



REPÈRES

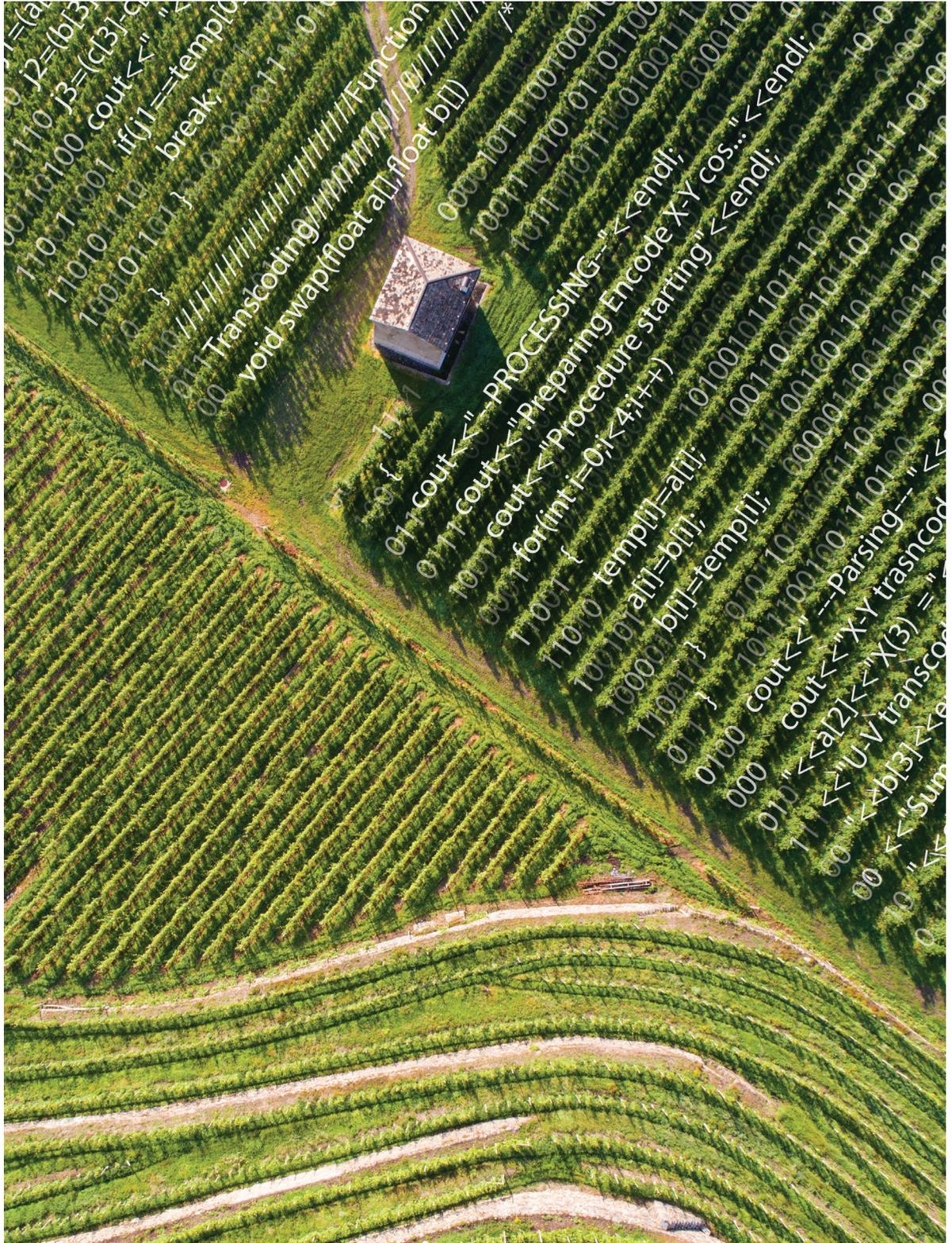
Magazine de la Chambre neuchâteloise
du commerce et de l'industrie

**Disruption digitale dans la vigne,
une affaire d'écosystème!**

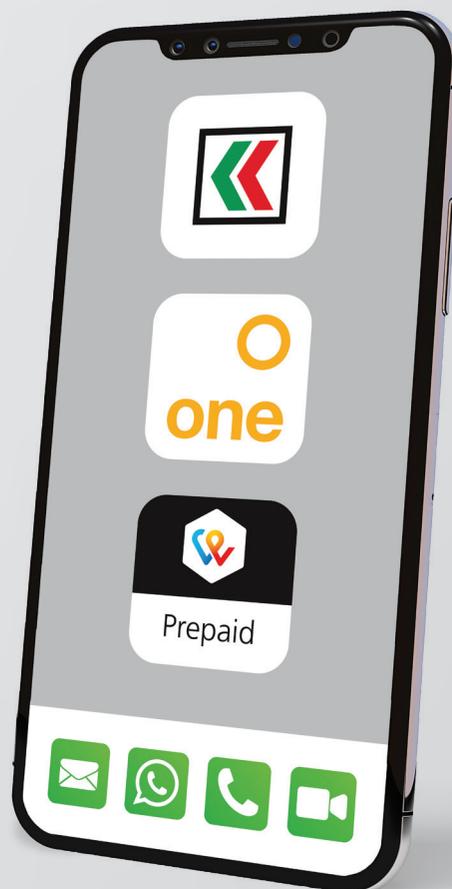
page 8

Coronavirus:
HELPSITE de la CNCI pour les entreprises

page 11



**Votre banque
en ligne**



**La proximité se décline
sous différentes formes !**

www.bcn.ch/e-services

Découvrez les fonctionnalités des applications BCN Mobile banking, Viseca one et Prepaid TWINT sur www.bcn.ch/e-services



COVID-19: les défis d'une sortie de crise en « L »

par Florian Némethi - Directeur CNCI

SOMMAIRE

Éditorial	3
Économie pratique	5
Réseaux	7
Grand angle	
Disruption digitale dans la vigne, une affaire d'écosystème!	8-9
Focus	
Les données au coeur de la réinvention des entreprises	11
Maison de l'économie	12-13
Point de vue	
Lionel Rieder	15
Raccoon Sàrl	
Agenda	18

Impressum
repères est le mensuel de la Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie
Rue de la Serre 4
2000 Neuchâtel
Tél. 032 727 24 10
cnci@cnci.ch
www.cnci.ch

Parution bimestriel
Rédaction: CNCI
Éditeur: CNCI
Conception: Inox Communication
Impression: Imprimerie Baillod SA

Publicité
Nadia Garavaldi
Tél. 032 727 24 10
nadia.garavaldi@cnci.ch

Bulletin adressé aux membres de la CNCI

Avant toute chose: par ces quelques lignes, la CNCI tient à remercier vivement toutes les personnes qui, dans leur domaine et par leur travail, font face au coronavirus!

