

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

Grèce: réactions en Europe
De nouvelles négociations jugées peu probables **PAGE 19**



SMI 8912.84	DOW JONES 17730.11
8960	17810
8930	17740
8900	17670
8870	17600
-0.54%	Clos vendredi

CRÉATEUR HISTORIQUE DE TAMOIL CANDIDAT

Reprise probable de Collombey

PAGE 6

LE GROUPE GALENICA PRÉPARE LE SPIN-OFF La stratégie retail secondaire

PAGE 3

LE GROUPE IMPLENIA RELANCE SULZER AREAL Valorisation pas au niveau prévu

PAGE 5

NIVEAU INQUIÉTANT DES DETTES PUBLIQUES L'OCDE lance un signal d'alarme

PAGE 19

RAPPORT SUR LA RÉPUBLIQUE DE CHINE Banque mondiale autocensurée

PAGE 22

TRANSACTION ALPIQ-ROMANDE ÉNERGIE Pourquoi cette réserve sur le prix?

PAGE 6

LEM AUGMENTE SON ÉQUIPE DIRIGEANTE Avec un responsable industriel

PAGE 5

ANTOINE SPILLMANN (BRUELLAN À GENÈVE) La Suisse peut aussi sauver l'euro

PAGE 2

Un nouveau modèle actionnarial s'impose



ALFRED N. SCHINDLER. Le groupe familial coté qu'il préside vient de proposer un contre-modèle par rapport à ce qui a créé «l'affaire» Sika. Que faut-il en penser? Au-delà de l'innovation et du pragmatisme?

Eviter une affaire à la Sika et une politisation pouvant conduire à une réglementation inappropriée, ou à un excès de réglementation. C'est cela que veut le pool d'actionnaires familiaux et de proches qui contrôle la majorité des actions nominatives Schindler Holding (un peu plus de 70% des voix). Le groupe proposera dans ces conditions à ses actionnaires (AG extraordinaire) l'introduction d'une clause d'opting-in prévoyant une offre à l'ensemble des actionnaires et détenteurs de bons de participation en cas de changement de contrôle, si un tiers acquiert 50% ou plus du capital-actions. A un prix représentant au moins les cours de l'action nominative et du bon de participation. La prime de contrôle ne doit pas dépasser 10%. Les clauses d'opting-out et d'opting-in sont complémentaires, la première permettant d'ailleurs l'application d'une stratégie à long terme. La clause d'opting-in évite tout abus en cas de changement de contrôle. Elle rend caduque en cas d'utilisation la clause d'opting-out et neutralise la clause des actions nominatives liées (restriction à 3% des droits de vote). La solution présentée par Schindler peut être reprise par d'autres sociétés. Elle est pragmatique et correcte à l'égard des stakeholders. **PAGE 5**

Les marchés chinois d'actions ne parviennent pas à se stabiliser

Les autorités font tout pour rassurer les investisseurs après la correction brutale et profonde. Avec volatilité incontrôlable.

LEVI-SERGIO MUTEEMBA

Les marchés actions sont «officiellement» en correction en Chine. Le Shanghai Composite Index a perdu 30% environ sur un mois, cédant encore 6% vendredi dernier. Soit une destruction de valeur de près de 3000 milliards de dollars. Les investisseurs et traders ont commencé à solder massivement leurs positions le 29 juin. Forçant le gouvernement à réagir.

Dans ces conditions, ne devrait-on pas parler de krach? En fait, sur un an, le Shanghai Composite

Index s'est apprécié de 50%. Seuls les investisseurs tardifs ont éventuellement enregistré des pertes nettes. Il s'agit bien d'une correction.

Les autorités de marché ont néanmoins suspendu les nouvelles cotations (IPO), créé un fonds de stabilisation et initié une campagne de communication visant à rassurer les investisseurs. Dix entreprises ont ainsi annulé leur IPO à Shanghai, dix-huit du côté de Shenzhen.

