne ne vient les mains vides: «Les clients apportent leurs propres contenants en verre ou en plastique», explique Markus Bertschinger, qui a ouvert le magasin avec sa compagne Pascale Roth cet été. Tout d'abord, chaque contenant est pesé vide et son poids est noté dessus. Une fois son contenant rempli, le client paie à la caisse en fonction du poids, les prix étant similaires à ceux d'un magasin bio. «Nous voulons promouvoir les achats et un mode de pensée plus responsables», affirme Pascale Roth. «Le produit a-t-il un sens, faut-il par exemple vraiment le faire venir de l'autre bout du monde? Cet emballage est-il vraiment nécessaire?»

Le concept est né il y a près d'un an et demi: «Nous avons vu un documentaire télévisé sur une épicerie en vrac», se souvient Markus Bertschinger. «Cela a éveillé notre curiosité, car nous n'étions pas adeptes des grands supermarchés.» Peu de temps après, le couple d'entrepreneurs s'est rendu dans des épiceries en vrac pour discuter avec les propriétaires. «Ils nous ont donné des conseils précieux, ce qui nous a permis d'éviter quelques gaffes et erreurs», poursuit Markus Bertschinger. Ils se sont ensuite mis à la recherche de fournisseurs qui vendent des produits en vrac. La plupart sont de la région et quelques-uns, de l'étranger avec certificat bio.

Markus Bertschinger et Pascale Roth dans leur magasin dans l'Oberland zurichois: «Nous voulons promouvoir les achats et un mode de pensée plus responsables»

La collaboration simple avec les petits producteurs s'est révélée être l'un des aspects les plus positifs pour les nouveaux entrepreneurs. Le plus grand défi: prendre la décision d'ouvrir effectivement le magasin. Les premiers coûts sont aors apparus. Pour les propriétaires, il était clair qu'ils continueraient à exercer leur ancienne profession – mais avec des charges de travail réduites. Ce qui semblait faisable, puisqu'ils avaient embauché du personnel à temps partiel pour aider dans le magasin. «Nous avons sous-estimé le travail supplémentaire comme le rangement, le nettoyage, les commandes et la comptabilité.» Nous avons dû adapter les temps de travail des collaborateurs peu de temps après l'ouverture.

Pour le couple d'entrepreneurs, se mettre à son compte a été la bonne décision. «Après les premiers mois, les chiffres sont encore inférieurs à nos attentes, mais personnellement, nous sommes beaucoup plus satisfaits», ajoute Pascale Roth. Ils travaillent tous les deux beaucoup plus qu'avant, «mais le sentiment de satisfaction, l'atmosphère dans le magasin et les visages rayonnants des clients sont formidables». ●

unverpackt-zuerioberland.ch

Trois nouveaux créateurs d'entreprises et leurs témoignages

# Des petits pois transformés en poulet

Grâce à une technologie innovante, la start-up et cliente de Zurich *planted.* transforme une protéine de pois en viande de poulet végétale dont le goût, la texture et l'apparence se rapprochent étonnamment de l'original.

Texte: Sunitha Balakrishnan
Photos: Ruben Sprich

Grâce à une procédure thermobiologique, l'équipe autour des quatre créateurs Lukas Böni, Eric Stirnemann, Christoph Jenny et Pascal Bieri, transforme des protéines végétales en une structure semblable à la viande sans additifs chimiques. Le premier produit de la start-up créée en mai 2019 s'appelle planted.chicken et ressemble à s'y méprendre à l'original animal comme le montre notre expérience. La production s'effectue à l'école polytechnique fédérale de Zurich (EPFZ) – près de 30 kilos par heure – et le poulet «planté» est disponible depuis cet été dans plus de 20 restaurants répartis dans toute la Suisse ainsi que sur leur propre boutique en ligne.

Les quatre membres fondateurs de planted.: Pascal Bieri, Eric Stirnemann, Christoph Jenny et Lukas Böni.

Pascal Bieri, économiste et co-créateur, est entré en contact avec les technologies qui créent des produits semblables à la viande à partir de plantes en 2016 aux États-Unis. Il était subjugué par les possibilités offertes par la technologie alimentaire créative. De retour en Suisse, il a développé le business plan pour planted. avec son cousin Lukas Böni et Eric Stirnemann, tous les deux chercheurs alimentaires. «Notre vision: offrir au consommateur une alternative savoureuse, nutritive et durable qui fait jeu égal avec l'original», indique Pascal Bieri. «Mais c'est avant tout le goût qui doit convaincre. Personne ne mange planted.chicken juste pour la durabilité.» L'EPFZ était également convaincue de cette idée et a décidé d'aider les jeunes entrepreneurs avec un Pioneer Fellowship.

Pascal Bieri décrit sa décision de tester le produit sur le marché à un stade très précoce comme un pas réussi vers l'indépendance. «Les retours précieux des consommateurs et cuisiniers se sont révélés très utiles pour perfectionner planted.chicken.»

La demande d'alternatives à la viande augmente – de plus en plus de restaurants veulent proposer des plats vegan à leurs clients. Au cours des prochains mois, l'entreprise ouvrira sa propre usine de production dans le canton de Zurich afin que les consommateurs puissent également acheter le substitut de poulet dans le commerce. La capacité de production peut donc être décuplée et passer à 300 kilos par heure.

Outre un livre de cuisine que les quatre jeunes entrepreneurs ont développé avec des influenceurs, cuisiniers et sportifs, le prochain produit planted. est déjà dans les starting-blocks: planted.tuna. ●

**planted.ch**

# Optimiser ses revenus à la retraite

Le deuxième pilier souffre du développement démographique, mais avant tout des intérêts actuellement bas. Pour bénéficier de prestations de vieillesse maximales, la Fondation collective Vita Invest a développé un nouveau produit

Texte: Dominik Buholzer
Photos: Ruben Sprich & Shutterstock

**Sandro Meyer, le deuxième pilier est sous pression. À quoi cela est-il dû? Au développement démographique?**
Pour les caisses de pension, il est devenu de plus en plus difficile de réaliser les intérêts garantis pour les rentes vieillesse au moyen de stratégies de placement sûres. Le taux de conversion de 6,8 pour cent prescrit par la loi présuppose une rémunération de la réserve mathématique des rentes de près de 5 pour cent. Mais si les rentes vieillesse sont toutefois placées sans risque, le rendement dans le contexte des placements actuel est de 0 pour cent, voire même négatif. La conséquence est une insuffisance de financement.

