



CLASSEMENT DE L'IMD

La Suisse reste compétitive

PAGE 7

SIÈGE EUROPÉEN DE BECTON DICKINSON 70 nouveaux postes à Eysins

PAGE 4

LEGG MASON SUR LA CLIENTÈLE RETAIL Un tiers des Suisses sans épargne

PAGE 3

SIX SWISS EXCHANGE (BOURSE SUISSE) Urs Rügsegger démissionne

PAGE 5

PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS Timing risqué pour LafargeHolcim

PAGE 11

CS MAINTIENT SA PRÉVISION DE CROISSANCE Moins de pression sur le franc

PAGE 7

MARCHÉ PRIMAIRE DES OBLIGATIONS Grande Dixence SA emprunte

PAGE 8

NOUVEAU CEO DE LA DIVISION ENTREPRISES La BCV engage Andreas Diemant

PAGE 20

Un marché de la bière sous pression



PETER KELLER. Le directeur de la brasserie Boxer, installée à Yverdon-les-Bains, est revenu sur la vente de ses actions au zurichois Doppelleu. Mais aussi sur le dynamisme du marché en Suisse.

Avis aux amateurs de bières, la marque vaudoise Boxer sera toujours disponible dans les rayons des grandes enseignes. En effet, mardi sortait le communiqué qui annonçait le passage de la brasserie Boxer en mains zurichoises en s'alliant avec sa concurrente zurichoise Doppelleu. La brasserie zurichoise a en effet racheté les actions de Boxer et devient propriétaire de la nouvelle société qui a été créée. Un choix stratégique avant tout puisque cette alliance permet une offre complète et globale du produit aux consommateurs. Alors que Boxer produit des bières à fermentation basse, Doppelleu fabrique des boissons à fermentation haute. De plus leur regroupement permettra de desservir le marché suisse dans son ensemble. La Bière du Boxer se concentrera sur la distribution en Suisse romande et au Tessin et Doppelleu en Suisse alémanique. Bien que la consommation de bière dans le pays reste stable à un niveau élevé, ce type de regroupement reste atypique. Le marché de la bière voit en effet chaque année une multitude de nouveaux fabricants de bières inscrits au registre de l'administration fédérale des douanes. Zoom sur la situation en Suisse romande avec Peter Keller, directeur de Boxer et Marcel Kreber, directeur de l'Association suisse des brasseries. **PAGE 6**

Abionic réinvente le diagnostic hospitalier

BIOPÔLE EPALINGES. La scale-up a testé avec succès un test permettant de définir si un patient développe une septicémie.



NICOLAS DURAND. «Notre test devrait coûter quelques dizaines de francs. Ce qui permettrait d'économiser des coûts de traitement.»

MARJORIE THÉRY

La société vaudoise Abionic, spécialisée dans les diagnostics, a franchi une nouvelle étape. Connue pour ses dispositifs innovants de tests pour les allergies ou le taux de fer, disponibles depuis quelques mois dans les pharmacies suisses, l'entreprise (typiquement en phase de scale-up), a testé récemment avec succès un nouveau produit. Sous la forme d'un test permettant d'aider les cliniciens à définir en seulement 5 minutes si le patient développe une septicémie (ou sepsis). Une pathologie définie comme une priorité par l'OMS, son degré de mortalité ayant augmenté.

Les premiers tests réalisés sur des patients à l'hôpital universitaire de Zurich et à l'University College Hospital de Londres se sont révélés concluants. Chez les patients de l'unité des soins intensifs pour grands brûlés de l'établissement zurichois, le sepsis a été identifié 24 heures avant les premiers signes cliniques. «Le problème est qu'en cas de septicémie, le taux de survie diminue de 8% par heure. Il est donc essentiel d'aller très vite dans ce genre de situations», explique Nicolas Durand, CEO d'Abionic dans un entretien à *L'Agefi*. Précision sur le potentiel de ces tests diagnostics d'un tout nouveau genre. **PAGE 4**

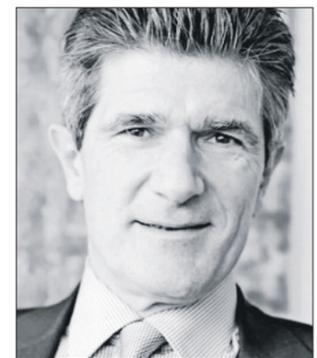
Ce que les baisses fiscales rapporteront à la Suisse

