

Télécommunication

Des SMS du XXI^e siècle se développent à Genève

Une start-up de Plan-les-Ouates conçoit des messages ciblés dans le temps et l'espace. Le potentiel est formidable

Richard Etienne

Révolutionner le concept du SMS. Voilà ce que propose la start-up de Plan-les-Ouates Inzair. Son application, ladite ZMS, permet de transmettre des messages multimédias géolocalisés et dans le temps. «Nous pouvons désormais envoyer à nos invités le numéro de code de notre immeuble et faire en sorte qu'ils l'obtiennent une fois devant notre porte. Nous pouvons aussi souhaiter en avance une bonne année à nos proches mais faire en sorte qu'ils ne reçoivent pas nos meilleurs vœux avant le 31 décembre à minuit», se réjouit Nourredine Rouibah, directeur d'Inzair (lisez «In Ze Air»).

Cette révolution n'a rien d'un gadget: le service peut également servir pour les rendez-vous, les affaires, les achats. Les usages sont multiples. Une fonction permet même d'émettre des annonces géolocalisées publiques, essentielles par exemple en cas d'accident en montagne ou pour la publicité. Les enjeux sont colossaux: le marché mondial du SMS a généré en 2011 114,9 milliards de dollars.

La jeune pousse de Plan-les-Ouates s'est fait un nom en décembre dernier lors du salon LeWeb à Paris puis lors de la récente conférence Lift, à Genève. Les participants en ont fait leur start-up romande préférée. Elle a aussi été finaliste de la conférence de Sierre TechnoArk en janvier.

Tout est allé très vite. La société est lancée en janvier 2011, et constituée en société anonyme. Dotée d'un capital de 100 000 francs, elle peine à trouver des investisseurs. Mais finit par dénicher 100 000 francs en octobre dernier puis 500 000 ce



Tout est allé très vite pour la start-up Inzair, fondée en janvier 2011 à Plan-les-Ouates. FRANCESCA PALAZZI

mois-ci. Elle bénéficie aussi du soutien d'associations et des autorités genevoises. L'application, hébergée sur les serveurs ultra-compétitifs de Google, vient d'être brevetée.

Pour l'instant, les sept collaborateurs d'Inzair ne rentabilisent pas leur produit phare, mais les pistes pour générer des revenus, entre version payante et collaboration avec des annonceurs, sont prometteuses. Quatre mois après son lancement, l'application a été téléchargée depuis 54 pays.

Selon plusieurs observateurs, le marché des messageries est concurrentiel et les idées, de l'envoi masqué de SMS à la géolocalisation en passant par les messages groupés, foisonnent. «La nouveauté proposée par Inzair semble résider dans la combinaison de son offre», estime Pierre-Yves Revaz. Le spécialiste en marketing estime que son essor sera difficile. «Les start-up ont tendance à négliger l'aspect marketing, pourtant essentiel. L'effet buzz apparaît pourtant rarement tout seul.»

Une partie importante du budget de la start-up est consacrée à la communication. Une première

«ZMS nécessite une densité forte d'utilisateurs pour décoller. Si je suis tout seul à l'utiliser, elle ne me sert à rien et je l'abandonne»

Michel Deriaz Chercheur à l'Université de Genève

campagne devrait être lancée dès le mois de mai.

Michel Deriaz, chercheur à l'Université de Genève et auteur d'une thèse sur les messages spatiaux, salue également un très bon produit, mais est plus sceptique sur son potentiel succès: «ZMS, géolocalisé, nécessite une densité forte d'utilisateurs pour

décoller. Si je suis tout seul à l'utiliser, elle ne me sert à rien et je l'abandonne. Etre téléchargé depuis 54 pays est sans doute intéressant. Ce serait plus judicieux qu'un seuil critique soit franchi dans une zone géographique ciblée, Genève par exemple.» L'expert estime qu'Inzair aura besoin d'aide pour être bien relayée.

Le chemin est semé d'embûches. Pourra-t-elle profiter de l'expérience de son directeur? Avant de lancer Inzair, Nourredine Rouibah a travaillé pour Sun Microsystems, groupe américain actif sur le marché des SMS. Ce service de messagerie, développé dans les années 1980, s'est répandu dix ans plus tard. Aujourd'hui, 200 000 SMS sont envoyés chaque seconde dans le monde mais d'autres outils similaires, profitant plus des technologies des nouveaux téléphones, les remplaçant petit à petit, et se bousculent, sur ce gigantesque marché. Comme ce petit genevois qui pourrait bientôt devenir grand.

Son conseil

Albert Gallegos*



Divorce: préserver son troisième pilier

La propension à divorcer s'est accentuée ces dernières décennies.

Dans notre pays, en 1970 l'indicateur conjoncturel de divortialité était de 13%. En 2010 celui-ci était de 54%. Cela veut dire que 54 couples sur 100 sont voués à divorcer. A Genève, toujours en 2010, cet indicateur était de 59%. Compte tenu de l'évolution du couple et de la famille, le divorce n'est plus forcément synonyme d'échec. Il est presque devenu «une étape de la vie». Alors pour bien traverser ce qui reste une épreuve difficile, il faudrait être informé, en particulier en matière de prévoyance! Vers l'âge de 50 ans, 60% de la fortune d'un couple est immobilisée en moyenne dans la prévoyance. Et, au même titre que les autres avoirs du couple, les trois piliers de la prévoyance sont concernés par une séparation. Pour le 1er et le 2e pilier, le partage se fait indépendamment du régime matrimonial choisi, suivant toutefois des modalités différentes qui ont déjà été exposées dans ces colonnes. Le troisième pilier est quant à lui constitué de la prévoyance individuelle liée (3a) et libre (3b). Le pilier 3a est partagé en appliquant les règles ordinaires de liquidation du régime

matrimonial, il dépendra donc du régime choisi. Le cas échéant, la totalité ou une partie du capital accumulé peut être cédée par le preneur de prévoyance à son conjoint ou être attribuée à ce dernier par le juge. Ce transfert est