**Et c'est aux dépens des travailleurs?**
Exactement. Comme les retraités ne cotisent plus activement et que leur pension ne peut plus être réduite, l'argent de la population active est utilisé pour combler cette insuffisance. Cela concerne avant tout ceux qui ont un avoir de vieillesse surobligatoire, donc qui effectuent volontairement des paiements supplémentaires. La Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP) chiffre la redistribution d'assurés actifs aux retraités à près de 7 milliards de francs par an.

**Et c'est la raison pour laquelle Vita Invest baisse le taux de conversion à 3,7 pour cent?**
Permettez-moi d'apporter quelques précisions. La valeur présumée du taux de conversion se monte à 5 pour cent, dont 3,7 pour cent sont garantis et 1,3 pour cent dépendants de la performance des placements. Toutefois, l'essentiel est que le taux de conversion puisse être appliqué à un avoir de vieillesse nettement plus élevé, et qu'il puisse donc s'accumuler autant parce qu'aucune redistribution ne doit être effectuée pendant la vie active. Le nouveau taux de conversion ne contient que l'espérance de vie ainsi que les rentes de partenaire et d'enfants. Un taux d'intérêt technique de 0 pour cent est à la base du taux de conversion. Le taux d'intérêt technique est une hypothèse selon laquelle au moins ce rendement est réalisé chaque année.

> Pour les caisses de pension, il est de plus en plus difficile de réaliser les intérêts garantis pour les rentes vieillesse au moyen de **stratégies de placement** sûres.
>
> C'est pourquoi Vita Invest lance un nouveau système avec une **rente minimale** garantie et une partie complémentaire variable.
>
> En outre, les **redistributions** sont exclues. La Fondation collective Vita Invest établit un propre bilan pour chaque caisse de prévoyance.

**Mais 3,7 pour cent, ce n'est pas beaucoup.**
C'est trompeur. Les taux de conversion sont souvent surestimés. L'avoir de vieillesse que l'on économise jusqu'à la retraite est décisif. Avec Vita Invest, nous sommes la première fondation collective à proposer une solution de prévoyance à tous ceux qui veulent tirer un meilleur parti de leur avoir de vieillesse et sont prêts à prendre un certain risque.

**Qu'est-ce que cela signifie?**
Nous garantissons une rente de base avec un taux d'intérêt technique de 0 pour cent. Cela nous donne une marge de manœuvre que nous utilisons pour obtenir un rendement de placement accru à long terme et qui profite ensuite aux retraités.

**Mais comment voulez-vous assurer le taux de conversion des rentes de 6,8 pour cent prescrit par la loi avec un taux de conversion de 3,7 pour cent?**
Les prestations minimales en vertu de la loi sur la prévoyance professionnelle LPP sont garanties dans tous les cas. Le taux de conversion légal de 6,8 pour cent s'applique à l'avoir de vieillesse obligatoire. Le régime obligatoire LPP s'applique jusqu'à un salaire annuel de 85'320 francs. Les éléments de salaire supérieurs, soit la partie surobligatoire, ne sont soumis à aucune restriction. Les prestations minimales selon la LPP seront dans tous les cas garanties avec Vita Invest, mais sans redistribution à d'autres entreprises. Pour que cela soit possible, une part correspondante de l'avoir de vieillesse surobligatoire est nécessaire. Toutefois, les garanties inférieures permettent d'obtenir des rendements plus élevés afin de maximiser le revenu disponible à la retraite pour toutes les générations.

**À qui voulez-vous principalement vous adresser avec le nouveau modèle de pension?**
Vita Invest est intéressante pour les entreprises comptant plus de 20 assurés.

Le modèle de rente Vita Invest repose sur une rente minimale garantie et une part complémentaire variable.

C'est un produit de niche pour les entreprises moyennes en quête d'une solution de caisses de pension qui se distingue des offres actuelles et exclut notamment les redistributions. Afin de combler l'insuffisance des promesses de retraite, de plus en plus de caisses se voient obligées d'utiliser l'argent de la population active. En ce qui concerne les fondations collectives, il y a également une redistribution entre les caisses des employeurs affiliés. Chez Vita Invest, nous pouvons exclure cela autant que possible.

**Comment y parvenez-vous?**

La Fondation collective Vita Invest établit un propre bilan et des comptes annuels pour chaque caisse de prévoyance. Les employeurs affiliés agissent donc de manière totalement autonome et sans dépendance financière à l'égard d'autres caisses de prévoyance. Avec Vita Invest, il n'y a pas de redistributions telles qu'on les trouvent aujourd'hui. Une part individuelle des réserves de fluctuation de valeurs et des fonds libres de la caisse de prévoyance de l'employeur est attribuée à chaque personne assurée pendant sa période d'activité, en plus de la rémunération de l'avoir de vieillesse. Le modèle de rente repose sur une rente vieillesse garantie, à ceci s'ajoute l'utilisation de la part des réserves de fluctuation de valeurs et des fonds libres ainsi qu'une participation à la performance.

**Vous vous adressez ainsi notamment aux personnes avec une part surobligatoire élevée.**

Vita Invest est entre autres très intéressante pour ces personnes, notamment parce qu'elles sont prêtes à prendre un certain risque en plus d'une rente de base garantie.

**Quel écho Vita Invest déclenche-t-il sur le marché?**

Les réactions des clients et courtiers sont positives, sans exceptions. Mais nous remarquons aussi que la matière n'est pas facile à comprendre. Ce n'est pas étonnant. Avec Vita Invest, nous avons une longueur d'avance sur le marché. Nous devons donc procéder à des clarifications.

**Quel but recherchez-vous avec Vita Invest?**

Nous voulons contribuer au développement de la prévoyance professionnelle. Avec Vita Invest, nous nous concentrons sur la constitution de capital. Au final, c'est le montant de l'avoir de vieillesse qui détermine le montant de la rente. Il n'existe actuellement aucune autre fondation collective en Suisse qui fasse un usage aussi cohérent des possibilités techniques dont elle dispose dans sa stratégie de placement, comme nous le faisons avec Vita Invest.

**Mais vous prenez également un certain risque.**

Sandro Meyer de Zurich: «Nous avons une longueur d'avance sur le marché.»

C'est exactement ce qui distingue la marque Vita. Il y a 15 ans, nous avons lancé avec succès la Fondation collective Vita semi-autonome, ensuite le modèle de rémunération innovant Vita Classic et aujourd'hui, Vita Invest.