CHRISTIAN AFFOLTER

Réalisme politique oblige, le projet fiscal 17, nouvelle mouture de la réforme de la fiscalité des entreprises, devra se montrer moins tranchant que RIE III sur le plan de l'impact direct sur les finances

publiques. Hélas, la vision court-termiste semble prévaloir, alors que le bilan à plus longue échéance devrait être privilégié. L'associé senior de la banque privée Lombard Odier et membre du comité directeur d'économie-

suisse Patrick Odier, invité hier aux 50 ans de la fondation de placement IST à Berne, l'a rappelé. Selon lui, les diminutions éventuelles des revenus fiscaux immédiats seront plus que compensées à l'échelle de cinq ans. **PAGE 3**



PATRICK ODIER. La Suisse est-elle encore capable de se projeter à cinq ans?

Wisekey constitue un cas d'école en Suisse

COTATION. Cette société leader dans la cybersécurité a tenu hier à Zurich sa première assemblée générale.

PHILIPPE REY

Wisekey a tenu hier sous la présidence de Carlos Moreira sa première assemblée générale après sa cotation (listing) sur le marché SIX Swiss Exchange en avril 2016. Du fait d'un contrôle majoritaire des voix par plusieurs actionnaires, dont Carlos Moreira et Franz Humer, ancien président du groupe Roche, l'issue des votes des actionnaires ne faisait aucun doute.

Une question posée par un des actionnaires présent portait justement sur la valorisation boursière tenue pour trop basse de Wisekey International Holding en comparaison de ses pairs. Carlos Moreira, qui possédait à la fin 2016 une bonne part du capital, estime que Wisekey représente un cas

d'école car ce groupe n'a pas d'équivalent sur le marché. C'est la première firme de cybersécurité qui est cotée sur Swiss Exchange. Celui-ci ne constitue pas un marché technologique, contrairement au Nasdaq, où la firme genevoise a d'ailleurs l'intention d'être aussi cotée. Après avoir longtemps été une start-up sur un marché en quelque sorte amateur, Wisekey dispose aujourd'hui d'une plateforme de cybersécurité entièrement verticale sur un marché qui croît fortement. Aucun de ses concurrents n'exploite, en réalité, une telle plateforme. Wisekey combine désormais l'identité numérique avec des puces numériques qui protègent l'information. Tout en affirmant vouloir rester une entreprise suisse et non devenir américaine. **PAGE 5**

La parahôtellerie ne craint pas Airbnb

TOURISME. Avec 30% des nuitées en Suisse, le secteur affiche son optimisme. Grâce aux Hollandais.

PIOTR KACZOR

Le secteur de la parahôtellerie représente en Suisse environ 44% des lits et 30% des nuitées du secteur. Avec une importance plus marquée dans les régions alpines. Et une exposition majeure à la clientèle résidente ou domestique. Lors de la journée dédiée à ce secteur mercredi à Zurich, les représentants des cinq métiers qui le constituent portent un regard optimiste sur l'année en cours, et plus particulièrement sur l'été et l'automne 2017. A la faveur du retour sur ce marché des clientèles allemandes et néerlandaises. D'autant que la fidélité de la clientèle domestique ne se dément pas. Malgré un recul des réservations de près de 2% cette année, le CEO de la Reka (villages de vacances)

se montre résolument optimiste, après une croissance du chiffre d'affaires d'un peu plus de 3% l'an dernier. La Reka qui est sur le point d'inaugurer, la semaine prochaine, à Montfaucon, dans le Jura, en partenariat avec Tissot, une nouvelle mise en scène dédiée au thème des montres. Paradoxalement, Airbnb, souvent un partenaire obligé voire incontournable, est plutôt perçu comme une opportunité que comme une menace. Chef de file du logement de vacances, Interhome Suisse fait état d'un niveau de réservation supérieur de plus de 9% à celui de l'année précédente et de plus de 4% pour le chiffre d'affaires. Là aussi à la faveur d'un essor à deux chiffres du côté des clients allemands, néerlandais mais aussi britanniques. **PAGE 6**



9 771421 948004 4 0 0 2 2

SUISSE

Un refus de la réforme risque de faire perdre trop de temps

PRÉVOYANCE. Le paquet mis en votation représente ce qui est politiquement faisable. Sans aborder tous les aspects.

CHRISTIAN AFFOLTER

La fondation de placement IST a organisé à l'occasion de ses 50 ans célébrés à Berne une large discussion sur l'avenir du deuxième pilier. Celle-ci ne s'est pas limitée à la réforme Prévoyance vieillesse 2020, qui domine l'actualité politique dans ce domaine.