Qu'elles soient en première ligne, dans l'ensemble du système de santé et dans la distribution alimentaire; ou dans toutes les autres activités qui, par leur précieux support, permettent à l'économie et à la société de tenir debout. Et elles sont nombreuses.

C'est admirable, MERCI!

Avec une certaine détente de la situation sanitaire liée au COVID-19, la question de la sortie de crise pour l'économie refait surface. Tout le monde espère une reprise significative une fois la pandémie en recul. Fait réjouissant, les premiers signaux d'une remise en marche de l'économie ont été observés, notamment dans les régions frappées en premier par le virus, comme le Tessin.

Pourtant, le moment du retour à la normale reste très difficile à situer. Par précaution, le déverrouillage des mesures de protection se fera progressivement. Par «petites touches», selon les propos du conseiller fédéral Berset. Et puis, surtout, il est bien beau de pouvoir rouvrir son entreprise, mais encore faut-il pouvoir le faire en retrouvant des clients, en ayant à nouveau les fournitures et le personnel nécessaires! Les interdépendances entre tous les secteurs de l'économie, mais aussi entre les pays, sont telles aujourd'hui qu'il est difficile d'imaginer une reprise autre que progressive, le temps que tout se remette vraiment en marche. Tant en Suisse qu'à l'étranger.

D'ici la fin de l'été? Ou plus tard? L'incertitude prédomine. A ce stade, c'est un scénario de sortie de crise économique

en « L » qui semble se dessiner. Avec une probable lenteur qui va représenter un défi pour l'économie suisse. Donc aussi pour le dispositif de soutien mis en place par le Conseil fédéral depuis mi-mars afin d'éviter les licenciements et faillites. Car celui-ci est profilé pour subvenir à une crise aigüe pendant quelques mois. Il l'est moins, en revanche, pour palier plus longtemps une reprise sans punch.

Or, remédier à un redémarrage plus lent que prévu aurait un coût supplémentaire élevé. Mais y renoncer risque de coûter encore plus cher au niveau économique et social, qu'on songe simplement aux milliers de très petites entreprises qui pourraient disparaître, étranglées par plusieurs mois de revenus anémiques!

Dans leur plan de sortie de crise, les autorités font encore face à quelques casse-têtes: indemniser davantage, sans plomber les assurances sociales à long terme; accroître encore les liquidités, sans le faire à fonds perdus; aider ceux qui en ont besoin, en limitant les effets d'aubaine; favoriser la reprise des activités, en assouplissant assez le dispositif réglementaire.

< C'est un nouveau défi qui s'en vient. Mais le Conseil fédéral a démontré jusqu'ici sa capacité à surmonter les obstacles. Gageons qu'il surmontera aussi celui-ci. >



The logo for TSM, consisting of the lowercase letters 't', 's', and 'm' in a bold, sans-serif font. The 't' and 's' are black, and the 'm' is white with a black outline.

COMPAGNIE D'ASSURANCES
VERSICHERUNGS - GESELLSCHAFT
INSURANCE COMPANY

61

62

63

64

65

A large white semi-trailer truck is parked in front of a modern, dark-colored industrial building. The building has several loading docks with numbers 61, 62, 63, 64, and 65. The sky is blue with scattered white clouds.

Transports
A chaque exigence, une solution

ASSURANCES TRANSPORTS
www.tsm.ch/transports

ORFÈVRE EN ASSURANCES DEPUIS 1921 

The logo for REMI(COM), with 'REMI' in black and '(COM)' in red, all in a bold, sans-serif font.

LOCAUX COMMERCIAUX - COMMERCE - ENTREPRISES

A group of four business professionals in a modern office setting. A man in a white shirt and red tie is shaking hands with a woman in a light blue blouse. Two other men in light blue shirts are standing nearby. The background shows a bright, modern office interior with large windows.

LE SPÉCIALISTE EN SUISSE
POUR LA TRANSMISSION
DE **COMMERCE**
ET **D'ENTREPRISES**

Agence Neuchâtel - Jura - Bienne, Place Pury 9, Neuchâtel

Tél. 032 322 01 03 - neuchatel@remicom.com - www.remicom.com

CORONAVIRUS: HELPSITE DE LA CNCI POUR LES ENTREPRISES

L'année 2020 sera marquée par le coronavirus. L'économie mondiale, ébranlée, fonctionne au ralenti. Le Conseil fédéral gouverne par voie d'ordonnances. Difficile de se retrouver entre toutes les annonces et d'en faire la synthèse. Quelles sont les mesures de protection à prendre dans les entreprises? Quelles sont les compensations possibles de salaires

et comment les solliciter? Quel est l'éventail des aides et soutiens possibles? Sur www.cnci.ch/coronavirus, la CNCI répond à ces questions et met à disposition des fiches récapitulatives sur les principaux sujets. Petit aperçu dans REPERES des principales mesures (état de situation au 2 avril 2020).

Le Conseil fédéral et le Conseil d'Etat neuchâtelois affirment leur volonté d'éviter à tout prix un « shutdown » de l'économie. Par mesure de prévention, certains établissements ont reçu l'ordre de fermer, alors que des mesures de confinement ont été ordonnées à la population jusqu'au 19 avril au moins. Parallèlement, des activités économiques se poursuivent dans le respect des règles d'hygiène. Conséquence: un impact fort et immédiat, avec une durée très incertaine, sur de très nombreuses activités et entreprises! C'est pourquoi, il est essentiel de recourir au plus vite aux différentes mesures de soutien.

ainsi que les indépendants qui subissent une perte de gain due aux mesures prises (garde d'enfants jusqu'à 12 ans, mise en quarantaine et fermeture ordonnée de l'établissement par le Gouvernement).