«Vers 50 ans, 60% de la fortune d'un couple est immobilisée en moyenne dans la prévoyance»

sans conséquence fiscale si l'avoir reste affecté à la prévoyance de l'époux créancier. Concernant le pilier 3b, il n'existe pas de règle particulière relative au divorce. Cela dépendra du régime matrimonial. Si celui-ci est la participation aux acquêts, le juge peut tenir compte de la valeur de rachat. Par contre, il ne peut pas exiger de l'assureur un paiement à l'autre conjoint et devra donc trouver un autre moyen pour désintéresser le futur ex-conjoint.

* Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Horlogerie

4

C'est, en millions de francs, l'investissement réalisé par la manufacture horlogère genevoise Emile Chouriet dans son bâtiment de Meyrin. Selon les informations de *PME Magazine*, l'immeuble de 1000 m², acquis en 2011, doit y accueillir l'administration. La directrice du marketing et de la communication, Isabelle Sebillote, annonce que ce bâtiment doit soutenir le développement de la marque. Emile Chouriet a été fondé en 1998 à Genève. F.V.

Séminaire Un colloque sur l'arbitrage international

L'Association suisse de l'arbitrage et la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève organisent un séminaire sur un thème central en Suisse: la révision du règlement helvétique d'arbitrage international. La réunion, qui se tiendra jeudi 26 avril l'Hôtel des Bergues, entend traiter des principales innovations, des pratiques actuelles et des avantages du règlement révisé. Les participants devraient acquérir une bonne connaissance sur ce sujet plutôt technique. R.E.T.

Un pub invite ses clients à jouer les barmen

Au bar The Key and Eagle, les tireuses à bière sont à disposition au milieu des tables

Le concept est nouveau à Genève. Depuis novembre 2011, Iain Wise propose aux amateurs de bières de venir se servir eux-mêmes leurs pressions dans son établissement rue De-Grenus. Feldschlösschen est partenaire sur le projet. Son porte-parole, Markus Werner, voit dans le projet un moyen d'offrir à la clientèle une nouvelle manière de consommer: «L'idée, c'est de faire de la bière l'élément central d'un événement social. Un peu comme une fondue.»

L'installation se présente comme suit: une tireuse pivotante au milieu de chaque table sur laquelle figure un petit écran digital. Pour chaque bière qu'il se sert, le client voit les chiffres de sa consommation défiler aussi bien en litres qu'en francs. La table peut être ouverte à condition de laisser sa



Chaque tireuse offre au client la possibilité de suivre sa consommation en direct, sur un écran digital intégré. LAURENT GUIRAUD

carte au comptoir. Une autre option s'offre aux plus prudents: prépayer sa consommation en début de soirée, les robinets cesseront d'abreuver les clients dès la limite atteinte.

Pour Iain Wise, le patron du bar, ce type d'installation est un gage de

qualité pour la clientèle: «L'énorme avantage, c'est que ta bière reste fraîche et pétillante toute la soirée. La tireuse est directement reliée aux fûts et au circuit de réfrigération en sous-sol.»

Pour Anthony Jaoui, jeune em-

ployé d'un cabinet d'audit, c'est surtout l'assurance de passer une soirée sans souci en groupe: «On est venu faire une fête de boîte ici avec un budget défini. Le concept est parfait, on paie au début et ensuite ce n'est plus la peine de compter. En plus, se servir sa propre bière, c'est carrément ludique.» D'autres avantages sont à répertorier, au premier rang desquels la possibilité d'offrir une tournée sans avoir à slalomer verres à la main entre une foule de clients éméchés. Plus besoin non plus d'essayer désespérément d'attirer l'attention du barman pour se faire servir.

Pour le moment, le succès semble au rendez-vous. Les groupes sont nombreux à se réunir autour des tables du Key and Eagle. Pour autant Iain Wise ne souhaite pas que son bar soit assimilé à un lieu où l'on vient accompagné uniquement. «Nous servons aussi au comptoir et je tiens à ce que les personnes seules se sentent les bienvenues ici.»

Frédéric Thomasset

Immobilier Le traditionnel repli de l'hiver se confirme en 2012

L'activité sur le marché immobilier genevois se replie au premier trimestre 2012 par rapport au quatrième trimestre de l'année précédente, selon les derniers chiffres de l'Office cantonal de la statistique. Ce constat se répète année après année. Durant le premier trimestre 2012, 435 ventes de biens immobiliers ont été enregistrées. Ce total, relativement bas, s'explique par le petit nombre de villas vendues (85). Le nombre d'appartements échangés (236) reste quant à lui proche des niveaux observés en 2011. La valeur cumulée des transactions effectuées durant le trimestre atteint 900 millions de francs. R.E.T.

Industrie



Liaisons Electroniques-Mécaniques LEM SA, l'un des leaders mondiaux des capteurs de mesure électrique, a déplacé son siège de Genève à Fribourg. Selon son président et directeur François Gabella, il ne s'agirait que d'un enregistrement administratif pour des raisons de propriétés intellectuelles. Aucun emploi n'est donc menacé sur le site de Genève. LEM est actif dans de nombreux pays et compte environ 1100 collaborateurs. Son chiffre d'affaires a atteint 296,2 millions de francs sur l'exercice 2010-2011. F.V.