

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

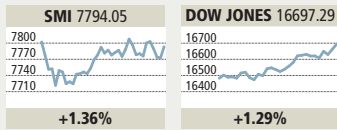
Le groupe Vale worldwide
Matières premières,
real brésilien et
pertes colossales PAGE 19



ram-ai.com



JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 5031 — CH-1002 LAUSANNE



HORYOU À GENÈVE (RÉSEAU SOCIAL)

La monnaie online internationale

PAGE 4

STRAUMANN PROGRESSE MALGRÉ LE FRANC L'acquisition en Haute-Savoie

PAGE 5

LE GROUPE BERNARD NICOD INNOVE Garantie pour les loyers impayés

PAGE 4

SOCIÉTÉS SUISSES AU SALON DE BARCELONE Deux start-up sur l'avant-scène

PAGE 4

PRESSION D'ALPINE SELECT SUR ALTIN Bataille par banques interposées

PAGE 3

GROUPE APG SGA (AFFICHAGE) SUR 12 MOIS Rentabilité et dividendes élevés

PAGE 6

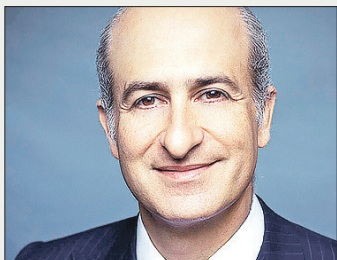
DARRELL DUFFIE INVITÉ PAR SFI (GENÈVE) Hard landing chinois programmé

PAGE 9

EFFERVESCENCE ÉCONOMIQUE EN IRAN Mission genevoise prévue en avril

PAGE 8

La Suisse n'a jamais été moins prévisible



NICOLAS A. TAMARI. Entretien avec le CEO de Sucafina et vice-président du Swiss Trading and Shipping Association à Genève (STSA).

Sucafina, référence sur le marché globalisé du café, créée à Genève en 1977, a ses origines dans le négoce des matières premières en Palestine (1905). Plus de 600 collaborateurs répartis dans une quinzaine de lieux. La plupart sont localisés au Viêt-Nam, en Belgique, au Brésil et en Afrique.

En plus d'être président exécutif et fils du créateur de l'entreprise, Nicolas A. Tamari est également président de la Swiss Coffee Trade Association. Et vice-président de la Swiss Trading and Shipping Association à Genève (STSA).

Il ne se considère pas comme un trader, mais préfère le terme de marchand de café. «Nous sommes des marchands d'une matière physique, pas des traders de futures, c'est pour cela que je fais cette distinction.»

Si c'est la légendaire stabilité suisse (ainsi que la présence de Nestlé) qui a favorisé l'implantation du groupe à Genève, Nicolas A. Tamari admet dans un entretien que l'avenir n'a jamais été moins certain en Suisse. Le CEO souligne également les risques liés à la démocratie directe en vue des votes populaires de ce dimanche, sur le négoce des matières premières en particulier. Il relève par ailleurs le dynamisme dont fait preuve Singapour, qui joue parfaitement son rôle de cluster de négoce international. PAGE 3

Le franc va subir les incertitudes liées au référendum britannique

BREXIT. La perspective de quatre mois d'attente n'affaiblit pas seulement la livre. L'effet est aussi perceptible sur l'euro.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le franc a été confronté cette semaine à un nouvel élément susceptible de l'apprécier par rapport à l'euro, hantise des exportateurs et du marché intérieur. L'accord de vendredi dernier entre le Royaume-Uni et l'Union européenne n'est manifestement pas perçu comme la fin d'un long processus de négociation redéfinissant leur relation.

Cet accord représente plutôt le début d'une période de quatre mois d'incertitude, jusqu'au référendum du 23 juin.

La livre n'a enregistré depuis lors aucune pause dans sa baisse par rapport aux principales devises, entamée en fait en décembre 2015. Le phénomène s'est simplement accentué. Confirmant ainsi que le scénario de sortie est perçu très négativement par les marchés. Ils redoutent même des effets négatifs d'un éventuel Brexit sur toute la zone euro, comme le montre l'évolution des cours de change de cette semaine.

A l'exception de la livre bien entendu, la monnaie européenne a perdu de la valeur vis-à-vis de toutes les devises importantes.

Comme lors de la crise grecque, cet épisode a interrompu l'effet refuge bénéfique pour le franc que l'euro exerce dans certaines circonstances.