**Mais pourquoi autant de fondations collectives sous la marque Vita?**
Sous la marque Vita, nous proposons différentes solutions de prévoyance professionnelle adaptées à l'entreprise. Nous pouvons couvrir tous les besoins.

**Mais ne coupez-vous pas l'herbe sous le pied à Vita Classic, votre produit phare?**
Au contraire, Vita Invest s'intègre bien dans la famille Vita et constitue un complément idéal à l'offre. Vita Classic continuera d'être notre produit phare parce qu'il répond aux besoins de nombreuses entreprises. Cela s'exprime aussi en chiffres: Vita Classic comprend 21'828 employeurs affiliés avec un capital total de 11 milliards. La quote-part d'actions se situe autour de 28 pour cent. Chez Vita Invest, nous avons actuellement 59 employeurs affiliés avec un capital de 762 millions de francs, la quote-part d'actions se situe entre 24,5 et 50 pour cent en fonction de la stratégie de placement. ●

## Quatre fois Vita – les solutions de prévoyance de Zurich

### Vita Classic

Comptant 21'000 entreprises, la fondation collective est la plus grande sous le toit «Vita – prévoyance professionnelle». Avec Vita Classic, Zurich Suisse propose des solutions durables dans la prévoyance professionnelle qui peuvent être adaptées aux besoins correspondants en toute flexibilité.

### Vita Invest

Cette fondation collective est idéale pour les moyennes et grandes entreprises qui veulent avoir leur mot à dire dans la conception de leur prévoyance professionnelle et dans le placement des avoirs de prévoyance. Vita Invest est particulièrement adaptée à ceux qui souhaitent constituer un avoir de vieillesse élevé.

### Vita Select

Cette Fondation collective propose des solutions de prévoyance 1e dans le régime surobligatoire. Vos collaborateurs au bénéfice d'un salaire annuel dépassant 127'980 francs suisses ont la possibilité de choisir entre cinq stratégies de placement différentes et de déterminer eux-mêmes la manière dont leur capital de prévoyance doit être investi.

### Vita Plus

Avec les solutions de prévoyance de Vita Plus, les entreprises définissent un catalogue de prestations sur mesure pour les collaborateurs, qu'elles peuvent gérer séparément de la prévoyance de base LPP. Les collaborateurs profitent de la rémunération garantie de leurs avoirs, ainsi que d'excédents d'intérêts et de risque.

«Les fonds de prévoyance sont comme des fruits», dit Markus Wenger: «Plus le suivi est approfondi, plus la récolte est abondante.» Markus Wenger travaille pour BOHEST AG, est membre du conseil de fondation de la Fondation collective Vita en tant que représentant du personnel et est actuellement son président.

En 2003, la fondation de prévoyance du personnel BOHEST AG a été transférée à Zurich Assurances. Ce qui a été décisif pour le changement à l'époque est encore valable aujourd'hui: «Grâce à notre savoir-faire mondial et à des équipes de spécialistes sélectionnées, Zurich nous garantit des solutions optimales et sur mesure dans le domaine des placements et de la prévoyance», souligne M. Wenger. Et le service lui convient: «Nous recevons un rapport semestriel détaillé contenant des renseignements sur la performance des placements et l'activité de placement, ainsi qu'un indice de référence.»

BOHEST AG a décidé de profiter du nouveau modèle de Vita Invest à l'avenir – parce que selon Markus Wenger, l'entreprise s'attend à des prestations de vieillesse plus attrayantes: «Les retraités participent au produit des placements de leurs capitaux de prévoyance et reçoivent par conséquent des versements supplémentaires.»

Une solution de prévoyance attrayante peut également représenter un avantage sur le marché du travail, notamment pour les entreprises comme BOHEST AG. L'entreprise a été créée en

# C’est pourquoi les entreprises misent sur Vita Invest

Une rente de base garantie avec une partie complémentaire variable: Vita Invest met à profit sa marge de manœuvre financière pour établir de nouveaux standards comme aucune autre fondation collective en Suisse. Cela répond à un besoin, comme le montrent les exemples de deux entreprises.

1888 et fait partie des plus anciens cabinets de conseil en matière de brevets. Aujourd’hui, 29 collaboratrices et collaborateurs travaillent pour BOHEST AG sur les sites de Bâle et Buchs (SG).

### Les règles du jeu devaient changer depuis longtemps

BOHEST AG se charge des affaires touchant la protection juridique industrielle, en particulier les brevets, marques, dessins, modèles et licences, pour de nombreux clients suisses et étrangers.

La nouvelle solution de prévoyance de Vita Invest est une nouveauté dans le paysage des fondations collectives. Markus Wenger approuve le fait que Vita Invest exploite davantage sa marge de manœuvre financière.

La Loi sur la prévoyance professionnelle est entrée en vigueur en 1985. «Depuis, l’espérance de vie a augmenté de cinq ans. Nous devrions donc travailler désormais jusqu’à 70 ans», calcule Markus Wenger. Cependant, les règles du jeu n’ont été modifiées que progressivement. «Cela a mis le deuxième pilier dans une position délicate», critique-t-il: «Personnellement, je ne comprends pas pourquoi le législateur tient au taux de conversion de 6,8 pour cent.» Avec Vita Invest, BOHEST AG a créé les conditions pour que ses assurés disposent de davantage d’argent à la retraite.

La situation d’Aerni AG de Pratteln était différente. En fin de compte, elle n’avait pas le choix: elle devait trouver une nouvelle caisse de pension. «En 2003, notre assureur LPP de longue date a mis fin à notre contrat en raison de l’évolution défavorable d’un sinistre et de la «crise» de l’activité LPP qui sévissait à l’époque», raconte le gérant Bernhard Aerni. Un poids énorme pour une PME spécialisée dans la construction de machines et d’appareils haut de gamme, qui s’est fait un nom en tant que fournisseur dans le traitement de la tôle et a développé son propre système de stockage de vin en métal par plaisir pour les produits innovants.

Trouver un nouvel assureur était d’autant plus crucial. «Finalement, Zurich nous a envoyé une offre que nous pouvions financer», indique Bernhard Aerni, qui a été élu représentant de l’employeur au sein du conseil de fondation de Vita Invest il y a quelques années, et actuellement vice-président.