L'un des principaux risques identifiés réside actuellement dans la confiance des investisseurs chi-

nois eux-mêmes, très actifs sur les marchés locaux d'actions. La correction peut en effet s'accompagner d'un regain de mécontentement social, au moment où le Gouvernement tente justement de la contrôler. Les directeurs de vingt-cinq grandes entreprises chinoises de gestion d'actifs ont également annoncé en fin de semaine leur intention d'acheter «activement» des titres pour soutenir le marché. Et de les conserver pendant au moins un an. C'est ce qu'a déclaré l'Association chinoise de la gestion d'actifs dans un communiqué.

Le segment des petites capitalisations est le plus surveillé. Il est celui qui fait l'objet d'opérations de levier les plus intenses (acquisitions classiques par emprunt en vue de maximiser le rendement des fonds propres). Ces opérations ont été stimulées par les baisses de taux d'intérêt par la Banque centrale (jusqu'à la semaine dernière). S'agissant des grandes capitalisations, les investisseurs voient en revanche l'actuelle correction comme bénéfique et susceptible d'offrir des opportunités d'achat.

PAGE 12

L'asset management dans le rôle de leader

FINTECH. Pourquoi et comment Notz&Stucki sera le premier membre financier de l'incubateur Fusion à Genève.

Le premier membre financier du futur incubateur fintech de Genève ne sera pas une banque mais un gestionnaire indépendant d'actifs. L'asset manager genevois Notz Stucki a annoncé sa participation il y a quelques jours. L'incubateur Fusion, dédié à soutenir des projets entrepreneuriaux dans les technologies financières, doit accueillir une dizaine de projets innovants en octobre. C'est aussi le premier de ce type en Suisse.

La participation du gérant d'actifs à ce projet s'est décidée en quelques jours, d'après Antonio Mira, CFO de Notz Stucki et membre du comité de direction.

L'entreprise qui a fêté ses cinquante ans en 2014 avait pris cette occasion pour redéfinir la stratégie de l'entreprise en fonction de son profil particulier, et anticiper l'avenir. Pour Antonio Mira, rejoindre l'incubateur Fusion est justement l'occasion de participer à l'évolution des activités financières. La technologie n'est pas une fin en soi, mais elle peut vous dépasser...

Même si pour l'heure aucune banque ne s'est annoncée pour faire partie de cet incubateur, Notz Stucki ne ferme pas du tout la porte à la participation d'un autre opérateur du secteur, bien au contraire. **PAGE 4**

La prévoyance table sur les technologies

SWISS LIFE. L'assureur a récemment initié un programme d'incubation sous le nom de Swiss Life Lab.

Les projets d'incubateurs se multiplient en Suisse. Après le centre Fusion à Genève (lire ci-contre) et SIX Technology Incubator du groupe financier qui a officiellement débuté son activité au 1^{er} juillet, c'est au tour de l'assureur Swiss Life de mettre en place un programme d'incubation. Récemment opérationnel, le Swiss Life Lab se focalisera principalement sur deux objectifs: servir d'intermédiaire entre le monde industriel et les start-up locales, et donner une nouvelle impulsion à l'assureur. Selon Ivo Furrer, directeur général, l'incubateur permettra à Swiss Life d'appréhender les tendances technolo-



IVO FURRER. Le nouvel incubateur est basé à Zurich.

giques et d'affronter les nouveaux modèles d'affaires en provenance du numérique. Pour ce faire, la responsabilité est confiée à Myke Näf, créateur de Doodle et Adrian Bühler de students.ch. **PAGE 4**

ÉDITORIAL GRÉGOIRE BARBEY

Attention aux interprétations hâtives

Les marchés financiers n'y croyaient pas vraiment. Les Grecs l'ont fait. Et l'écart a de quoi surprendre: dans la soirée d'hier, c'était à plus de 60% qu'ils avaient refusé la proposition européenne soumise par le premier ministre Alexis Tsipras. Alors que tout portait à croire jusque-là que le résultat serait particulièrement serré. Cet écart très imprévu risque d'avoir des impacts sur la confiance des marchés financiers, qui demandent surtout que la situation reste sous contrôle. L'incertitude est plus élevée qu'avant et l'interprétation politique officielle de ce résultat est attendue aujourd'hui lors des différentes réunions institutionnelles en Europe. D'aucuns y voient déjà un pas de la Grèce en-dehors de la zone euro. Comme si le signal était aussi évident et unilatéral. Dès l'annonce du référendum, le gou-

vernement d'Alexis Tsipras avait pourtant martelé sa position: il s'agit de se prononcer sur les mesures proposées par les créanciers de la Grèce, non sur le maintien du pays dans la zone euro.