Des mesures supplémentaires destinées à améliorer le sort des dirigeants salariés de PME et des indépendants non frappés par une fermeture d'établissement mais touchés par « ricochet » (chute drastique des affaires du fait des fermetures ordonnées) ont été demandées par la CNCI, de même que l'AIP, l'apih, la CIN, la CPIH, la FER-Neuchâtel, la FNE, la FNSO et l'UNAM.

tation peuvent être repoussés sans intérêts moratoires (autrement dit taux à 0,0%). Les services cantonaux étatiques cantonaux font preuve de bienveillance en cas de retards de paiement de la part d'entreprises qui souffrent de la situation. De leur côté, les caisses de compensation peuvent accorder des sursis au paiement des cotisations AVS/AI/APG sans qu'aucun intérêt moratoire ne soit dû. Il est dès lors vivement conseillé de contacter par courriel l'émetteur des factures, pour pouvoir bénéficier de ces assouplissements.

COMPENSATIONS DE SALAIRES

Indemnités RHT: grâce aux indemnités de réduction de l'horaire de travail (RHT), la perte de travail peut être indemnisée de manière appropriée, afin de permettre aux employeurs de conserver les emplois. Pendant la période du coronavirus, l'autorisation de la RHT est ouverte aux CDD (contrats de durée déterminée), aux apprentis, aux personnes au service d'une organisation de travail temporaire ainsi qu'aux chefs d'entreprises salariés et à leur conjoint/partenaire enregistré. L'indemnisation intervient désormais sans délai de préavis, ni de délai d'attente.

Indemnités APG: il s'agit d'une allocation versée sous forme d'indemnités journalières, comme celles versées en cas de service militaire par exemple. En bénéficient les salariés qui, en raison de mesures prises par le Gouvernement, ne peuvent plus travailler (garde d'enfants jusqu'à 12 ans et mise en quarantaine),

SOUTIENS FINANCIERS

La situation du coronavirus ne permet plus aux entreprises de disposer des liquidités suffisantes pour les affaires courantes. En sollicitant divers soutiens, elles peuvent améliorer l'état de leurs liquidités et préparer l'entreprise à la reprise.

Crédits bancaires transitoires: au niveau fédéral, des crédits jusqu'à CHF 500'000.- sont accordés au taux 0%; les crédits de CHF 500'000.- à CHF 20 millions sont accordés au taux de 0.5%. Au niveau cantonal, des prêts de CHF 5'000, 10'000 ou 15'000.- au taux 0.0% peuvent être très rapidement souscrits par des micro-entreprises ayant jusqu'à 5 EPT.

Diverses mesures d'assouplissement: les offices fédéraux et cantonaux font preuve de souplesse pour ménager les liquidités des entreprises. Les paiements de l'IFD, de la TVA, des impôts spéciaux à la consommation et des taxes d'inci-

Négociations avec les partenaires d'affaires: d'autres partenaires peuvent être contactés pour des solutions de paiement (échelonnement des paiements ou nouveaux délais de paiement). Nous pensons notamment aux fournisseurs, aux bailleurs de locaux, aux compagnies d'assurances ou aux banques. Les fiduciaires sont à contacter par rapport aux problématiques fiscales, au bouclage des comptes 2019, à la déclaration 2019 et aux tranches 2020. Enfin, les demandes d'acomptes auprès de clients peuvent aussi apporter des liquidités bienvenues.

Informations actualisées avec fiches à télécharger sur www.cnci.ch/coronavirus

Régine de Bosset
Service juridique CNCI
Charles Constantin
membre de la Direction CNCI

Veillez à ce que votre entreprise ne pâtisse pas de votre divorce

Pour toutes les questions que se pose un entrepreneur :
**de la stratégie patrimoniale à la succession au sein de
l'entreprise.** Pour l'avenir de cette dernière comme pour
le vôtre.

Conseiller de nombreux entrepreneurs permet
d'offrir un conseil plus affiné à chacun d'eux.

Leader pour entrepreneurs

UBS Neuchâtel

Nathanaël Bourgeois

032 722 42 92

ubs.com/entrepreneurs



Nouvelle succursale du groupe Bonhôte à Soleure

Depuis sa création en 1815 à Neuchâtel, la banque Bonhôte s'est développée avec succès en accompagnant ses clients à Bienne, Genève, Lausanne et Berne. Elle a annoncé l'ouverture de sa nouvelle succursale de Soleure à la rue de Bienne 111 en attendant ses bureaux définitifs.

RédaTech SA, 30 ans d'expérience et un regard tourné vers l'avenir

La société RédaTech SA fête ses 30 ans d'existence. Soucieuse d'accompagner ses clients dans le mouvement inexorable de l'industrie vers les nouvelles technologies, l'entreprise est en perpétuelle évolution et propose des solutions innovantes dans le domaine de la communication technique (animation, tutoriaux, contenus interactifs, 3D, réalités augmentée et virtuelle).

Ateliers techniques pour la jeunesse

La CNCI soutient le projet FSRM-Kids, des ateliers techniques conçus pour les 7-13 ans. Objectif: développer la curiosité scientifique des jeunes et éventuellement susciter des vocations chez eux pour une filière de formation technique, grâce à un programme d'ateliers techniques spécialement développés pour eux. www.fsrn-kids.ch



16 exposants neuchâtelois à Technopolis

16 exposants neuchâtelois ont participé à la journée TECHNOPOLIS à Fribourg le 5 février 2019. Cette exposition est née de la volonté du GIM-CH de créer une rencontre qui s'adresse en priorité aux PME romandes de l'industrie technique de précision afin de rassembler les donneurs d'ordre, le monde académique et les patrons d'entreprises. Une journée comprenant exposition, conférences et réseautage.



Uditis SA fête ses 20 ans!

Uditis SA fête ses 20 ans cette année. La société a été créée le 1^{er} mai 2000 mais l'histoire a commencé bien avant. En 1997, le CSEM commence à faire des petits sous la forme de spin-offs. A l'époque, Michel Perrin dirige le service informatique interne. Il décide alors de voler de ses propres ailes. Aujourd'hui, la société est active dans le domaine des systèmes d'information et occupe 50 collaborateurs.

Bulgari renonce à Baselworld 2020

Les défections continuent pour Baselworld, dont l'ouverture est prévue le 30 avril. La marque Bulgari a annoncé qu'elle renonçait à sa participation pour cette année. L'événement bâlois perd un acteur de poids, qui occupe un stand sur plusieurs étages, directement à l'entrée de la halle principale accueillant la foire.