Rétrospectivement, il s’agit d’une heureuse coïncidence. La caisse de prévoyance d’Aerni AG a évolué de manière très satisfaisante. «Avec un surfinancement prolongé et une stratégie de placement conservatrice et équilibrée, nous disposons d’un taux de couverture supérieur à la moyenne», dit Bernhard Aerni. La prévoyance professionnelle d’Aerni AG se trouve aujourd’hui dans une situation telle que le personnel du domaine Risques et Administration ne paie pas de primes depuis plusieurs années, c’est-à-dire qu’il bénéficie d’exonérations de primes.

À partir de 2020, Vita Invest introduira pour la première fois son nouveau modèle de prévoyance sur le marché. Pour Aerni AG, il est déjà clair qu’elle l’utilisera pour ses 40 employés assujettis à la LPP.

### Réponse aux redistributions

«Nous avons l’opportunité de profiter de la performance intégrale et d’une règlementation extrêmement transparente des frais», indique Bernhard Aerni. Il existe une autre raison pour laquelle Bernhard Aerni est autant attiré par le nouveau modèle de Vita Invest. «À mon avis, la rente flexible est une réponse claire à la redistribution injuste des actifs vers les retraités ainsi qu’à la performance incertaine sur les marchés de placements», souligne le gérant.

Non seulement la redistribution est une épine dans le pied de Bernhard Aerni, mais le manque d’intérêt de la population active pour sa propre prévoyance vieillesse le dérange également. «La baisse du taux de conversion n’a rien à voir avec le vol des rentes, mais avec l’espérance de vie accrue», souligne-t-il. Et d’effectuer le calcul suivant: «Par le passé, 200’000 francs suisses d’avoirs de vieillesse devaient suffire pour 15 ans, contre 20 ans aujourd’hui, donc il ne peut plus y en avoir autant par an.» Avec Vita Invest, il y a de fortes chances pour que les assurés disposent d’un avoir de vieillesse plus élevé au moment de la retraite. ●

vita.ch

# En route pour le tout électrique?

Scandale des moteurs diesel, Fridays for Future, changement climatique et critiques contre les SUV: aujourd'hui, l'achat d'une nouvelle voiture demande à réfléchir. Sur quel type de moteur une PME doit-elle miser? Nous avons testé l'EQC, le SUV électrique de Mercedes-Benz.

Texte: Dieter Liechti  Photos: Ruben Sprich

Essence ou diesel? Hybride ou hybride rechargeable? Fonctionnement à l'électricité ou au gaz naturel? Il n'y a aucune réponse claire à ces questions – ni pour un acheteur particulier, ni pour une PME. «Si l'industrie automobile elle-même ne parvient pas à savoir quel type de moteur réussira à s'imposer, comment voulez-vous que le consommateur final le sache?», interroge le professeur Ferdinand Dudenhöffer, scientifique automobile allemand. Néanmoins, une chose est claire pour lui: «Plus rien ne peut arrêter la voiture électrique.»

Selon F. Dudenhöffer, les véhicules électriques auront une autonomie de 500 kilomètres en moyenne d'ici cinq ans. «Il n'y aura donc plus vraiment de raisons de ne pas opter pour ce type de voiture», explique ce professeur de l'université de Duisburg-Essen. Et il doit en savoir quelque chose: le directeur du Center Automotive Research occupait la 6e place sur 100 d'un classement d'économistes publié en septembre dans le «Frankfurter Allgemeine Zeitung».

### Part de marché de 3,6 pour cent

Pourtant, malgré le plaidoyer du professeur et les efforts des fabricants, seules 7'313 voitures purement électriques ont été immatriculées en 2019 (entre janvier et août) en Suisse – ce qui correspond à une part de marché de seulement 3,6%. Quoi qu'il en soit, par rapport à la même période en 2018, les véhicules électriques ont enregistré une croissance de 148,2% et de nombreux nouveaux modèles électriques verront le jour en 2020.

Les principales raisons du scepticisme à l'égard de l'électromobilité restent l'autonomie, le manque de bornes de recharge, l'offre de modèles peu variés et le prix élevé à l'achat. Ce prix est certes compensé par de faibles coûts d'entretien, mais seulement au bout de quelques dizaines de milliers de kilomètres. Par ailleurs, certains cantons abaissent les impôts sur les véhicules automobiles. L'autonomie est plus problématique. «Quand un plombier doit se rendre d'urgence chez un client pour

une rupture de canalisations, il n'a pas le temps de s'arrêter une demi-heure à la borne pour recharger sa voiture de service», explique F. Dudenhöffer. «Il doit donc impérativement y avoir des bornes à disposition près du bâtiment de l'entreprise pour les voitures électriques professionnelles.»

Si l'installation de ce type de borne n'impose généralement qu'un seul coup de fil au fournisseur d'électricité pour les propriétaires d'immeubles, les propriétaires par étage et locataires doivent se renseigner au préalable pour savoir s'ils sont autorisés à installer une borne sur leur place de parking personnelle ou louée. Or, cela demande encore beaucoup de patience, comme l'illustre cet exemple avec notre véhicule électrique:

**Juin:** «L'installation peut se faire à partir de la distribution principale», écrit la société qui assure l'installation des bornes de recharge pour le compte de Mercedes-Benz. «Nous monterions un compteur privé pour assurer le décompte des coûts effectifs avec le service de gestion.»

**Juillet:** «Vous devez demander une étude de faisabilité», répond le service de gestion du parking. «Nous devons nous assurer que la quantité d'électricité est suffisante au cas où d'autres usagers opteraient eux aussi pour des véhicules électriques.»

**Septembre:** «Nous ne pouvons fournir aucune donnée sur la puissance disponible de l'immeuble», écrit le fournisseur d'électricité. «Vous devez initier des mesures à long terme pour obtenir un aperçu des charges existantes.»

En attendant que la borne soit installée, il n'y a rien d'autre à faire à part recharger la voiture test récupérée en juillet sur des bornes publiques et de contrôler régulièrement l'autonomie restante. Avec l'EQC, cela devient un jeu d'enfants: le SUV Mercedes connaît les réponses aux problématiques propres aux véhicules électriques comme le flux d'énergie, les paramètres de recharge ou l'emplacement de la borne la plus proche. La navigation planifie automatiquement les trajets, y compris les arrêts aux bornes,

Nouveau «monde»: ceux qui optent pour une voiture électrique doivent changer leur manière de penser.

tout en intégrant des données comme le volume du trafic, la consommation d'électricité et les bornes de recharge disponibles. L'utilisateur peut piloter le tout sur son smartphone, y compris l'accès aux bornes de tous les fournisseurs et les paiements respectifs.