Les dirigeants européens ont tenté tout au long de cette brève campagne d'en faire un vote pour ou contre l'Europe. C'était de bonne guerre. Mais les citoyens grecs avaient aussi l'occasion historique d'exprimer leur ras-le-bol à l'égard de mesures d'austérité coupables à leurs yeux de les avoir appauvri ces dernières années.

Le message envoyé hier par la Grèce sera de toute manière difficile à interpréter, et sujet à bien des malentendus. Tout comme ce fut le cas – et ça l'est encore – en Suisse il y a 18 mois avec le vote sur l'immigration de masse. La question po-

sée en apparence par ces deux scrutins paraissait claire et précise. Les conséquences le sont en revanche beaucoup moins. Même si le résultat en Suisse était beaucoup plus équilibré que la position des Grecs sortie hier soir des urnes. C'est d'ailleurs sur ce point que la Commission européenne devra se déterminer: Alexis Tsipras a pris un grand risque en

convoquant ce référendum. Il l'a emporté haut la main. Refuser de retourner à la table des négociations ne ferait qu'accentuer la défiance d'une partie de l'opinion européenne envers l'Union. Un vote populaire aussi clair peut-il réellement être ignoré? La réponse à cette question aura une influence sur l'avenir commun de l'Europe. ■

Vous pensez sérieusement qu'il est meilleur parce qu'il a coûté cher?

GESTOCIGARS Rue Robert-Céard n° 8 · 1204 Genève
Tél. 022/312 10 80 · www.gestocigars.ch · sales@gestocigars.ch
Lundi à vendredi 9h à 19h · Samedi 10h à 14h



9 771421 948004 1 0 0 2 8

Premiers comptes en monnaie chinoise à Genève

BCGE. La banque lance un compte d'épargne privé en Renminbi. Dans une logique de positionnement et d'alternative aux taux négatifs et à la volatilité de l'euro. Unique en Suisse.

La Banque cantonale de Genève (BCGE) permet désormais à ses clients d'ouvrir un compte d'épargne en monnaie chinoise (en yuan, ou renminbi). La banque explique ce choix davantage en tant qu'opportunité de positionnement que de demande liée à ce type de produits. Ce compte en monnaie chinoise est en effet le premier de ce type sur le marché suisse, assure l'établissement dans son communiqué de vendredi. Si la population chinoise reste encore assez faible en Suisse ou à Genève, le développement de relations commerciales avec ce pays, notamment avec la signature de l'accord de libre échange Suisse-

Chine, s'intensifie. La banque indique aussi qu'elle reçoit une clientèle toujours plus mobile et internationale, y compris en lien avec l'Asie. Par ailleurs, la BCGE a elle-même un bureau de représentation à Hongkong, et organise des événements avec des entrepreneurs asiatiques, à la fois sur ce site et en Suisse.

La banque est aussi active depuis plusieurs années dans le trade finance, impliquant en partie l'Asie. Enfin, un partenariat de la BCGE avec la chambre de commerce Suisse Chine est mis en place sur certains événements. Concrètement, ce compte

d'épargne s'adresse à tous les particuliers, autant dans le segment retail que du private banking. Il est gratuit et sera rémunéré à 2%. Un taux haut en comparaison du marché, qui s'explique entre autres par une appréciation tendancielle de la monnaie chinoise contre le franc suisse, ainsi que par une volonté commerciale de rendre ce produit attractif à son lancement. Proposé sous l'appellation de compte Epargne Classic CNY (CNY – Chinese Yuan Renminbi est l'abréviation officielle de la monnaie chinoise). Il permettra aux investisseurs et épargnants, confrontés aux taux négatifs suisses et à la volatilité