Le bénéfice net de Swatch en baisse

Le groupe horloger Swatch a vu son bénéfice net reculer en 2019, Hong Kong, marché primordial pour l'industrie des montres helvétiques, ayant freiné la marche des affaires. Le propriétaire des marques Tissot et Swatch doit également faire face à la concurrence des montres intelligentes et l'avancée du coronavirus. Plus de 1'000 postes ont été supprimés l'année dernière. Le bénéfice net a chuté de 13,7% à 748 millions de francs, tandis que le résultat opérationnel a cédé 11,4% à 1,02 milliard de francs l'année dernière. Le chiffre d'affaires a reculé de 2,7% à 8,24 milliards.

La BCN a augmenté son bénéfice opérationnel au premier semestre 2019

Dans un environnement fortement marqué par les taux d'intérêts négatifs, la Banque Cantonale Neuchâteloise réalise un bénéfice opérationnel de CHF 33,8 millions au premier semestre 2019, en hausse de 2,9% par rapport à celui de l'an passé, grâce à une bonne maîtrise de ses charges d'exploitation. Ce très bon résultat a permis d'affecter CHF 11,1 millions aux réserves pour risques bancaires généraux. Le bénéfice semestriel augmente ainsi de 1,2% à CHF 23,2 millions.

Vuilliomnet renforce sa présence dans le haut du Canton de Neuchâtel

Vuilliomnet Electricité ouvre une nouvelle succursale à la Chaux-de-Fonds. La société, propriété de l'énergéticien Groupe E, se rapproche ainsi de sa clientèle et poursuit son développement dans le haut du canton. Située dans la Rue du Collège 18, non loin du Pod, la nouvelle succursale est opérationnelle depuis le 2 mars. Sur une surface de 260m², elle bénéficie d'une grande visibilité, tout en étant facilement accessible. Elle propose l'entier des produits et services de Vuilliomnet destinés aux entreprises et aux particuliers. Vuilliomnet Electricité est également présent à Boudry, où plus de 130 collaborateurs sont actifs.

Vous souhaitez nous transmettre une information concernant votre entreprise. Merci de nous envoyer ces informations à nadia.garavaldi@cnci.ch

DISRUPTION DIGITALE DANS LA VIGNE, UNE AFFAIRE D'ÉCOSYSTÈME!

Nadia Garavaldi Liengme - Assistante de Direction CNCI, Relations membres CNCI

L'industrie 4.0 désigne la transformation digitale de l'industrie et des entreprises qui vivent ainsi leur quatrième révolution industrielle. Intégrer le digital au sein d'une usine de production provoque de nombreuses et profondes transformations de l'organisation tant dans ses métiers que dans l'offre de produits et services. Mais comment mettre au point la bonne stratégie pour son entreprise? Par où commencer? Quelles sont les différentes étapes à suivre? Et les bénéfices? Exemple avec FELCO SA, fabricant neuchâtelois de sécateurs et d'outils de coupe. Nous avons interviewé M. Stéphane Poggi, CEO de FELCO Motion SA. Il a aimablement accepté de nous parler de la solution digitale connectée Digivitis, qui amorce une révolution dans la récolte et l'organisation des données culturelles.



Quelles sont les particularités du processus d'innovation derrière un projet comme Digivitis?

Par le biais de la HES-SO, FELCO a pu participer à

la création du *Master Innockick innovation* qui permet aux étudiants issus des domaines de l'Ingénierie, de l'Economie et du Design d'acquérir les compétences interdisciplinaires nécessaires afin de créer des produits et des services innovants pour le tissu économique suisse. Nous avons ainsi pu travailler avec la première volée d'étudiants sur un projet disruptif et ce sont eux qui nous ont amené le concept Digivitis. Le projet s'est ensuite concrétisé autour de deux axes principaux. Tout d'abord, nous avons travaillé en «*open innovation*» en ayant recours à une multitude d'acteurs internes et externes, experts dans leurs domaines qui ont d'une part pu nous valider la faisabilité de notre concept mais aussi de nous apporter les premières solutions technologiques à notre concept.

En utilisant les techniques du «*design thinking*», nous sommes allés à la rencontre de nos utilisateurs profes-

sionnels. Nous sommes entrés en immersion dans leur monde pour pouvoir comprendre et documenter les problèmes qu'ils rencontrent dans la gestion quotidienne de leurs domaines viticoles. Nous avons analysé finement l'écosystème de «*vignerons tests*» en Suisse, en France et en Italie. A partir de ces constatations, nous avons pu proposer un grand nombre de solutions pragmatiques répondant à leurs besoins ou préoccupations.

Le processus d'innovation de Digivitis va bien au-delà d'un «*simple*» produit. C'est une solution globale qui permet à son utilisateur de résoudre plusieurs de ses problèmes.

A quels niveaux l'ajout de la dimension digitale change-t-elle votre modèle d'affaires pour les sécateurs?

Aujourd'hui, nous bénéficions d'un large réseau de distribution international (> 100 pays). Néanmoins, pour Digivitis, notre approche s'avère totalement différente. Dans chaque pays, nous devons créer un écosystème économique spécifique, tenant compte de paramètres locaux très variables et autour de conseils spécialisés de type B2B. En France par exemple, nous avons signé un accord de distribution exclu-

sive avec une entreprise de conseils viticoles. Ce nouveau business modèle sera testé dès cet été. Cette nouvelle solution nous permet d'imaginer de nouvelles compétences que nous devons intégrer à l'interne mais aussi au sein de nos filiales. L'objectif étant de développer ce nouveau modèle d'affaires.

Pour votre entreprise, quels sont les bénéfices attendus de cette «*information augmentée*» autour de vos produits?

L'acquisition d'une grande quantité de données nous permettra de mieux connaître les besoins et les usages de nos utilisateurs actuels et à venir, de les fidéliser et de se différencier pour faire face à la concurrence. Digivitis est tout simplement un outil incontournable pour traiter et exploiter rapidement les données qui ont du sens et ainsi aider à la prise de décision. Par ailleurs, l'intelligence artificielle, sera assurément appelée à jouer un rôle important pour cette solution dans le futur.

Quels sont les challenges pour la digitalisation accrue de vos produits manufacturiers?