Si cela semble futuriste, c'est une évidence pour l'EQC: seuls les amateurs de voiture reconnaîtront son «aspect électro avant-gardiste» de l'extérieur. De l'intérieur, le SUV électrique reste fidèle à sa nature – une Mercedes. Il en va de même sur la route. Si vous forcez sur la pédale, le SUV confortable se transformera en véritable voiture de sport avec ses 300 kW (408 chevaux). Les conducteurs moins intrépides seront quant à eux récompensés par une autonomie maximale de 430 kilomètres – une distance suffisante pour toutes les tâches (ou presque). Et si vous êtes obligé de passer au «stand», une borne de recharge rapide vous permettra de recharger à 80% ce SUV vendu à partir de 84'900 francs en 40 minutes, contre 11 heures pour une borne classique. Le «grand ponte de l'automobile», F. Dudenhöffer, croit en l'avenir de l'électromobilité car les véhicules électriques présenteront une autonomie moyenne de 500 kilomètres d'ici cinq ans et l'offre de modèles se renouvellera à un rythme quasi hebdomadaire dès 2020. «En misant sur l'électromobilité dès aujourd'hui, une PME fait non seulement une bonne action pour l'environnement et le climat, mais aussi pour son image!» Et à l'heure actuelle, l'image est plus importante que jamais.

**En résumé:** la voiture électrique ne constitue pas la bonne alternative aux modèles à essence ou diesel pour toutes les entreprises. Avant d'acheter une nouvelle voiture, il faut bien s'informer sur les différences entre les voitures électriques et les modèles à combustion et peser le pour et le contre pour savoir si la version électrique correspond bien à vos besoins en termes de mobilité. ●

## Protection contre les cyber-attaques

Au cours des dernières années, les voitures sont passées de simples véhicules à des super-ordinateurs mobiles. Tandis qu'autrefois, on récompensait les voitures les plus sportives ou les plus esthétiques, aujourd'hui, on décerne le «Connected Car Award». Les nouveaux assistants, services, réseaux et les efforts dans le domaine de la conduite autonome renforcent la vulnérabilité des voitures. Les pirates constituent une nouvelle menace.

Zurich est le premier assureur à proposer une couverture contre les cyber-attaques pour les véhicules. Sont assurés le cryptage, l'endommagement et la destruction de logiciel causés au véhicule assuré par un programme malveillant et qui ont rendu ce dernier inutilisable ou ont endommagé ses fonctions. En outre, Zurich prend en charge les coûts de restauration des logiciels jusqu'à la somme d'assurance définie dans la police (jusqu'à 2'000 ou 5'000 francs max.).

zurich.ch/auto

# L'avenir de la construction réside dans le numérique

La numérisation bouleverse le secteur de la construction. Grâce au Building Information Modeling (BIM), tous les acteurs d'un projet de construction créent un jumeau numérique du bâtiment, une sorte de modèle 3D. «Cela permet de réduire les erreurs dès la phase de planification», indique Daniel Hauser de Zurich Suisse.

Texte: Nathalie Vidal
Photos: Reto Camenisch

Autrefois, un projet de construction commençait sur le papier. L'idée était couchée sur papier et on ébauchait ce à quoi ressemblerait le bâtiment plus tard. Mais ce que l'on ne voyait que dans les films de science-fiction est aujourd'hui une réalité: les bâtiments sont conçus sous forme numérique à l'aide d'ordinateurs et de différents programmes de construction. Avant même l'achèvement du bâtiment, on peut se promener virtuellement à travers le bâtiment.

Cela change la façon de travailler des planificateurs, des entrepreneurs et des artisans. «Le BIM, ou Building Information Modeling, est l'avenir de la construction, que personne ne peut ignorer», affirme Daniel Hauser, responsable des assurances construction chez Zurich Suisse. Le BIM incarne le travail en réseau de tous les acteurs de la construction. Cette nouvelle façon de travailler se défait de la pensée rigide dans les phases de planification, de réalisation et d'exploitation. À juste titre: il y avait souvent des problèmes de communication entre les acteurs des différentes phases, ce qui conduisait à des problèmes sur le chantier. Par exemple, si l'architecte modifiait le plan mais ne donnait pas toutes les informations au chef des travaux. Ou si le chef des travaux demandait l'intervention d'artisans trop tard parce que le planning avait été mis à jour mais que tout le monde n'en avait pas été informé.

«Grâce à l'échange d'informations perfectionné avec le BIM, la qualité sur le chantier augmente et les processus sont simplifiés, ce qui permet d'économiser du temps et de l'argent», indique D. Hauser. Cela devrait permettre de réduire les défauts de construction, mais D. Hauser met en garde: «Malgré le BIM, les défauts ne pourront pas non plus être totalement exclus à l'avenir.» Le programme BIM ne sert à rien si, par exemple, un joint d'étanchéité n'a pas été installé correctement et que de l'eau s'écoule dans le bâtiment pendant le week-end.»

### Un jumeau numérique pour tous les bâtiments

Le BIM est utilisé par les architectes, les ingénieurs et les planificateurs ainsi que par le maître d'ouvrage en qualité de donneur d'ordre. «Le BIM est avant tout le point central pour les projets de construction de grande envergure, où il sera la norme à l'avenir», affirme D. Hauser. Toutes les quantités de données pour la construction sont enregistrées dans un logiciel BIM: les plans sont éta-

blis, les tuyaux et conduites sont posés en ligne et montrent ainsi rapidement les éventuelles collisions qu'il est alors possible d'éviter avant la construction. Le logiciel indique également les matériaux à utiliser, ainsi que les informations sur les quantités et le temps, indiquant quels matériaux de construction seront utilisés conformément au plan. En bref, tout est saisi dans les moindres détails: portes, fenêtres, prises de courant, câbles, épaisseur des conduites, jusqu'au coefficient énergétique des murs. Le BIM permet de créer un modèle 3D, un «jumeau numérique» du bâtiment réel.

Les grandes quantités de données sont stockées dans un cloud afin que toutes les parties impliquées dans la construction puissent y accéder en même temps. Grâce au BIM, il est donc possible de travailler en parallèle sur les éléments du bâtiment.