Du fait des taux négatifs, le franc n'est certes pas en première ligne des refuges possibles. Le yen s'est apprécié nettement davantage face à l'euro. Le paradigme qui s'est mis en place en ce début d'année n'a par conséquent pas été bouleversé.

Le scénario du Brexit a en revanche cassé la tendance à l'appréciation de l'euro vis-à-vis du franc, qui s'est régulièrement vérifiée de-

puis dix mois. Attestant également de mouvements de réallocation vers la Suisse en provenance de cette zone-là.

Face à une inflation laissant surcroît une marge de manœuvre importante à la Banque centrale européenne pour d'autres mesures d'assouplissement, la tâche d'empêcher une hausse trop ample du franc deviendra d'autant plus ardue que le président du directeur de la Banque nationale Thomas Jordan a estimé mardi qu'au-delà d'une certaine limite, les taux négatifs provoquaient une fuite vers le cash. PAGE 12

DÉBATS HOULEUX EN PERSPECTIVE SUR LA RECHERCHE

Grandes priorités du Conseil fédéral

JOHANN SCHNEIDER-AMMANN. Le gouvernement propose d'allouer 26 milliards de francs au domaine de la formation, de la recherche et de l'innovation pour les années 2017 à 2020. Montant jugé totalement insuffisant selon le Fonds national suisse au moment où l'accès aux programmes européens est remis en cause. PAGE 8



ÉDITORIAL ARNAUD COGNE

Swiss - Lufthansa: le conflit d'intérêt

La méfiance du groupe allemand Lufthansa, et de sa filiale Swiss pour les compagnies aériennes du Golfe n'est un secret pour personne. Ne bénéficient-elles pas d'aides gouvernementales faussant la concurrence, que ce soit en termes de subventions ou de possibilités d'exploiter des aéroports vingt-quatre heures sur vingt-quatre? Les relations ne sont pas prêtes de s'améliorer.

Lorsque les Emirats Arabes Unis (EAU) demandent à la Confédération de pouvoir bénéficier du droit d'embarquer et de débarquer à Zurich (ou Genève) des passagers pour une liaison avec le Mexique, on se dit que le choix de la Suisse comme lieu d'escale semble assez compréhensible: il permettrait à Emirates depuis Dubai, et à Etihad depuis Abu Dhabi d'exploiter une liaison Zurich-Mexico sans concurrence trop rapprochée. Une situation presque unique en Europe. Air-France, Iberia ou encore Lufthansa exploitent déjà des lignes à destination du Mexique depuis leur hub principal.

Ce qui surprend, c'est l'opposition publique de Swiss (et de ses pilotes) face à une négociation qui a lieu entre gouvernements. Le Mexique ne fait même pas

partie de leurs destinations. La réponse se trouve peut-être du côté de l'actionnaire Lufthansa. Le groupe allemand ne voit certainement pas d'un bon œil l'émergence d'un concurrent pour sa ligne partant de Francfort. A 400 kilomètres de Zurich, ce qui n'est de son point de vue pas grand-chose lorsque l'on veut se rendre au Mexique.

La reprise de Swiss par le groupe Lufthansa en 2005 avait été largement ressentie en Suisse comme la perte d'un symbole national. Il semble aujourd'hui inimaginable qu'il en ait été autrement. Lufthansa a réussi à remettre Swiss à niveau et à en faire un opérateur crédible sur la scène européenne. Les plans de développement, à Genève en particulier, le montrent clairement.

Contrairement à ce que l'on a pu constater et penser jusqu'ici, il n'y a pourtant pas toujours que des avantages à n'avoir plus le contrôle de l'ancienne compagnie «nationale». Il sera surtout intéressant de voir quelle sera la décision du côté de l'administration fédérale. Elle renverra à quelques questions sur le statut de Swiss en Suisse, avec ses conflits d'intérêt réels ou potentiels. Elles semblent ne s'être jamais vraiment posées jusqu'ici. ■

Les accords bilatéraux démystifiés en chiffres

SUISSE-UE. Tito Tettamanti plaide pour plus de pragmatisme.