La digitalisation croissante de la société peut poser quelques problèmes très concrets à une population vieillissante. Certains vignerons seniors ne veulent

DIGIVITIS, UNE SOLUTION CONNECTÉE À LA VIGNE ET À SES HOMMES

FELCO PLACE L'HOMME AU CŒUR DE SA SOLUTION CONNECTÉE QUI FACILITE LA GESTION QUOTIDIENNE DU VIGNOBLE GRÂCE À DEUX OUTILS COMPLÉMENTAIRES:

- > **Le boîtier Collector**, porté par les équipes dans la vigne, est connecté et géolocalisé. Il offre la meilleure précision du marché et révolutionne la collecte de données sur le terrain. Il facilite la transmission d'informations précises: identification de plants malades, manquants ou morts, suivi des produits pulvérisés, des activités en cours etc.
- > **L'application en ligne Digivitis** analyse les données collectées grâce au boîtier Collector. Elle permet de suivre les zones de maladie, de faciliter le remplacement des plants ou encore de gérer la quantité de produits pulvérisés. L'outil permet également la planification des activités de la vigne. Au-delà d'un gain de temps et de productivité, Digivitis offre une vue complète et précise du vignoble et rend ainsi sa gestion plus simple. La solution permet aux professionnels de mieux maîtriser et exploiter les données stratégiques liées à leur domaine.

Cette innovation a déjà été récompensée par plusieurs prix, notamment le Prix de l'Innovation SITEVI 2019 - Médaille de Bronze; le Prix coup de cœur AGROVINA 2020 et le Prix Industrie 4.0 The Shapers en 2020.

Trois acteurs locaux ont co-financé ce projet: le groupe FLISCH (actionnaire majoritaire de FELCO Motion SA), le Canton de Neuchâtel par le biais d'un projet Nouvelle Politique Régionale (NPR) et la société informatique VNV SA basée à la Chaux-de-Fonds.

www.digivitis.com

pas entendre parler de notre produit et utilisent d'autres moyens pour gérer leur domaine. En revanche, les viticulteurs à la tête de grands domaines (à partir de 10 hectares) réalisent rapidement que cet outil leur permet de gagner du temps, d'avoir une vision globale de leurs données et d'améliorer leur productivité. Pour les générations plus jeunes, la digitalisation n'est pas un problème car ils ont grandi dans un monde numérique. Ils sont donc plus faciles à convaincre.

FELCO amène une innovation disruptive pour le client. Et dans votre organisation, quelle transformation la digitalisation provoque-t-elle ?

Chez FELCO, la digitalisation est présente depuis plusieurs années notamment à travers l'industrie 4.0. Certes, on ne se transforme pas en « digital native » en deux jours mais nous avons su insuffler une vraie culture numérique au sein de l'entreprise. Le digital devient même un élément en soi pour attirer et fidéliser les jeunes talents, en particulier celles et ceux issus de nouvelles filières de formation.

Quelles mesures de formation pensez-vous utiles pour accompagner la transformation numérique au travail ?

La digitalisation de l'entreprise est aussi une aventure humaine et elle ne peut en

aucun cas être envisagée de façon isolée. Elle doit s'intégrer dans une stratégie globale afin d'accompagner ses collaborateurs à la démarche de l'entreprise et de les impliquer dans la digitalisation de leur métier. On peut faciliter cela en mettant par exemple en évidence les bénéfices que les collaborateurs pourront tirer des nouvelles solutions numériques, comme les gains de temps, les processus simplifiés ou l'accès à de nouvelles missions à forte valeur ajoutée et de nouvelles responsabilités plus valorisantes.

✓ **En utilisant les techniques du « design thinking », nous sommes allés à la rencontre de nos utilisateurs professionnels.** >



FELCO EN QUELQUES MOTS

Le groupe FELCO, implanté dans le Canton de Neuchâtel, est aujourd'hui présent dans plus de 100 pays et offre à ses clients, professionnels du secteur de la taille et de la coupe, des solutions innovantes et durables. Depuis 75 ans, FELCO a vu sa gamme s'élargir considérablement. Du premier brevet de sécateur du fondateur Félix Flisch à la nouvelle gamme d'outils électroportatifs en passant par Digivitis, le groupe innove constamment pour offrir des solutions de haute qualité, adaptées aux besoins tant de ses clients professionnels qu'amateurs.



MARIN BUSINESS
CENTER

Un lieu exclusif pour vos rendez-vous d'entreprise

Séminaire, conférence ou concert, le Marin Business Center fait de votre événement un moment inoubliable. Tout proche de l'autoroute et de la gare, il est doté d'une salle de 140 places, d'un salon pour les réunions et d'un parking gratuit. Sans oublier ses technologies de pointe, son offre gastronomique exclusive et son équipe pour vous conseiller. Du menu de votre dîner à la décoration, nous nous chargeons de tout. Et si vous en profitez ?



Partenaire



LES DONNÉES AU CŒUR DE LA RÉINVENTION DES ENTREPRISES

La pandémie du coronavirus va être un formidable accélérateur vers le numérique. À l'image de l'usage massif, pendant cette crise, d'outils pour l'e-business, le télétravail, le télé-enseignement ou encore la télémédecine, tout devient numérique ou presque. Après le coronavirus, beaucoup de processus de travail risquent d'être très différents! Dès lors, les entreprises qui, au bout de cette crise, réussiront à se réinventer rapidement à partir du numérique seront sans doute bien positionnées pour s'imposer. Pour ce faire, il faut pouvoir s'appuyer sur une vision pratique et très compréhensible du chemin à parcourir pour « monter en puissance » à partir des données. C'est précisément une vision de ce type que proposent Damian Chiossone et Xavier Comtesse, du Think Tank ManufactureThinking, dont les points-clés sont esquissés ci-après

La proposition de Damian Chiossone et Xavier Comtesse revisite l'outil de management bien connu d'Osterwalder et Pigneur: « Business Model Canvas » (BMC)* utilisé par plus d'un million d'entreprises dans le monde. Un outil puissant qui demeure toutefois statique et ne permet pas d'exprimer la « proposition de valeur » de son entreprise de manière évolutive, en fonction de la transformation digitale. Les auteurs ont donc imaginé un modèle BMC en 4 étapes de transition numérique, créant par là-même une représentation dynamique.

DE LA FEUILLE EXCEL À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE!

Ce modèle explique - à chacune des 4 étapes - l'impact des données sur le modèle d'affaires des entreprises: proposition de valeur, activités et ressources clés, partenaires clés, segments de clients, relations clients, canaux, flux de revenus et structure de coûts. Il considère quatre niveaux de données que les entreprises mettent en œuvre de façon progressive.