### Moins de papier

Le logiciel actualise automatiquement toutes les modifications d'éléments reliés, si bien que toutes les parties impliquées dans la construction sont toujours au fait des nouveautés. Plus besoin de déplier et de transmettre de papiers et diminution du nombre d'entretiens pour coordonner le travail des personnes impliquées dans la construction. Le BIM simplifie la façon de travailler, automatise l'échange d'informations et réduit le taux d'erreurs. Même la manipulation fastidieuse du mètre ruban, du double mètre et des plans n'est plus nécessaire. La tablette et le tachéomètre – un appareil de mesure, qui affiche tout avec une précision extrême – seront les nouveaux outils de travail des artisans. Le ferrailleur connecte son appareil de mesure, le tachéomètre au logiciel BIM, règle exactement l'endroit sur lequel il doit monter les prochains éléments ferreux et le point fixe souhaité s'affiche avec précision par laser. En outre, le BIM impacte la gestion du temps et des coûts. Comme toutes les informations sont réunies dans un seul système, le ferrailleur sait par exemple exactement quand il a besoin de quels matériaux sur le chantier, combien ils coûtent et combien de collaborateurs doivent être sur place pour poser le fer.

L'objectif à long terme est d'utiliser le BIM pour l'ensemble du cycle de vie d'un bâtiment, donc non seulement par l'architecte, le planificateur, l'ingénieur en construction et les artisans, mais également par le gardien ou, bien plus tard, pour les rénovations. Le plan de la salle de bains peut être activé à partir du jeu de données en quelques clics seulement – et la nouvelle planification commence. Par exemple, on peut voir immédiatement où passent quelles conduites et où la baignoire pourrait être repositionnée. «Cependant, ces informations aideront également à traiter un sinistre, puisqu'elles sont disponibles rapidement et que les pièces de rechange peuvent être commandées beaucoup plus vite», ajoute D. Hauser.

Toutefois, cela comporte de nouveaux risques puisque plusieurs personnes ont accès aux informations: «Le vol d'informations et le piratage peuvent être les nouveaux risques du projet de construction. Mais la perte de données peut aussi devenir un problème», poursuit D. Hauser. Les assurances construction de demain s'adapteront également à ces nouveaux risques. «Le BIM ouvre de nouvelles opportunités et de nouveaux défis et nous devrons y adapter les solutions d'assurance à l'avenir», résume D. Hauser. ●

zurich.ch/construction

Daniel Hauser, responsable Assurance construction chez Zurich: «Le BIM offre de nouvelles opportunités.»

Le BIM stocke de grandes quantités de données dans le cloud afin que toutes les parties impliquées puissent y accéder en même temps.

**Assurance de construction**
Sont assurés les dommages imprévus causés au bâtiment pendant toute la durée des travaux. ainsi que toutes les personnes impliquées dans les travaux: de l'architecte en passant par les artisans jusqu'au maître d'ouvrage. Coûts: env. 0,05 à 0,1 pour cent du volume de construction et en fonction du montant de la franchise et des assurances complémentaires.

**Assurance responsabilité civile du maître d'ouvrage**
Sont assurés les dégâts matériels et dommages corporels causés à des tiers pendant les travaux de construction ainsi que les dégâts matériels sur des bâtiments ou terrains voisins causés à des tiers pendant les travaux de construction. Protège également le maître d'ouvrage contre les prétentions non justifiées. Coûts: env. 0,03 à 0,05% du volume de construction et en fonction du montant de la somme d'assurance et de la franchise.

**Assurance de protection juridique maître d'ouvrage**
Protège le maître d'ouvrage après la prise en charge de l'ouvrage en cas de litiges reposant sur les vices de construction. Sont assurés les frais d'avocat, d'expertise et de procédure. Coûts: env. 0,1 à 0,3% du volume de construction à compter du début de travaux jusqu'au terme de la garantie de 5 ans.

# Nouvelle façon de travailler pour le secteur de la construction

BIM impose une nouvelle façon de travailler à l'ensemble du secteur de la construction. Autrefois, chacun planifiait pour soi. Aujourd'hui, la planification se fait pratiquement en direct – grâce au BIM. Toutes les parties impliquées dans la construction peuvent accéder à tout moment aux modifications les plus récentes et obtenir les informations requises. Le BIM les met toutes au défi de différentes façons – mais lesquelles au juste?

**Mathias Kuhn, expert responsable en Planification numérique de l'entreprise d'ingénieurs-conseils et de planification Basler & Hofmann AG**

### Quelle est l'importance du BIM aujourd'hui et demain?

«La branche n'en est encore qu'à ses balbutiements. Le BIM n'est encore employé que pour quelques projets. Mais cette tendance est à la hausse. Le marché est conscient que le BIM sera de plus en plus utilisé à l'avenir. Nous pensons que dans quelques années, les projets de grandes envergures seront conçus de cette manière.»

### Quels sont les avantages du BIM?

«Le BIM comme méthode de planification peut soutenir la coordination entre les nombreux partenaires impliqués dans le projet. Surtout en présence d'installations complexes, le BIM peut réduire le risque d'erreurs ou de mauvaises décisions. Si le modèle est également utilisé pour la construction et l'exploitation, il offre les avantages de la transmission continue des données. En particulier pour les installations industrielles ou les hôpitaux, un modèle de bâtiment constituera dorénavant une base importante pour l'exploitation et une éventuelle transformation.»

### Quels changements auront lieu dans votre vie quotidienne?

«Nous travaillerons plus étroitement ensemble, la réflexion et le travail interdisciplinaires joueront un rôle plus important. Les équipes bien préparées en tireront donc profit. Mais le travail quotidien est également susceptible de changer: le papier et le feutre ne seront les outils de travail que pendant les phases de conception. Mais pour documenter un projet, les outils numériques comme les modèles et bases de données seront au premier plan. Je m'attends à ce que le travail assidu cède la place au travail d'étude de projet efficace.»

Mathias Kuhn, expert responsable Planification numérique de l'entreprise d'ingénieurs-conseils et de planification Basler & Hofmann AG

Roman Marti, responsable de projet KWL de Meier-Kopp AG

**Roman Marti, responsable de projet KWL de Meier-Kopp AG**

### Combien de fois avez-vous déjà utilisé le BIM?

«Pour le moment, nous ne l'avons utilisé que pour un projet. Car le BIM n'est pas encore tout à fait la réalité, mais nous sommes sur la bonne voie.»

### À quoi ressemble l'apprentissage du BIM?

«C'est assez complexe. Travailler avec la tablette, etc. sur un chantier est encore inhabituel. Beaucoup de savoir-faire est nécessaire pour pouvoir travailler avec les programmes de BIM. Jusqu'à présent, nous apprenions en faisant. Dans un avenir proche, nous investirons dans nos collaborateurs et leur savoir-faire en BIM.»

