

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

Industrie russe du logiciel
Les headquarters
veulent s'intéresser
à la Suisse PAGE 7



| | |
|--------------------|---------------------------|
| SMI 8825.28 | DOW JONES 17730.51 |
| 8950 | 17840 |
| 8900 | 17770 |
| 8850 | 17700 |
| 8800 | 17630 |
| +0.25% | -0.66% |

SYNGENTA FACE À SES ACTIONNAIRES

Rencontre avec les mécontents

PAGE 6

OUVERTURE DU PROCÈS OPTIMAL À GENÈVE
Ligne de défense assez classique

PAGE 8

EFFET IMMÉDIAT CHEZ SALT (EX-ORANGE)
Départ du CEO après trois ans

PAGE 4

J.SAFRA SARASIN ET L'ONU EN ROADSHOW
Difficile écho à l'échelle régionale

PAGE 13

VONTOBEL ENTRE FINTECH ET BIG DATA
Le conseiller-robot sur structurés

PAGE 3

SAINT-GOBAIN, SIKA ET ANTITRUSTS
Toutes les autorisations obtenues

PAGE 23

NOMADSPACE EN DÉVELOPPEMENT À GENÈVE
Coworking et crowdfunding

PAGE 3

LE PÉTROLE AU PLUS BAS DEPUIS SEPT ANS
La démonstration d'impuissance

PAGE 14

Le textile intelligent inspire les start-up



MARCO DAL LAGO. CEO et co-créateur de Clara SwissTech à Lugano.

Marco Dal Lago, ancien étudiant en ingénierie à la SUPSI (La Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana), a co-créé la start-up Clara SwissTech en janvier dernier. En compagnie de quatre amis d'études et de deux business angels. L'entreprise basée à Lugano est orientée marché du vêtement connecté avec la création d'une veste intelligente. Pour la pratique du vélo, la randonnée ou la course à pied. Grâce à un système de parements lumineux, qui réagissent aux intentions de celui qui le porte, le cycliste ou le coureur gagne d'abord en visibilité sur les routes pour minimiser les risques liés aux dangers de la circulation et à ceux liés à toutes les zones faiblement éclairées. Autre aspect pratique: grâce à des trackers intégrés, le système permet de collecter toutes sortes de données comme le nombre de kilomètres parcourus ou encore les calories perdues. La start-up prévoit de lancer une opération de crowdfunding par la prévente des premiers modèles d'ici février-mars. Principalement sur les marchés suisse, allemand et autrichien. Avant de se lancer dans les pays nordiques. L'entreprise table sur un chiffre d'affaires annuel de 4 millions de francs d'ici à 2020. Un pari apparemment risqué tout de même par rapport à l'environnement concurrentiel sur le marché du vêtement connecté. Sans parler des montres. **PAGE 6**

Offensive pour la préservation des accords sectoriels bilatéraux

La décision du Conseil fédéral la semaine dernière est déjà suivie de deux nouvelles études venant de l'économie.

FRANÇOIS SCHALLER

La décision communiquée en fin de semaine dernière par le Conseil fédéral était formelle: la clause de sauvegarde unilatérale annoncée sur l'immigration européenne suite au vote populaire de février 2014 n'est qu'un plan B. Au cas où la Suisse ne parviendrait pas, sauvegarde ou non, à «sauver» dans l'année qui suit les six Accords bilatéraux I avec l'Union Européenne. Le plan pourrait même être provisoire si les discussions se poursuivaient au-delà de 2016.

Clairement prioritaire, cet objectif de sauvetage reste aussi celui des organisations économiques. Le think tank Avenir Suisse a présenté hier dans la foulée un ouvrage intitulé: «Bilatérales – what else?». Etat de la question par rapport aux avantages des accords sectoriels bilatéraux en général. «La continuation de la voie bilatérale reste la meilleure option. En outre, la Suisse a intérêt à maintenir la libre circulation des personnes.»

Avenir Suisse insiste de manière assez inhabituelle sur les avantages du point de vue du marché

intérieur relativement aux importations (davantage de concurrence et pression sur les prix). Le think tank reconnaît en revanche que la suppression des obstacles techniques au commerce, première préoccupation de l'industrie hors immigration, n'a «contre toute attente» pas conduit à une augmentation du volume des exportations.

Le réseau international d'audit et consulting KPMG a publié de son côté les résultats de son enquête annuelle sur les préoccupations des entreprises. 73% des sondés mettent en tête la possible

résiliation des accords bilatéraux en général.