1.0: Données Internes

Les données, telles que l'informatique traditionnelle les traite, sont toutes structurées et peuvent aisément trouver leur place dans un tableur Excel ou une base de données. Habituellement sous la forme de nombres ou de textes, elles répondent aux besoins des entreprises pour la gestion des commandes, des facturations, de la production ou encore de la comptabilité. Les ERP (Enterprise Resource Planning) en sont les logiciels de base.

2.0: Données E-commerce

Celles-ci étendent le concept de donnée interne aux contacts directs de l'entreprise notamment avec les clients. Avec les commandes en ligne, l'entreprise peut tirer de nouvelles informations, par exemple si quelqu'un regarde un produit sans l'acheter. L'entreprise lui enverra par la suite une publicité ciblée sur cet acte manqué. Amazon et d'autres entreprises du E-commerce utilisent systématiquement cette pratique. Forte de cette maîtrise des données structurées en provenance directe des marchés, l'entreprise gagne ainsi un nouveau niveau de complexité dans la gestion des données, grâce à une première extension limitée à l'extérieur de l'organisation.

3.0: Données IoT

Elles sont produites par les objets connectés tels que le téléphone mobile ou les smartwatches. Avec ce type de dispositifs, les entreprises peuvent accumuler de très grande quantité de données provenant de leurs clients, ce qui permet d'envisager de conduire l'activité économique par les données (Data Driven Economy). C'est ce que pratique Zalando ou encore Waze pour le trafic routier. En effet, dès lors que les données sont nombreuses, elles informent précisément des pratiques des clients. La gestion de ces Big Data requiert alors de nouveaux outils informatiques qu'offrent en général les gestionnaires de « Cloud ». Et, surtout, elle requiert l'entrée de nouvelles compétences dans l'entreprise, comme les Data Scientists et les développeurs d'apps, par exemple.

4.0: Données de l'Intelligence Artificielle (IA)

L'étape suivante de la gestion des données est évidemment la maîtrise des

données traitées par IA, y compris celles non-structurées telles que les discussions sur les réseaux sociaux. Ce niveau entraîne une connaissance nouvelle du comportement des consommateurs grâce à une analyse par les outils de l'IA. La donnée est l'essence même de la révolution numérique: il n'y a pas de « smart cities » sans « smart données », ni de médecine de précision sans donnée ouverte, par exemple. Le traitement des Big Data par les algorithmes auto-apprenants de l'IA va devenir le vecteur principal de cette révolution.

Conclusion: cela va de soi, toutes les entreprises ne sont pas au même niveau d'évolution vers le tout numérique. Ce découpage en quatre étapes offre une boussole simplifiée pour décrire l'évolution des modèles d'affaires des entreprises au cours de leur transformation numérique. Les données sont au cœur de nos sociétés modernes. Il faut les comprendre et saisir leur impact dans toute l'organisation pour les dompter. C'est finalement un modèle simple et précis au service de cette compréhension large que proposent Chiossone et Comtesse, dans un document très bientôt téléchargeable depuis Manufacturethinking.org.

Florian Némethi
Directeur CNCI

* Copyright: Licence en Creative Common: sources - Business Model Canvas in Strategyzer.com

Allez les filles, osez la technique !

Nadia Garavaldi Liengme
Membre du Comité COMEC

Les idées reçues ont la vie dure et beaucoup de femmes hésitent encore à choisir un métier technique. Mais ne soyons pas pessimistes, les choses évoluent certes trop lentement, mais dans le bon sens. Aujourd'hui, le secteur de l'industrie, dynamique et innovant, fait un réel effort de communication sur son offre d'emploi et sa volonté d'intégrer des femmes sur ses différents métiers. De plus en plus de jeunes femmes s'engagent dans des filières de formations scientifiques et techniques pour travailler demain dans l'industrie.

Par chance, de nombreuses associations dont COMEC cherchent aujourd'hui à encourager les femmes à s'engager dans des carrières techniques, et ce au travers d'actions de terrain en milieu scolaire et auprès du grand public. Il est important que les femmes, en particulier les jeunes femmes, soient informées sur les opportunités qui s'offrent à elles.

COMEC a donc décidé d'organiser une fois par année une visite d'entreprise pour les jeunes filles en 10^e ou 11^e Harmos (parents bienvenus) afin qu'elles puissent découvrir des métiers majoritairement exercés par l'autre sexe. La première visite se déroulera le 30 septembre 2020, à 14h00, chez Mikron SA, à Boudry.

Car il est essentiel pour la prospérité économique du canton d'avoir un secteur industriel qui se porte bien et cela ne pourra se faire sans l'implication des femmes; les pénuries de main-d'oeuvre et le manque de compétences pourraient entraver la croissance du secteur.



Finalement, le secteur industriel, en pleine transformation numérique, peut offrir de belles possibilités de développement personnel et d'évolution au sein des entreprises. Les industriels ont de plus en plus besoin de personnes capables de s'adapter et de proposer des solutions aux changements technologiques. Ils ont besoin d'employés qualifiés et flexibles pour faire fonctionner les nouveaux équipements et les robots, et sont prêts, pour cela, à offrir des salaires très compétitifs!

COMEC, C'EST QUI? C'EST QUOI?

COMEC, Association neuchâteloise pour la valorisation du savoir-faire mécanique regroupe une cinquantaine de membres représentant des entreprises de la région actives dans la mécanique. COMEC est reconnue par l'Etat en tant qu'interlocuteur de poids pour les questions liées à la formation dans les métiers de la mécanique. Elle organise des stages en entreprise pour les métiers de polymécanicien-ne (CFC), de mécanicien-ne de production (CFC), de micromécanicien-ne (CFC) et de praticien-ne en mécanique (AFP). Elle est également Membre fondateur de Capacité.

COMEC et CARROSSERIE SUISSE présents au deuxième forum des métiers techniques

Nadia Garavaldi
Membre du Comité COMEC
Charles Constantin
Secrétaire carrosserie suisse



Le second Forum des Métiers techniques a eu lieu à CESCOLE à Colombier, le jeudi 6 février 2020. Présents au rendez-vous, 11 organisations du travail, 25 entreprises proposant plus de 40 places d'apprentissage, 128 participants de 10^e et de 11^e année Harmos à la recherche d'un premier défi professionnel. COMEC et CARROSSERIE SUISSE Section Neuchâtel ainsi qu'onze de leurs membres ont répondu présents à l'appel.