### Parlerez-vous encore en face à face avec d'autres artisans et planificateurs à l'avenir?

«Oui, bien sûr. Le BIM facilite l'échange d'informations car les données sont toujours accessibles. La marge de manœuvre pour les modifications pendant la phase de construction est infime, puisqu'une modification peut entraîner une cascade et coûter beaucoup d'argent. C'est pourquoi le dialogue restera une base importante, même dans quelques années, car la tablette est seulement aussi intelligente que celui qui l'utilise. Et il est donc particulièrement important de vérifier régulièrement les mises à jour afin d'être au courant des dernières informations.» ●

Claudia Krummenacher

Zurich est l'un des prestataires **leaders** dans le domaine des assurances responsabilité civile.

Zurich **collabore** depuis longtemps avec la Fédération suisse des sages-femmes.

Les sages-femmes indépendantes bénéficient de **conditions préférentielles** et d'autres avantages.

# Zurich assure les sages-femmes

Les sages-femmes ou le personnel soignant indépendants ont besoin d'une assurance responsabilité civile professionnelle. Zurich s'avère être le partenaire idéal, comme le montre l'exemple de Claudia Krummenacher.

Texte: Dominik Buholzer
Photos: Ruben Sprich

Il y a des jours où même les enfants de Claudia Krummenacher sont étonnés du nombre de personnes que leur mère connaît. «On m'aborde très souvent lorsque je fais mes courses», indique la mère de 38 ans. C'est dû à son métier: Claudia Krummenacher est sage-femme indépendante à Dierikon. Il y a deux ans, cette commune de l'agglomération de Lucerne a fait la une des journaux nationaux: le 8 novembre 2017, le Mall of Switzerland, le deuxième plus grand centre commercial de Suisse, ouvrait ses portes. Les investisseurs ont été les principaux sujets de discussion car le projet d'un montant total de 450 millions de francs a été financé par le fonds souverain d'Abou Dabi.

Le centre médical «Gesundheit im Rontal», où est établie C. Krummenacher se trouve à proximité de ce centre commercial. À 20 ans, alors qu'elle suivait sa formation d'infirmière avec spécialisation en pédiatrie, elle savait déjà qu'elle voulait devenir sage-femme. Après sa formation de sage-femme à Zurich, elle a tout d'abord travaillé quelques années à la maternité des hôpitaux cantonaux de Lucerne et Obwalden. Cependant, elle s'est vite rendu compte qu'elle souhaitait devenir indépendante.

C'est en 2010 qu'elle a osé franchir le pas. Depuis, elle fait des contrôles prénataux, donne des cours de préparation à l'accouchement et de gymnastique postnatale. Elle assure également le suivi post-partum et propose des conseils pour l'allaitement. C'est une affaire florissante. L'agenda de C. Krummenacher est complet pendant des mois. «Il ne me reste que quelques dates libres pour le premier semestre de 2020», affirme-t-elle. Mais elle n'est pas stressée. «C'est le métier de mes rêves, ma passion», poursuit-elle. Elle n'a jamais vraiment investi dans la publicité. C'est plutôt le bouche à oreille qui attire autant de patientes.

### Collaboration avec la Fédération des sages-femmes

Zurich a joué un rôle important sur la voie de l'indépendance. Elle a conclu son assurance responsabilité civile professionnelle chez cette dernière. Cette assurance est obligatoire pour obtenir une autorisation d'exercer la profession de sage-femme. Comme elle travaille dans quatre cantons (Lucerne, Schwyz, Zoug et Argovie), elle a dû la présenter à plusieurs reprises.

Christian Straube, responsable Underwriting assurances responsabilité civile clientèle entreprises chez Zurich

Pour C. Krummenacher, le choix de Zurich était une évidence. L'assureur est en effet recommandé par la Fédération suisse des sages-femmes. Ses membres bénéficient de conditions particulières lors de la conclusion d'une assurance responsabilité civile professionnelle et, en cas de sinistre, du soutien de la Medical Claims Team spécialisée de Zurich. Le service englobe non seulement le règlement de cas de sinistre et une assistance juridique dans ces cas, mais également une protection juridique en cas de procédure pénale.

Zurich est le prestataire leader d'assurances responsabilité civile dans le domaine de la santé. «Grâce à nos solutions d'assurance, nous pouvons couvrir les besoins d'entreprises de toutes tailles», indique Christian Straube, Head of Casualty Commercial Customers. Outre les sages-femmes, les spécialistes, les dentistes, les vétérinaires, les naturopathes, les thérapeutes et les membres d'autres groupes professionnels du domaine médical bénéficient également des services de Zurich Business Medic. Ils peuvent compter sur une équipe spécialisée d'experts en assurance et de juristes ayant de nombreuses années d'expérience en responsabilité civile hospitalière et médicale.

Ce qui est particulièrement important pour C. Krummenacher: elle peut adapter la prestation d'assurance à son activité. «Étant mère de trois enfants scolarisés, c'est très pratique pour moi», dit-elle. «C'est vraiment une offre formidable de Zurich.»

### Hausse du nombre d'indépendants

La coopération avec la Fédération suisse des sages-femmes existe depuis plusieurs années déjà, elle compte actuellement 3'301 membres. Plus de la moitié (1'822) sont indépendants. Le nombre de sages-femmes indépendantes augmente, seules quelques-unes ne sont pas membres de la fédération.

Et le travail ne manque pas: le nombre de naissances en Suisse a de nouveau légèrement augmenté (87'851 naissances en 2018). Selon C. Krummenacher, il y a de nouveau plus de femmes qui ont un troisième voire même un quatrième enfant. «Lorsque les femmes se sentent à l'aise avec une sage-femme, elles font également appel à elle pour le deuxième ou le troisième enfant.» Dans son cas, on peut également en dire autant de la relation avec son assureur de responsabilité civile professionnelle. «Zurich est mon partenaire idéal», indique-t-elle. ●

**zurich.ch/medic**

# Bon à savoir!

## À gagner: table VIP pour votre équipe lors de la Coupe Spengler

En qualité de sponsor officiel de la Coupe Spengler, Zurich Suisse mettra en jeu par tirage au sort une table VIP pour huit personnes lors de la légendaire Coupe Spengler à Davos le 27 décembre (vendredi soir). Avec votre équipe, savourez un délicieux repas au EisDom et profitez ensuite de la meilleure place pour assister à un match de hockey sur glace spectaculaire. Le HC Davos jouera soit contre l'équipe du Canada, soit contre le champion tchèque Ocelári Trinec. Quoi qu'il en soit, ce sera une soirée inoubliable.