Les interventions d'hier ont tout de même permis de constater qu'au sein du PLR et de ses proches, le front contre cette réforme n'est pas uni. L'ancien conseiller national PLR et actuel président de la Commission de haute surveillance en prévoyance professionnelle (CHS PP) Pierre Triponez l'a même défendue avec insistance. Un engagement justifié par le mandat de cette autorité de surveillance d'assurer la sécurité et la stabilité du deuxième pilier. «J'ai fait l'expérience de tout le temps nécessaire pour aboutir à cette réforme. Nous ne pouvons plus attendre à nouveau 7 ans suite à un refus. Depuis la 10^e révision de l'AVS, plus aucun paquet de réformes n'a été accepté. Or, Prévoyance vieillesse 2020 comprend tout de même deux piliers que je ne souhaite pas voir disparaître: l'abaissement du taux de conversion et le relèvement de l'âge de la retraite ordinaire à 65 ans pour les femmes. La politique est l'art du possible», a-t-il insisté. La conseillère nationale PLR zurichoise Régine Sauter s'est retrouvée seule à défendre l'idée de scinder ce paquet en plusieurs parties, de traiter séparément les aspects touchant au premier et au deuxième pilier. En se focalisant sur la compensation de 70 francs par mois au niveau des rentes AVS pour l'abaissement du taux de conversion dans le deuxième pilier. Elle a même affirmé que ces 70 francs ne bénéficieraient pas aux



PIERRE TRIPONEZ. Le président de la CHS PP a insisté sur le fait qu'aucune réforme n'a été acceptée depuis la 10^e révision AVS.

couches de la population les plus défavorisées, qui verraient simplement diminuer le montant de leurs prestations complémentaires. Cependant, de loin pas tous les citoyens qui apprécieraient ces 70 francs supplémentaires bénéficieraient de prestations complémentaires.

Le directeur de la caisse de pensions Migros et vice-président de l'ASIP Christoph Ryter a certes souligné que l'abaissement du taux de conversion à 6% se fera «en maintenant le niveau de prestations», notamment grâce à la diminution de la déduction de coordination et la garantie de prestations minimales du fonds de sécurité. Par conséquent, ces fameux 70 francs «n'auraient pas été nécessaires. Mais ce n'est pas suffisamment grave pour remettre en cause toute la réforme. Le menu comprend certes quelques plats qui ne sont pas faciles à digérer, mais l'ensemble reste appétissant.»

Le rôle du troisième contributeur, des rendements obtenus sur le marché financier, n'a guère été dis-

cuté dans le cadre de Prévoyance vieillesse 2020. Les interventions d'hier ont une nouvelle fois mis en évidence son importance.

L'obligation de couverture restreint les possibilités

Le président de la fondation de placement IST Yvar Mentha a mis le doigt sur l'un des aspects fondamentaux empêchant les caisses de pension de prendre plus de risques, d'investir conformément à leur horizon de placement à long terme. «Les caisses de pension ont l'obligation d'assurer en tout temps une couverture de leurs engagements. Pourquoi ne peut-on pas alléger ces règles de couverture?» Le président de la CHS PP Pierre Triponez a admis «que nous devrions effectivement chercher à obtenir un peu plus de flexibilité. Mais sans toucher à l'objectif fondamental d'assurer la sécurité et la stabilité.» Quant à Christoph Ryter, il a rappelé qu'en Europe, «le libre-passage total que nous connaissons depuis 1993 fait toujours l'objet de beaucoup de dis-

ussions. L'obligation de maintenir une couverture élevée est un inconvénient de ce régime de libre-passage.»

Cette obligation d'assurer la couverture peut également expliquer pourquoi la marge de manœuvre offerte par les directives de placement fixées dans l'OPP2 n'est de loin pas pleinement exploitée. Comme Christoph Ryter l'a souligné: «je n'aurais rien contre une application d'une règle de l'investisseur prudent (suggérée par Patrick Odier, ensemble avec une professionnalisation de la gestion), comme l'a fait le Canada. Mais il ne faut pas s'attendre à des changements fondamentaux dans les stratégies de placement, car d'autres réglementations, notamment au niveau du degré de couverture, sont aussi déterminantes. Et si nous parlons de transparence en termes de frais de gestion, il faut remarquer que les produits Private Equity ne sont pas les meilleurs marché. D'autant moins que les commissions sont prélevées sur les engagements (commitments), non pas sur les investissements. En outre, les perspectives de rendement demeurent incertaines, souvent pendant dix ans.» Cependant, plus d'investissements dans des valeurs réelles seraient d'autant plus souhaitables que la BNS applique actuellement cette stratégie «pour conserver la valeur dans un contexte de taux bas», selon le membre du directoire Fritz Zurbrugg. Une nouvelle distinction subtile proposée par Olivier Ferrari, directeur général de Coninco, permettrait peut-être de débloquer un peu les choses: «les placements alternatifs (limités à 15% par l'OPP2, *ndlr*) devraient comprendre le hedge funds, tandis que les investissements dans l'économie réelle représentent des alternatives de placement.» ■