Une fois la partie « Informations générales sur la formation » passée, les participants se sont rendus dans différentes salles de classe où les attendaient les associations professionnelles. Rosario di Gerlando et Augusto

Martins de COMEC ainsi que Federico Ventrici de CARROSSERIE SUISSE ont donné des leçons interactives. Dans la grande Aula de CESCOLE, les élèves et leurs parents ont pu ensuite rencontrer les entreprises formatrices proposant des places de stages et expliquant les rouages des formations. Les entreprises suivantes ont participé à la manifestation: CAAJ, Mikron SA, Ceramaret SA, Chopard Manufacture SA, ETA SA, CNIP, Rollomatic SA, Carrosserie de Boudry Vicario SA, Carrosserie des Draizes, Carrosserie Haro et Apoll'otz SA.

Sur www.orientation.ch, il est possible de mettre au concours des places d'apprentissage.

Contrat-formation: de bonnes perspectives pour les employeurs formateurs

Charles Constantin
Secrétaire patronal UNAM

Jean-Claude Baudoin, Président de l'UNAM, est aussi Président du Conseil de gestion du contrat-formation. Jean-Claude Baudoin fait un premier point de la situation, trois mois après l'entrée en vigueur du contrat-formation.

Quelles décisions importantes a pris le Conseil de gestion depuis sa constitution ?

A l'unanimité, nous avons choisi d'augmenter les montants dus aux entreprises formatrices. Objectif d'une telle démarche qui entrera en vigueur à compter de la rentrée scolaire 2020/2021: récompenser, encourager les entreprises à recruter de plus en plus d'apprentis, dans la mesure de leurs disponibilités et de leurs ressources humaines, bien sûr.

Les montants redistribués sont-ils appelés à évoluer d'année en année ?

Nous serons toujours attentifs aux besoins des entreprises. Ce sont elles, mieux que quiconque, qui sauront relever le défi et nous montrer le chemin.

Comment parviendra-t-on à convaincre les entreprises à former des apprentis en dual ?

Le Conseil de gestion dispose d'un budget. Il va investir pour une promotion adéquate de l'apprentissage dual. De surcroît, il sera le premier partenaire des milieux économiques pour organiser le démarchage sur le terrain. Convaincre les entreprises à former, une par une: nous avons une volonté formidable de gagner le pari.



GILBERT HACHLER : 3/4 D'UNE VIE CONSACRÉE À LA CARROSSERIE

Gilbert Hachler, membre du Comité de carrosserie suisse section Neuchâtel-JU-BE fr. passe en revue plus de 45 années d'existence investies dans le monde de la carrosserie. Dans son interview, l'ancien propriétaire de la carrosserie HAGO revient sur les étapes marquantes de sa carrière: l'apprentissage, l'amour du travail (bien fait), la maîtrise fédérale, la création et le développement de son entreprise, la relation avec ses employés et l'engagement constant pour la profession.

> Pour découvrir l'article www.unam.ch/gilbert-hachler

NOUVEAUX MONTANTS CONTRAT-FORMATION POUR L'ANNÉE SCOLAIRE 2020-2021

Formation*	Montant
CFC et AFP dans plus de 200 métiers	CHF 5'000.-
CFC d'employé de commerce et AFP d'assistant de bureau	CHF 3'000.-
CFC d'assistant socio-éducatif et d'assistant en soins et santé communautaire	CHF 6'000.-
CFC d'automaticien, de dessinateur-construc- teur industriel, de dessinateur en construc- tion microtechnique, d'électronicien, d'horloger, d'horloger de production, d'informaticien, de mécanicien de production, de médiaticien, de micromécanicien et de polymécanicien	CHF 6'000.-
Maturité professionnelle intégrée (y compris dans le domaine commercial)	CHF 1'300.-

* La forme masculine est utilisée pour alléger le texte mais comprend les genres féminin et masculin.

> Plus d'informations sur www.ne.ch/contratformation

Les ateliers

Fondation Les Perce-Neige

Pour tous vos travaux de conditionnement (horlogerie, alimentaire, cosmétique, etc.), emballage sous film, saisie informatique et mise sous pli.



LesPerceNeige

Fondation Les Perce-Neige
chemin Mon Loisir 23e
2208 Les Hauts-Geneveys
www.perce-neige.ch

Pour toute demande:
Flavian Zimmermann
tél. 032 886 67 30
pn.ateliers-com@ne.ch

**FIDUCIAIRE
LEITENBERG
& ASSOCIES SA**

Av. Léopold-Robert 75
2300 La Chaux-de-Fonds

Vy-d'Etra 33a
2000 Neuchâtel

www.leitenberg.net

CORONAVIRUS: INFORMATIONS AUX ENTREPRISES

WWW.CNCI.CH
CNCI@CNCI.CH



LIONEL RIEDER

COFONDATEUR ET UX DESIGNER,
RACCOON SÀRL, SAINT-BLAISE

Société spécialisée dans l'expérience utilisateur pour la création d'interfaces homme-machine, web et mobiles.

Nadia Garavaldi Liengme

Assistante de Direction CNCI, Relations membres CNCI

Votre entreprise en une phrase ?

L'expérience utilisateur (en anglais, user experience, abrégé UX), est une méthode de conception des interfaces graphiques, visant à créer de la valeur pour ses utilisateurs/clients.

Quels sont les grands principes de l'expérience utilisateur ?

L'UX s'articule autour de trois grands principes :

1. Le premier est orienté sur l'étude des utilisateurs. Il est primordial de se préoccuper des utilisateurs pour mieux comprendre leurs besoins et leurs attentes - sans oublier l'aspect émotionnel - afin qu'ils trouvent un intérêt et l'envie de réitérer. C'est pourquoi l'expérience vécue doit leur sembler pertinente, simple, rapide et procurer des émotions positives.
2. Un second principe destiné à la création d'un prototype de l'interface. Nous travaillons avec des prototypes, car ils permettent une grande flexibilité, d'avancer rapidement dans le travail de conception et d'économiser des coûts de développements.
3. Troisième et dernier principe : tester nos prototypes sur les utilisateurs cibles. Les tests d'utilisabilité consistent à mettre en situation un utilisateur et d'observer ses comportements et ses réactions dans la réalisation de tâches qui lui sont présentées dans le prototype. Les données recueillies donnent de précieuses informations sur les forces et les faiblesses de l'ergonomie de l'interface, mais aussi sur l'expérience vécue par les utilisateurs. Lorsque les tests sont validés, nous pouvons passer à la partie développement, dans le cas contraire nous retournons affiner nos prototypes.