Evoquées par le gouvernement la semaine dernière, les deux études commandées par le Secrétariat à l'économie à Berne (Seco) n'ont guère été commentées jusqu'ici. Leurs conclusions sont pourtant très spectaculaires: l'abandon des Bilatérales I (pour autant qu'elles ne soient pas remplacées) conduirait à des pertes annuelles de l'ordre de plus de 30 milliards de francs de produit intérieur ces vingt prochaines années. Soit plus de 4,5% du PIB actuel chaque année. **PAGE 7**

Les plus grands vins reviennent à Genève

ENCHÈRES. Christie's est de retour. Le challenger Baghera Wines a réalisé sa première vente dimanche dernier.

La vente inaugurale de vins de Baghera Wines a eu lieu dimanche à Genève à L' Espace Fert Barton. Ce nouvel opérateur local, qui veut précisément s'orienter dans les ventes de vins, proposait de prestigieux Bourgogne, et des vieux malt écossais et japonais pour un montant de 3,4 millions de francs.

Les trois co-créateurs totalisent 30 années d'expérience acquises en vente aux enchères internationales de vins chez Christie's. En novembre 2013, la maison britannique réalisait sa dernière vente de vins à Genève dans le cadre de sa nouvelle stratégie. Suite à la réorientation de leur

ancien employeur, Michael Ganne, Julie Carpentier et Emmanuel Mercé ont estimé que Genève concentrerait tous les avantages pour redevenir une place de référence pour les collectionneurs.

Ils y ont implanté leur office d'experts indépendants, Baghera Wines.

Christie's était d'ailleurs de retour il y a un mois à Genève avec une vente de vins prestigieux issus majoritairement de collections privées. Pour un montant de 3,7 millions de francs. Genève retrouve ainsi son rôle de place mondialement reconnue dans les grands vins. **PAGE 5**

Concurrence sur un marché surmaturé

APG SGA. Le leader de la publicité extérieure en Suisse veut continuer de progresser malgré de récents revers.

C'est peu dire que le marché suisse de la publicité extérieure est mature. APG SGA, entreprise historique de médias out of home, leader en Suisse, veut le rester malgré quelques revers récents (au bénéfice du concurrent Clear Channel particulièrement).

Une croissance interne de 1% à 2% par an est jugée réaliste. En investissant intelligemment dans le numérique et en gagnant des parts de marché dans la concurrence intermédiaires. APG SGA dispose certainement de la meilleure offre intégrale.

Le groupe a aussi obtenu de nouveaux contrats cette année. Sa si-



MARKUS EHRLE. Entretien avec le président exécutif.

tuation financière est de premier ordre, avec une rentabilité élevée et un cash-flow robuste qui assure un dividende attractif. Entretien avec Markus Ehrle, directeur général (CEO). **PAGE 4**

Le déséquilibre de la croissance

La répartition du revenu national entre bénéficiaires et masse salariale est hors des moyennes historiques en Suisse.

CÉDRIC TILLE*

Les chiffres du Seco publiés la semaine dernière montrent que la croissance reste à la peine, avec une légère contraction au troisième trimestre et une expansion de seulement 0,57% sur les douze derniers mois. Si la décomposition de la croissance entre les catégories de dépenses (consommation, investissement, exports) attire beaucoup d'attention, c'est moins le cas pour la décomposition entre les différents types de revenus publiés avec quelques jours de délai. Or celle-ci montre le développement d'un fort déséquilibre. La Suisse est dans la situation

d'une entreprise dont les marges chutent. La croissance de 0,57% du produit intérieur brut réel s'est accompagnée d'une chute de 1.1 pourcent de l'indice de prix du PIB, qui est en somme le prix de vente de la production suisse. Cette chute est de loin la plus forte enregistrée sur les trente-cinq dernières années. Par conséquent, le chiffre d'affaire du pays (le PIB nominal) s'est contracté de 0,54% sur les douze derniers mois.

L'impact de cette baisse sur les différents revenus est très inégal, notamment entre la masse salariale et les profits (les amortissements et taxes nettes demeurent stables).

En glissement annuel la masse salariale a augmenté de 2,4%, un chiffre tout à fait en ligne avec le rythme moyen sur depuis 2010. La baisse du chiffre d'affaire s'est donc répercutée sur les profits, qui ont chuté de 12,6%. Si de tels mouvements des profits ont été

observés dans le passé, ils étaient rapidement compensés par une reprise. Ceci n'est pas le cas actuellement, et les profits sont sous pression depuis plusieurs années. **SUITE PAGE 2**

* Graduate Institute, Genève

Du cigare à la détente
Du flacon à l'ivresse

Lecigare.ch

OUVERTURE MAGASIN DU LUNDI AU VENDREDI DE 12H À 17H
RUE AISELET 4 - 1262 EYSINS - TÉL. : +41 (0)22 361 46 74
INFO@LECIGARE.CH - WWW.LECIGARE.CH



9 771421 948004 20050