PIERRE BESSARD

S'il ne fait pas de doute que les accords sectoriels conclus en 1999 entre la Suisse et l'Union européenne (UE) ont une certaine portée, l'unanimité superficielle qui les qualifie de «vitaux» pour l'économie suisse est suffisant pour avoir incité l'investisseur et ancien conseiller d'Etat démocrate-chrétien tessonnois Tito Tettamanti à mandater une analyse, publiée aujourd'hui, sur leur impact quantifiable. Résultat: l'effet des accords bilatéraux I sur la prospérité n'est pas statistiquement significatif. La liberté véritable des échanges ne dépend pas de ces accords, à l'exception notable de la libre circulation des personnes. Or c'est bien les risques politiques qui y sont liés qui sont le véritable enjeu, et non les accords annexes. Par ailleurs, la probabilité est faible que Bruxelles dénonce, selon la clause guillotine, des arrangements qui sont au moins autant dans l'intérêt de ses Etats-membres. Pour sortir de l'impasse, Tito Tettamanti appelle à davantage de pragmatisme. La Suisse devrait formuler sa propre politique migratoire sur la base d'un consensus interne favorable à l'économie et présenter des faits accomplis à l'UE. SUITE PAGE 8

LINDEGGER
OPTIQUE
maîtres opticiens

Genève www.lindegger-optic.ch



8 0 0 5 7 0 0 9 7 6 1 2 7 1 7 1 6

Les deux distinctions au congrès barcelonais

KIZY TRACKING. La start-up prépare une levée de fonds.

TIAGO PIRES

La grande vedette du congrès mondial de la téléphonie de Barcelone est sans nul doute la réalité virtuelle (*L'Agefi du 24 février dernier*). Au milieu de cette excitation futuriste, les exposants suisses se montrent toutefois particulièrement conquérants. Les solutions les plus innovantes dans le domaine de l'internet des objets ont été couronnées durant l'événement.

Cette année, le premier prix dans la catégorie «Mobility» a été attribué à la start-up neuchâteloise Kizy Tracking pour sa solution permettant de suivre des marchandises en temps réel à travers le monde. Ruud Riem-Vis, directeur général de la jeune société, se félicite de cette reconnaissance. «C'est un honneur d'avoir été reconnue comme l'une des solutions les plus innovantes par un jury d'experts internationaux du domaine de l'internet des objets.» En présence des opérateurs mondiaux de télécommunications, la direction a saisi l'occasion de nouer des contacts précieux en vue de conclure des partenariats futurs. «Nous avons immédiatement reçu un écho très positif de la part des opérateurs, en démontrant comment leur infrastructure existante pouvait aider à résoudre certains des principaux problèmes de la logistique internationale à un coût optimal.» Les récompenses s'enchaînent donc pour la jeune société suisse, qui a notamment remporté l'an dernier le Prix BCN Innovation et le Swiss Logistics Award.

Forte de cette distinction, la direction de Kizy Tracking a annoncé ces objectifs en 2016. Le but premier étant de se positionner rapidement sur le marché de l'internet des objets où des thématiques cruciales sont actuellement débattues. «Nous continuons à développer notre service afin de réduire les coûts et de faciliter l'utilisation de Kizy pour des applications industrielles à grande échelle (intégration des données, simplification des procédures, etc.), souligne Alexandre

Luyet, co-créateur et membre de la direction. Notre objectif est d'entrer dans les plus grands flux de marchandises internationaux pour collecter les données qui permettent à nos clients d'optimiser le fonctionnement de leur supply chain, de diminuer leurs coûts et de prendre de meilleures décisions.»

Pour ce faire, la direction prépare également une prochaine levée de fonds pour la fin de l'année afin de financer son expansion à l'international. Pour rappel, la start-up neuchâteloise a déjà mené un tour de financement en octobre dernier en accueillant dans son actionariat le groupe des Business Angels Switzerland (BAS).

D'autres représentants de la Suisse se sont distingués à Barcelone à l'instar de Kizy Tracking. C'est notamment le cas de la société zurichoise Swissprime Technologies. Elle a été distinguée dans la catégorie «Security». A ce titre, Gerhard Schedler, responsable des ventes Mobile Services & M2M/IoT de Swisscom, et sponsor en titre depuis les débuts de la compétition précise que «durant les quatre dernières années, nous avons été témoins du développement rapide des domaines de la communication machine-to-machine et de l'internet des objets. Le nombre des solutions à travers les différents secteurs a crû de manière exponentielle et leur impact industriel a dépassé la plupart des prévisions. Chez Swisscom, nous célébrons l'innovation et l'esprit d'entreprise de ceux qui participent à façonner l'avenir de l'internet des objets. Nous sommes fiers d'apporter notre modeste contribution au succès de nos IoT Heroes 2016 et de leurs solutions novatrices.»

LA DIRECTION PRÉPARE ÉGALEMENT UNE PROCHAINE LEVÉE DE FONDS POUR LA FIN DE L'ANNÉE AFIN DE FINANCER SON EXPANSION À L'INTERNATIONAL.