de l'euro, de se diversifier et d'accompagner la probable émergence planétaire de la devise chinoise. La limite de retrait au guichet, par ailleurs gratuit, sur le compte Epargne Classic CNY est fixée à 50.000 francs par an (contrevalant en CNY). Au-delà de cette dernière, un préavis de 3 mois est demandé. Ce nouveau compte vient compléter la gamme de produits d'épargne de la banque, jusqu'ici libellés en franc, euro et dollar. Rappelons que la BCGE enregistre déjà plus de 30% de ses revenus en monnaies étrangères, principalement en dollars et en euros. – (MT)

Notz Stucki dans l'incubateur Fusion

FINTECH. Le gérant d'actifs rejoint le projet à Genève.

MARJORIE THÉRY

Le premier membre financier du futur incubateur fintech de Genève - et le premier en Suisse - ne sera pas une banque mais un gestionnaire d'actifs indépendant. L'asset manager genevois Notz Stucki a annoncé sa participation il y a quelques jours. L'incubateur Fusion, dédié à soutenir des projets entrepreneuriaux dans les technologies financières, doit accueillir une dizaine de projets innovants en octobre.

Antonio Mira, CFO de Notz Stucki et membre du comité de direction, avait déjà côtoyé un des directeurs de Polytech Ventures par le passé, Guillaume Dubray, initiateur de Fusion, au sein d'une grande entreprise de conseil. Plus récemment, à l'occasion d'une rencontre avec des investisseurs recherchant à investir dans des start-up, le sujet de l'incubateur est venu sur la table. «Notre participation s'est décidée en quelques jours, avec le soutien de l'ensemble de la direction. Il faut dire que l'an dernier nous avons fêté nos 50 ans. Nous sortons donc juste d'une période de réflexion sur notre ADN, l'avenir du groupe et nos ambitions. Dans cet ADN on retrouve la volonté de s'entourer des meilleurs talents et l'entrepreneuriat. Ce qui fait sens avec le projet Fusion». L'entreprise constate aussi la place toujours plus importante des nouvelles technologies dans la finance, avec un succès croissant. Les nouvelles technologies sont aussi un thème d'investissement pour l'institution. «Je pense qu'il y aura toujours besoin d'un contact humain et de solution sur mesures, en particulier pour les clients sophistiqués de l'asset management ou du private banking. Ce qui n'empêche pas qu'il y ait d'autres moyens qui peuvent rivaliser ou apporter une plus value. Si la technologie n'est pas une fin en soi, et un outil qui doit répondre à des besoins, il faut faire attention à ne pas être dépassé par elle».

Pourquoi rejoindre cet incubateur ? «Pour nous, c'est l'occasion de participer à l'évolution de notre métier. En procédant à une veille des innovations et en intégrant les technologies pertinentes. Jusqu'à présent la technologie a souvent été une valeur ajoutée dans la finance en appor-



ANTONIO MIRA. Nous serons membres de l'incubateur pendant au moins trois ans.

tant plus d'efficacité. Le travail avec cet incubateur s'apparente à de la R&D», précise le CFO et Amélie Janssens de Bisthoven, de la business intelligence. Concrètement Notz Stucki fera donc partie des quelques membres institutionnels de l'incubateur, avec un soutien financier sur trois ans et disposera d'un droit de vote pour sélectionner les startups. Rappelons que le cycle d'incubation est d'une année. Un des objectifs principaux étant la confrontation avec le marché pour évaluer l'impact commercial du produit, les membres joueront aussi un rôle de «premier filtre» pour tester les solutions qui seront développées et permettre de les améliorer, en fonction de leurs propres expériences et remontées du terrain. Pour les deux interlocuteurs, ce qui fera le succès du projet sera surtout l'intensité de la dynamique de l'écosystème, dans le sens où c'est l'implication de toutes les parties prenantes qui sera déterminante. N&S a prévu de faire participer plusieurs personnes de l'entreprise (IT, finance, AM, clients, compliance etc), et plusieurs heures par mois. «Là encore, le degré d'implication dépendra des projets et de la pertinence. Cet incubateur est un laboratoire, on ne sait pas ce que l'on va y trouver, il donc il faut être flexible». Enfin, le gestionnaire d'actifs serait ravi si la participation bancaire au projet s'étoffait. «Nous devons combiner les forces pour accélérer et stimuler ces innovations».