Un tiers des Suisses n'ont aucune épargne

ÉTUDE. Legg Mason présente une radiographie éclairante.

MARJORIE THÉRY

Le gestionnaire de fortune Legg Mason s'est penché sur les facteurs influençant le comportement des investisseurs. Legg Mason analysait traditionnellement les tendances au sein des High Net Worth Individuals lors des précédentes publications. Cette fois, le gestionnaire s'est intéressé à la clientèle retail et le grand public.

Et les résultats sont étonnants sur certains points. Si les différences entre les générations (baby boomers et génération Y) sont des tendances relativement communes à différents pays, tout comme les différences entre hommes et femmes, le niveau d'épargne des Suisses est ressorti particulièrement bas. De manière d'autant plus surprenante compte tenu du niveau de vie du pays en comparaison internationale. Ainsi, d'après l'étude, 28% des Suisses déclarent n'avoir aucune épargne disponible, contre 21% en moyenne dans les autres pays étudiés.

D'après les auteurs de l'étude, l'épargne est définie comme une réserve d'argent disponible. Elle peut être investie, mais ne comprend pas les biens immobiliers ou les avoirs de prévoyance. 15.300 personnes ont ainsi été questionnées à ce sujet dans le monde, dont 900 en Suisse. Pour les auteurs de l'étude, ce taux s'explique par une grande confiance de la population suisse dans le

système de prévoyance, qu'ils jugent pas à mettre en place une stratégie d'épargne conséquente.

D'après les autres points de l'étude, «les facteurs tels que l'âge, l'entourage et le sexe ont une influence considérable sur le comportement des investisseurs. Le type, la quantité et l'orientation géographique des investissements peuvent en effet être très divers», explique Christian Zeidler, Country Head de Legg Mason en Suisse.

«Il apparaît également que la génération Y a des attentes de rendement nettement supérieures à celles des investisseurs plus âgés, et que les hommes investissent généralement de manière plus optimiste que les femmes.»

La génération Y et les personnes âgées de plus de 35 ans sont tout autant économes: 67% indiquent posséder des économies. Et tandis que 35% des plus de 35 ans indiquent avoir investi une partie de leur fortune, ils ne sont que 26% dans ce cas parmi la génération Y.

Le patrimoine de la génération des baby boomers est investi à 80% en Suisse. En revanche, le groupe de la génération Y investit seulement 68% de sa fortune en Suisse. Pour les auteurs, c'est une tendance globale car les jeunes sont plus ouverts sur le monde et prêts à prendre davantage de risques en diversifiant à l'international, malgré le risque monétaire. ■

PAIEMENTS: smartphones très peu utilisés

Si quasiment chaque Suisse possède un smartphone, rares sont ceux à l'utiliser pour payer des achats. Selon un sondage, seules 8% des 1500 personnes interrogées ne peuvent envisager le quotidien sans les apps de paiement Apple Pay ou Twint. Réalisé pour le compte du site de comparaisons Moneyland, l'enquête laisse aussi apparaître que les Romands se montrent un peu moins hésitants face aux paiements mobiles que les Alémaniques. Plus généralement, les femmes préfèrent payer en liquide plutôt qu'avec leur smartphone. Il en va de même pour les habitants des campagnes, lesquels préfèrent palper de véritables billets plutôt que l'écran de leur téléphone intelligent. Sans véritable surprise non plus, la majorité des sondés âgés entre 50 et 74 ans n'utilisent pas leur smartphone pour payer, alors que les jeunes consommateurs de 19 à 25 y consentent plus facilement. Si Apple Pay ou l'app concurrente Twint peinent à se faire une place significative en tant que moyens de paiement, Benjamin Manz, le directeur de Moneyland, attribue le phénomène au fait que le porte monnaie électronique n'apporte guère d'avantages par rapport à la fonction de paiement sans contact des cartes de crédit ou de débit. – (ats)