PSP rejette en bloc toutes les prétentions

STEINER. PSP Swiss Property n'a pas constitué de provision dans le cadre du différend qui l'oppose à l'entreprise générale Steiner, qui l'attaque en justice pour près de 60 millions de francs après plusieurs tentatives infructueuses de conciliations à l'amiable. La société immobilière zougnoise rejette en bloc les affirmations de Steiner, qui «ne correspond pas aux faits».

Steiner avait annoncé le dépôt d'une plainte contre PSP et Löwenbräu-Kunst, maîtres d'œuvre du projet Löwenbräu, leur réclamant un dédommagement total de 58,5 million CHF, précisant que le promoteur zougnois avait

refusé sans réserve la tenue de négociations en vue d'une conciliation. Le litige porte sur les frais supplémentaires engendrés selon Steiner par des lacunes dans la planification du projet Löwenbräu à Zurich, dans le cadre duquel l'entreprise zurichoise a réalisé une quinzaine de rénovations et de réaménagements. Aux dires de Steiner, il s'est avéré au cours des travaux que plus de 10'000 postes figurant dans l'appel d'offres étaient erronés, incomplets voire contradictoires.

Après plusieurs tentatives infructueuses de résoudre le différend à l'amiable, le groupe zurichois a décidé de recourir à la justice. ■

La première monnaie sociale online mondiale est genevoise

HORYOU. Le réseau social avec plus de 200.000 membres dans 180 pays lance une monnaie complémentaire innovante.

MARJORIE THÉRY

Horyou lance la première monnaie sociale à dimension internationale et online, le Spotlight. L'entreprise basée à Genève a lancé un réseau social éponyme en décembre 2013. Son but est de réunir une communauté d'acteurs actifs dans divers domaines du social ou de l'entrepreneuriat social (associations, particuliers, fondations, artistes etc.). Avec plus de 220.000 utilisateurs dans 180 pays, la plateforme a atteint aujourd'hui une taille critique.

L'entreprise souhaite maintenant attaquer de front plusieurs projets dans son développement. Pour son CEO et fondateur, Yonathan Parient, il était temps pour la plateforme de se lancer dans un projet concret pour faciliter la circulation de capitaux et l'inclusion économique. C'est donc chose faite avec le Spotlight. Il s'agit d'une monnaie complémentaire à but social, comme il en existe déjà à travers le monde,

à ceci près qu'elles sont souvent limitées par des échanges physiques et une communauté restreinte sur un territoire limité. Cependant, le principe reste le même avec cette monnaie, puisque les échanges resteront circonscrits aux membres de la plateforme. Mais le online permet de s'affranchir des frontières territoriales.

«Cette monnaie circulera entre les membres afin de favoriser le financement de certains projets. Les gens pourront aussi s'ils le souhaitent allouer une partie de ce qu'ils reçoivent à une autre association, par exemple 5% de leurs fonds ou plus. Le but est aussi de récompenser les membres qui sont les plus actifs sur la plateforme et qui participent au débat et à l'échange de bonnes pratiques».

Corolaire du lancement de cette monnaie: l'élargissement de la plateforme à d'autres acteurs, moyennant des frais d'entrée. La plateforme regroupe 1000 asso-

ciations et fondations, qui entrent en contact avec des porteurs de projets ou le grand public intéressé. Pour eux, l'accès à la plateforme est gratuit et le restera. «Pour pérenniser notre modèle économique, et maintenant que nous avons la communauté, nous allons nous ouvrir une autre catégorie, à savoir les entreprises socialement responsables, les fondations d'entreprises, les fonds de dotation, de musées par exemple... Leurs frais d'inscription seront convertis à 50% en Spotlights, qui seront ensuite distribués sur la plateforme. Cela permettra de réaliser la création monétaire et l'impulsion de départ».

Ensuite, chacun des membres pourra acheter des Spotlights pour les échanger sur la plateforme. La convertibilité pourra se faire dans de grandes devises (euro, dollar, franc suisse) avec un taux de change qui sera définie par l'offre et la demande. Les receveurs de Spotlights pourront ensuite les

convertir dans leur devise de préférence. «Cela permet aussi aux organisations de se décharger d'une partie de la recherche de fonds et améliore la circulation de l'information. Les meilleurs projets sur le terrain ne sont pas forcément ceux qui reçoivent le plus de fonds car les organisations ont peu de moyens pour lever des fonds et encore moins pour communiquer».