Finalement, pour concevoir une bonne expérience, il faut réussir à créer de la valeur pour l'utilisateur, en rendant le produit/service intuitif et attractif.

À qui cette méthodologie s'adresse-t-elle ?

À toutes les entreprises qui ont besoin d'interfaces graphiques ou homme-machine et recherchant à corréliser les objectifs business aux besoins des utilisateurs. Par exemple, pour fluidifier la prise de commandes sur un e-commerce, il faut permettre à l'utilisateur de commander en un clic lorsqu'il est pressé.

Comment s'y prendre, concrètement ?

Chez Raccoon, nous avons introduit les principes de l'agilité dans la gestion de nos projets. Une méthode qui promeut une collaboration rapprochée et une rapidité d'exécution accrue de l'équipe. Objectif final : plus vite c'est en ligne, plus vite les retours financiers ou autres, peuvent se faire ressentir.

Que nous réservent les tendances du marché du logiciel ?

En termes d'expérience, la réalité virtuelle et la réalité augmentée commencent à prendre leur envol, notamment avec leur mise en application dans des contextes utiles aux entreprises et non plus simplement dans le domaine du jeu vidéo.

Un exemple récent, Microsoft, avec son Hololens 2 (réalité mixte), a développé un système, permettant aux employés de chaînes de production, d'apprendre à monter un moteur comme s'ils étaient dans le tutoriel d'un jeu vidéo. A cela s'ajoute, les recherches vocales sur internet qui continuent de croître. Elles pourraient même devenir la première porte d'entrée sur le web dans les années à venir. Pour Raccoon, il s'agira donc de s'intéresser et de se plonger sérieusement dans ces nouvelles habitudes d'utilisation.

Qui sont vos clients ?

Des sociétés industrielles qui nous mandatent pour le design d'expérience de leurs interfaces homme-machine, des PME (tous secteurs confondus), des start-ups pour des sites internet, des applications web et mobiles, des hautes écoles et parfois des multinationales pour des projets de recherche et développement.

Avez-vous le personnel suffisant pour faire face à votre développement ou cherchez-vous à recruter ? Êtes-vous une entreprise formatrice ?

Nous recherchons ponctuellement des profils de médiamaticiens, informaticiens ou encore des graphistes. Notre principal défi est de trouver des profils intéressés et un minimum formés à la conception d'interfaces. De plus, dans notre travail, nous avons une importante proximité avec un grand nombre d'individus de tous horizons, un caractère empathique est donc une force dans notre

quotidien. Depuis 2018, Raccoon est une entreprise formatrice, mais cela demande beaucoup d'efforts pour une entreprise de notre taille. Pour nous, la formation d'un-e apprenti-e de première année est quasiment impossible tant l'investissement en temps mobiliserait de précieuses ressources. En revanche, nous avons la chance d'avoir une très bonne collaboration avec le CPLN qui nous propose ponctuellement des profils qui nous correspondent avec l'avantage que ces jeunes soient déjà en 2^e voir 3^e année.

Comment aimeriez-vous développer Raccoon Sàrl à l'avenir ?

J'aimerais préserver la taille humaine de mon équipe et ne pas dépasser les 8 ou 9 collaborateurs. Aujourd'hui, nous sommes 5 et cela nous permet de communiquer facilement, de bouger rapidement et d'encourager la forte autonomie et l'innovation. Depuis le début, nous avons souhaité orienter l'entreprise vers les nouvelles formes d'organisation et de management : l'entreprise horizontale, responsabilisante, libérée ; autrement dit, nous avons la volonté de remettre l'humain au cœur des préoccupations, de distribuer le travail au plus près du terrain, d'être plus innovant, plus réactif, plus productif et au final aussi plus humain. Mais ce n'est pas toujours simple, car l'entreprise libérée n'échappe pas aux règles qui régissent les autres entreprises plus traditionnelles. Comme dans toute organisation, l'important est que les bonnes personnes soient au bon endroit.



Batigestion

10 ans

La porte d'entrée pour la gestion de vos bâtiments

Etude de faisabilité - Projets
Permis de construire - Direction de travaux
Maintenance - Entretien



Stand N° 36



Batigestion SA – Sauge 10 – 2042 Valangin – www.batigestion.ch



Moins de
formalités



Le portail en ligne des entreprises
easygov.swiss

easygov



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Du soleil **DANS VOTRE VIE**

un gain immédiat
SANS INVESTISSEMENT

INSTALLATION

CHF 0.

PHOTOVOLTAÏQUE

DEMANDEZ UNE OFFRE
pour une installation photovoltaïque
SANS INVESTISSEMENT PROPRE

viteos

toutes vos énergies

*Offre valable sous certaines conditions (>400m²)

CHANGEMENT DE DATE

01.09

ASSEMBLEE GENERALE CNCI

17:00

Patinoire du Littoral, Neuchâtel

23.06

FORMATION EXPORT

**Le Carnet ATA,
exportation temporaire
de marchandises**

13:30 - 16:30

CNCI, Serre 4, Neuchâtel

08.09

FORMATION EXPORT

**Accords de libre-échange,
statut d'exportateur agréé**

09:00 - 17:00

Hôtel Beaulac, Neuchâtel

11.06

FORMATION EXPORT

**Formalités douanières
et notions de l'origine
du produit**

13:30 - 17:00

CNCI, Serre 4, Neuchâtel

03.09

FORMATION EXPORT

**L'origine non-préféré-
tielle, certificats et
attestations d'origine**

13:30 - 16:30

CNCI, Serre 4, Neuchâtel

15.09

FORMATION EXPORT

Les Incoterms 2020

09:00 - 17:00

Hôtel Beaulac, Neuchâtel

18.06

FORMATION EXPORT

**Optimiser un département import-export « régimes
douaniers - taxes - simplification des déclarations -
organisation interne à l'entreprise »**

13:30 - 17:00

CNCI, Serre 4, Neuchâtel

Retrouvez notre
agenda





vuilliomonet
ÉLECTRICITÉ

PROFITEZ DE L'ÉNERGIE SOLAIRE

L'installation photovoltaïque, une solution gagnante et adaptée à vos besoins.

Contactez-nous !

032 725 17 12