TARIFS MOBILES: les prix les plus chers d'Europe

Pour surfer et téléphoner avec leur smartphone, les Helvètes doivent y mettre le prix. Selon une étude réalisée dans 13 pays européens, la Suisse affiche les tarifs les plus élevés, tant pour les offres à prépaiement que les abonnements. Pour disposer de 100 minutes de conversations téléphoniques et un volume de données d'au moins 1 Gigaoctet, les clients suisses doivent en moyenne déboursier 25 francs par mois. Il s'agit du tarif le plus élevé parmi les 13 pays considérés dans l'étude présentée hier par Verivox. Avec un montant de 20,70 francs, les Espagnols paient également au prix fort leurs télécommunications mobiles. A l'autre extrémité du classement figure la Pologne, les utilisateurs y déboursant environ 6,50 francs pour un forfait pour les appels téléphoniques nationaux et le transfert de 10 Go de données. Dans les pays voisins de la Suisse, les Italiens paient leurs télécommunications les moins chères, soit 8,80 francs (10 Go de données), suivis des Autrichiens (10 francs/3 Go), des Allemands (12 francs/1Go) et des Français (16,50 francs/1Go). – (ats)

Le projet fiscal 17 n'est pas équilibré sans instruments de déduction

La réforme fiscale présentée ces prochains jours a indéniablement besoin d'un rééquilibrage afin d'en réduire l'impact immédiat sur les finances publiques. Le fait qu'il ait été jugé trop important dans le cas de la RIE III compte parmi les principales raisons de son échec. Cet exercice est cependant beaucoup plus délicat qu'il ne paraît. Car les diminutions de revenus fiscaux engendrées par la réforme sont beaucoup plus faciles à estimer que les retombées à plus longue échéance.

Comme le souligne l'associé senior de Lombard Odier et membre du comité directeur d'économiesuisse Patrick Odier rencontré hier à Berne lors des 50 ans de la fondation d'investissement IST, «les baisses éventuelles dans l'immédiat seront plus que compensées dans cinq ans». Il s'agit par conséquent de faire preuve de réalisme politique sans tomber dans l'excès inverse, soit d'entrer en matière sur toutes les demandes de la gauche, ou de limiter la réforme aux aspects incontestés.

Il convient également de ne pas surestimer le danger de départs d'entreprises: «il y a actuellement beaucoup plus d'entreprises étran-

gères qui hésitent de venir en Suisse que des signaux de sociétés suisses envisageant de partir». Ce qui signifie tout de même que le pouvoir d'attraction de la Suisse à l'échelle internationale est mis en cause.

La réforme doit former un ensemble équilibré

Pour Patrick Odier, il est en tout cas clair «qu'il ne faut pas scinder la réforme en plusieurs paquets». Il ne s'attend pas à des surprises majeures, mais plutôt à des ajustements au niveau des éléments déjà présents dans la RIE III, avec peut-être une entrée en matière en ce qui concerne le relèvement de l'impôt sur les dividendes.

Autrement dit, les instruments de déductions fiscales notamment font partie de l'équilibre à atteindre. Que les citoyens le reconnaissent ou non, ils permettent de limiter les abaissements de taux d'imposition ordinaires pour rester compétitif, surtout à l'échelle internationale. C'est ainsi que les propos de Patrick Odier que «la loi fédérale doit permettre aux cantons qui souhaitent abaisser leur taux d'im-

position des personnes morales de le faire.» Mais il faudra bien prendre les mesures nécessaires «pour laisser apparaître la facture un peu moins lourde», rappelle-t-il. Ce qui implique de laisser tomber les éléments trop complexes pour être compris.

Favoriser les investissements

Il faut cependant aussi éviter que la réforme de l'imposition des entreprises soit rendue responsable de choix qui ne relèvent pas de son domaine. Une diminution des revenus fiscaux ne signifie pas automatiquement moins d'investissements, publics ou privés, dans des domaines que les citoyens jugent prioritaires, tels que les crèches, les écoles ou encore la santé. Il s'agit ici plutôt d'un choix politique. «Ce n'est pas un manque de ressources financières, mais la volonté politique qui empêche d'investir. La tarification de la mobilité (mobility pricing) offrirait par exemple des perspectives intéressantes à des partenariats public-privé dans le domaine des infrastructures. La Confédération devrait donner un signal positif.» – (CA)