SPENGLER CUP DAVOS

Vous voulez gagner? Envoyez-nous un e-mail à pme@zurich.ch en nous indiquant pourquoi votre équipe mérite ce prix.

Vous trouverez de plus amples informations sur la Coupe Spengler sur **www.spenglercup.ch.** Nous croisons les doigts!

### Adresses que vous transmettez:

**pme@zurich.ch**
**zurich.ch/clientele-entreprises**
**zurich.ch/savoir**
**zurich.ch/dangersnaturels**

## Une attaque de hackers serait une catastrophe pour ma PME. Comment puis-je me protéger?

Il n'y a pas de protection absolue. Les logiciels de sécurité sont de plus en plus efficaces, mais les hackers suivent constamment le mouvement – comme le jeu du chat et de la souris. Faites-vous conseiller par un expert sur la stratégie de défense qui vous offre la meilleure protection. Il est par ailleurs très important que vous sauvegardiez régulièrement vos données. Veillez à retirer ces sauvegardes du réseau après l'installation. De nombreux virus s'activent seulement au bout de quelques semaines. Il convient donc de conserver votre sauvegarde et de ne pas l'écraser en permanence. Utilisez par exemple des clés USB ou des disques durs externes en alternance. Et si jamais quelque chose vous arrive, Zurich Cyber-assurance est là pour vous aider.

Nous payons pour les conséquences financières des attaques de hackers, par exemple lorsque de l'argent est dérobé par le biais de l'e-banking. Nous vous aidons également en cas de responsabilité civile. Si vous n'avez pas de propre partenaire informatique, nous vous soutenons avec notre réseau d'experts pour que l'incident ne se transforme pas en désastre.

Lorsque vous répondez à la question «Comment allez-vous?» en disant comment vous allez, cela va généralement trop loin.

© Ernst Reinhardt (*1932), Dr. phil., journaliste et aphoriste suisse

# Un bon conseil n'est pas cher, mais gratuit

## «Un de mes collaborateurs veut quelques mois de congés sans solde. Suis-je obligé de lui donner ce temps libre?»

Il n'existe aucun droit légal à un congé extraordinaire et non payé. Par conséquent, vous n'êtes pas obligé d'accorder de congé sans solde votre employé. Vous devez toutefois être conscient qu'un congé sabbatique ne fait pas seulement du bien à votre collaborateur: lorsque les collaborateurs veulent recharger leurs batteries et reviennent plein d'énergie dans votre entreprise, vous en profitez également. Il est donc recommandé d'accorder le congé sabbatique à votre collaborateur. L'essentiel est que vous en discutiez ensemble en temps utile, de préférence un an à l'avance, et que vous consigniez les accords par écrit. En tant qu'employeur, vous aurez ainsi la possibilité de trouver une autre solution pour cette période.

## «Un de mes collaborateurs prend un congé sabbatique de six mois. Mon collaborateur est-il toujours assuré contre les accidents par mon intermédiaire pendant cette période?»

Non, pas automatiquement. Toutes les entreprises disposent certes d'une assurance accidents selon la LAA pour leurs collaborateurs. Toutefois, la couverture d'assurance prend fin au 31e jour suivant la date à laquelle il n'existe plus de droit à au moins la moitié du salaire. Cela signifie qu'en cas de congé non payé de plus d'un mois, vos collaborateurs ne sont plus automatiquement assurés contre les accidents par le biais de votre entreprise.

Avec une assurance par convention, le collaborateur peut toutefois prolonger la couverture d'assurance pour les accidents non professionnels (ANP) d'au moins six mois et peut profiter des prestations d'assurance en vertu des dispositions de la loi fédérale sur l'assurance-accidents (LAA). Outre les frais de traitement, les prestations de compensation de salaire comme les indemnités journalières, les rentes d'invalidité et de survivants sont également assurées. En tant qu'employeur, vous vous engagez à informer vos collaborateurs en discutiez ensemble possibilités de l'assurance par convention. En ce qui concerne les prestations d'assurance détaillées et l'assurance par convention, Zurich met des documents correspondants à la disposition des employeurs. Si l'assurance par convention n'est pas une option, votre collaborateur doit assurer la couverture des frais de traitement par une couverture des accidents dans son assurance-maladie.

### Qu'est-ce qu'un congé sabbatique?

On parle de congé sabbatique, ou de congés extraordinaires et non payés, lorsqu'un collaborateur est libéré de son travail pour une certaine période de temps avec le consentement de l'employeur et ne reçoit pas de salaire de l'employeur pendant cette période. De plus en plus de collaborateurs veulent de telles vacances pour échapper à la routine quotidienne stressante et se reposer.


## MENTIONS LÉGALES

**Éditeur**
Zurich Compagnie d'Assurances SA

**Adresse de la rédaction**
Zurich Compagnie d'Assurances SA
«Zurich magazine», Hagenholzstrasse 60
8085 Zurich, 043 505 14 55
pme@zurich.ch

**Rédaction**
Marco Hebeisen (direction), ont collaboré à cette édition: Dominik Buholzer, Franco Tonozzi, Nathalie Vidal, Sunitha Balakrishnan, Katrin Schnettler Ruetz, Keete Wood, Dieter Liechti

**Layout, rewrite et production**
Content Media AG, Baar

**Photographes**
Ruben Sprich et Reto Camenisch

**Impression et expédition**
Paul Büetiger AG, Biberist

**Édition au format PDF**
Vous pouvez aussi télécharger ce magazine au format PDF
zurich.ch/kmu-magazin



**Informations juridiques**
© Zurich Compagnie d'Assurances SA. La reproduction totale ou partielle sans l'accord expresse de Zurich est interdite. Ce magazine s'adresse aux clients entreprises de Zurich en Suisse. Il est proposé à titre informatif et n'est pas destiné à un usage personnel. Il ne doit être considéré ni comme une offre ni comme une recommandation d'un produit d'assurance ou autre. Zurich se réserve le droit de modifier à tout moment des produits, services et prix.

**Clause de non-responsabilité**
Zurich décline toute responsabilité en cas d'information fausse ou incomplète.

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C007176


## Vous avez des questions, des remarques ou des critiques?

Vous souhaitez commander des exemplaires supplémentaires de cette édition ou ne plus recevoir de Zurich magazine à l'avenir?

Écrivez-nous, votre avis nous intéresse:
pme@zurich.ch

ZURICH

# Zurich Assurance PME: une solution tout-en-un