LA TECHNOLOGIE N'EST PAS UNE FIN EN SOI MAIS UN OUTIL QUI DOIT RÉPONDRE À DES BESOINS. MAIS IL FAUT AUSSI FAIRE ATTENTION À NE PAS ÊTRE DÉPASSÉ PAR ELLE.

La création d'un intermédiaire entre les sociétés et l'innovation

SWISS LIFE. L'assureur national a démarré un programme d'incubation dénommé Swiss Life Lab et basé à Zurich.

Les projets d'incubateur se multiplient en Suisse. Après le centre Fusion à Genève (lire ci-contre) et la structure SIX Technology Incubator (L'Agefi du 26 mai 2015) du groupe financier qui a officiellement débuté son activité au 1^{er} juillet, c'est au tour de l'assureur Swiss Life de mettre en place un programme d'incubation. Basé à Zurich, le Swiss Life Lab visera principalement deux buts: servir d'intermédiaire entre le monde industriel et les start-up locales ainsi que donner une nouvelle impulsion à l'assureur. L'incubateur permettra à Swiss Life d'appréhender les tendances technologiques et d'affronter les nouveaux modèles d'affaires en provenance du numérique.

Ivo Furrer, directeur général du groupe, a octroyé la responsabilité du site à Myke Näf, créateur de Doodle et Adrian Bühler, créateur de la plateforme students.ch. Selon lui, leur réseau permettra de donner une assise au programme dans la scène start-up.

Pourquoi le prestataire de solution de prévoyance Swiss Life a-t-il décidé de mener un projet d'incubateur ?

L'innovation est dans notre agenda stratégique de SwissLife une priorité très importante. Dans ce contexte, nous avons décidé de mettre en place un laboratoire d'innovation à l'externe dénommé Swiss Life Lab. Il sera opérationnel en parallèle de nos

projets en cours de développement à l'interne. Le Swiss Life Lab, nouvellement créé, pourra nous garantir une nouvelle impulsion très importante dans plusieurs domaines. Que ce soit dans les modèles entrepreneuriaux futurs, dans l'utilisation des nouvelles technologies et de conforter l'accès au segment de la clientèle des jeunes. En ce sens le Lab n'est pas seulement un incubateur de type classique, car il est aussi destiné à développer les idées propres de Swiss Life.

Dans ce cas, l'incubateur fintech n'est pas une externalisation de votre département R&D ?

Non. Le Swiss Life Lab est davantage considéré comme un instrument complémentaire à nos initiatives de Recherche et Développement internes. Tous les projets d'innovation internes seront réalisés en marge de l'incubateur.

SwissLife, en raison de son cœur de métier, se rapproche davantage du digital health et medtech. Pourquoi se lancer dans le fintech ?

Swiss Life se mue progressivement d'une société d'assurance-vie pure vers un prestataire de retraite complète et dans les solutions financières. Celles-ci comprennent aussi – en plus de notre cœur de métier des activités de prévoyance pour les particuliers et les entreprises - les soins

de la santé, l'accession à la propriété dans le cadre de la pension personnelle, de l'épargne à court terme et d'autres domaines tels que l'assurance non-vie. Nous produisons également nos propres produits et services dans des secteurs diversifiés comme l'immobilier via Swiss Life Immo-pulse. Dans d'autres segments, nous travaillons avec des partenaires externes, comme c'est le cas avec Sanitas actif dans le domaine de la santé.