Horyou n'est pas seulement présent online mais organise aussi des rencontres et conférences, comme le Sigef au BFM à Genève en octobre dernier, et dans plusieurs lieux de la ville, qui ont réuni 5000 personnes. Ou à Cannes à l'occasion du festival du film, où un village Horyou assurait la promotion de la diversité des arts et de la culture et de la solidarité. Cette année il y aura aussi des déclinaisons internationales, avec un Sigef à Marrakech pendant la COP22(Maroc), à Pékin (Chine) et New York (Etats-Unis). ■

Nouveau produit sur le marché de l'immobilier en Suisse

BERNARD NICOD. L'agence immobilière a lancé début février une garantie pour les loyers impayés. Décryptage.

Quand un privé se lance dans l'immobilier, l'un des principaux risques est de faire face à de mauvais payeurs. Le groupe Bernard Nicod a lancé début février une garantie pour les loyers impayés. Une nouvelle prestation (ce n'est pas une assurance en tant que telle) qui vise à amener une plus grande protection pour les propriétaires, clients du groupe uniquement, face aux locataires. Benoit Thalmann, CFO du groupe Bernard Nicod, fait le tour de la question de ce nouveau modèle d'affaires. Entretien.



BERNOIT THALMANN. Nous offrons un nouveau modèle complet à nos propriétaires.

jettis à la Finma car nous avons pu leur démontrer que nous n'étions pas une assurance mais que nous offrons simplement un nouveau service, une nouvelle prestation complémentaire à nos propriétaires. Cette garantie n'est proposée qu'aux propriétaires du groupe Bernard Nicod et non au reste du marché. Si un jour nous voulons nous orienter vers un marché global, à ce moment là, nous deviendrions une assurance et assujettis à la Finma.

Certaines assurances proposent également ce genre de services. Comment se différencie votre offre à celles déjà existantes sur le marché? Et quel est son coût pour un propriétaire?

Différentes assurances existent en France, ou même en Suisse, mais leur offre est moins complète et surtout elle ne rembourse le propriétaire qu'à la fin de la procédure d'expulsion du locataire. La grande différence est que nous offrons une garantie du paiement du loyer impayé à la fin de chaque mois et non au moment de l'ex-

pulsion. Le propriétaire est ainsi assuré de pouvoir toucher son argent rapidement et ne pas avoir à attendre la fin de longues procédures. La facture, elle, se monte à 2% du montant net annuel perçu par le propriétaire.

Pourquoi avoir lancé ce nouveau produit maintenant?

C'est un ensemble de circonstances qui a amené à ce lancement. Nous avions un contrat durant un certain nombre d'années avec une assurance suisse pour offrir une solution à nos propriétaires. Le résultat n'étant pas satisfaisant, nous avons résilié le contrat voilà trois ans. Nous savions qu'il y avait une demande mais nous n'avions pas trouvé le produit idéal. C'est pourquoi nous avons travaillé pour développer ce nouveau système afin d'offrir un produit complet à nos clients.

A quels genres de risques est exposé le groupe Bernard Nicod avec ce nouveau produit?

Il y a bien évidemment un risque à couvrir. Avec notre service des contentieux, qui est composé d'une juriste et de quatre collaborateurs à plein-temps, nous avons pu bâtir sur cette expertise et créer un modèle à partir de données historiques. Bernard Nicod est un groupe solide, ce qui lui permet de ne pas être surexposé aux risques potentiels. Nous avons d'ailleurs dû le prouver à la Finma.

Quand un nouveau modèle est créé, la concurrence arrive rapi-

dement. Quel est votre avance dans ce domaine?

Nous longue expérience dans le secteur de la gérance, y compris du contentieux, nous a permis de créer un modèle vraiment basé sur les besoins des propriétaires. Vu que le produit est prometteur nous nous attendons bien évidemment à être suivis par d'autres agences immobilières ou assurances. L'avantage pour le groupe Bernard Nicod est qu'il a la taille pour assurer le développement d'un tel outil et peut supporter cet engagement.

Quelle perspective peut avoir votre société avec cette garantie de loyers impayés?

Au vu des demandes que nous avons, notre produit a déjà trouvé de nombreux preneurs. La proportion de propriétaires privés devrait être supérieure aux propriétaires institutionnels car ils atteignent une taille critique pouvant plus facilement répartir le risque d'impayés. Un privé est plus sensible à sa trésorerie donc plus susceptible d'être intéressé par ce nouveau service.

INTERVIEW: DANNY BAUMANN

«NOUS NE SOMMES PAS ASSUJETTIS À LA FINMA CAR NOUS AVONS PU LEUR DÉMONTRER QUE NOUS N'ÉTIIONS PAS UNE ASSURANCE.»