SwissLife gère une masse d'actifs particulièrement élevée. L'incubateur Fintech est-il une manière d'allouer un pourcentage de ces actifs ?

La réalisation du Swiss Life Lab est totalement enregistrée et comptabilisée dans le budget des projets ordinaires de Swiss Life Suisse.

Quelles seront les personnes en charge du projet Swiss Life Lab ?

Pour la gestion opérationnelle du laboratoire, nous pouvons compter sur deux grands noms de la scène start-up suisse: à savoir Adrian Bühler, créateur de la plateforme students.ch et Myke Näf, créateur de Doodle.

Pourquoi ?

Ils ont tous les deux une connaissance pointue de leur métier et des nouveaux modèles d'affaires dans le numérique. Ils possèdent également un important réseau

dans l'écosystème de l'innovation en Suisse. Les deux responsables - selon le projet - collaboreront avec leur propre personnel, des experts extérieurs, des équipes dédiées de start-up et des personnes en qualité de freelance.

Quels seront les profils des start-up incubés ?

Comme cité au préalable, Swiss Life Lab servira d'intermédiaire et d'aide au développement des start-up locales. Nous ne pouvons malheureusement pas en dire davantage pour le moment.

Quand débutera le programme d'incubation ?

Le Swiss Life Lab a récemment été inscrit au registre du commerce et a démarré ces derniers jours son fonctionnement opérationnel.

Comment percevez-vous la création des incubateurs Fusion à Genève et celui de Six ?

Nous ne pouvons pas nous exprimer sur ce sujet.

INTERVIEW: TIAGO PIRES

«LA RÉALISATION DU SWISS LIFE LAB EST TOTALEMENT ENREGISTRÉE ET COMPTABILISÉE DANS LE BUDGET DES PROJETS ORDINAIRES DE SWISS LIFE SUISSE»

NOVAVEST REAL ESTATE: placement d'un convertible

Novavest Real Estate AG a placé une première tranche de 8,3 millions de francs d'un convertible obligatoire avec échéance le 8 octobre 2015. La libération a été fixée au 9 juillet. Le produit de la première tranche servira à l'achat d'un immeuble commercial et d'habitation dans le canton de Saint-Gall, pour un montant d'environ 12 millions de francs, et à la rénovation d'un immeuble dans le canton d'Argovie, pour une valeur totale d'investissement d'environ 18 millions de francs, a indiqué la société immobilière.

La plainte d'un ancien actionnaire

LSK. Dominique Strauss-Kahn est accusé d'escroquerie, d'abus de biens sociaux et de faux.

Dominique Strauss-Kahn, récemment blanchi dans l'affaire du Carlton de Lille, est désormais visé par une plainte d'un ex-actionnaire de son ancienne société d'investissement luxembourgeoise en faillite LSK.

L'avocat du plaignant a confirmé cette information révélée par les Echos. Contacté, Me Jean Veil, un des avocats de l'ex-patron du Fonds monétaire international (FMI), s'est refusé à tout commentaire. La plainte a été déposée le 30 juin à Paris par Jean-Fran-

çois Ott, ancien PDG de la société immobilière luxembourgeoise Orco Property Group, a précisé son avocat, Me Mathieu Croizet. M. Ott affirme avoir souscrit l'été dernier via sa société chypriote Roxannia une augmentation du capital de LSK de 500.000 euros (523.000 francs).

Persuadé qu'on lui a présenté, en amont de cet investissement, une situation financière de LSK qui n'était pas conforme à la réalité, il a déposé plainte pour «escroquerie», «abus de biens sociaux»

et «faux» contre les anciens administrateurs de LSK, parmi lesquels figure l'ancien ministre français, a précisé Me Croizet. LSK, dont Dominique Strauss-Kahn voulait faire un fonds spéculatif de 2 milliards de dollars, a été déclarée en faillite en novembre 2014, quelques semaines après le suicide à Tel Aviv de son fondateur et dirigeant Thierry Leyne. M. Strauss-Kahn avait quitté la présidence de LSK quelques jours avant ce décès. ■