

SMI 9630.56	DOW JONES 23475.82
9655	23570
9625	23380
9595	23190
9565	23000
+0.87%	+1.99%

EXPANSION EN EUROPE ET AU-DELÀ

La start-up Alaya lève 2 millions

PAGE 9

UN SURPLUS REDEVIENT UN ATOUT
«Le cash est roi»

PAGE 7

NOUVELLES MESURES DU CONSEIL FÉDÉRAL
Soutien aux start-up innovantes

PAGE 14

L'ANALYSE DE FRANÇOIS CHRISTEN
Les marchés se projettent

PAGE 19

REVENUS STABLES MALGRÉ LA CRISE
La solidité de Schindler

PAGE 7

CE QUE CHOISSENT LES DONATEURS
L'urgence médicale en priorité

PAGE 8

LE GROUPE MAINTIEN SES OBJECTIFS
Sika sortira gagnant de la crise

PAGE 8

DES CORPS DE MÉTIER SUR LA DÉFENSIVE
Reprise sur fond de craintes

PAGE 12

Quand confinement rime avec raffinement



Tant qu'à s'isoler, autant le faire dans un cadre somptueux. Comptez tout de même 40.000 francs la semaine, au minimum, pour un séjour dans une propriété du groupe Ultima. Cette offre de retraite haut de gamme devrait éviter les pertes à la société suisse. **PAGE 11**

La pharma suisse est très active contre le Covid-19

Les sociétés concentrent leurs efforts autant au niveau des traitements que des diagnostics et des outils de suivi.



Plusieurs approches ont de bonnes chances de générer des avancées tant au niveau suisse qu'au niveau mondial.

CHRISTIAN AFFOLTER

Roche a été parmi les premiers à se faire remarquer par une autorisation rapide d'un nouveau test aux Etats-Unis. Mais les efforts de la pharma helvétique vont bien au-delà de cet exploit. Ils concernent tant Novartis et Roche que des sociétés de taille plus modestes, jusqu'aux start-up. Parmi les sociétés cotées sur SIX, Molecular Partners et Relief Therapeutics s'illustrent par des traitements prometteurs. La première présente une approche qui tient compte d'un changement probable dans la perception de la maladie. D'abord considérée pulmonaire, elle serait plutôt une in-

flammation vasculaire systémique, liée aux récepteurs ACE2. Un processus que Molecular Partners cherche à bloquer. Son approche va ainsi au-delà des extensions d'indications de médicaments déjà existants. Il s'agit d'un nouveau produit développé avec sa plateforme. Quant aux start-up, les développements de traitements sont assez rares. Elles concentrent leurs efforts sur les outils de diagnostic, dont certains pourraient être appliqués à large échelle et ainsi jouer un rôle dans le processus de déconfinement progressif, aussi pour atténuer les craintes par rapport à l'arrivée d'une deuxième vague. **PAGES 2 ET 3**

Des voitures électriques extrêmement rapides

PHILIPPE MONNIER

Une des jeunes sociétés les plus en vogue dans l'industrie automobile est Rimac, un fabricant de voitures électriques extrêmement rapides et de plusieurs composants. Mate Rimac, son ju-

vénile fondateur et CEO aurait dû être une des vedettes du GIMS annulé. Dans une grande interview avec l'Agefi, il passe en revue sa stratégie et ne cache pas les défis majeurs qui l'attendent. Il revient aussi sur l'annulation du GIMS

qui, sur le coup, l'a mis très en colère. Ce Croate analyse aussi les atouts et les faiblesses du salon automobile genevois. Sur ce sujet, il souligne que «le GIMS ne discrimine aucune marque, contrairement aux salons de Francfort ou de Détroit». **PAGE 10**



MATE RIMAC. Le fondateur d'une des jeunes sociétés automobiles les plus en vogue.

Le pétrole est confronté aux limites de stockage

Le rebond du brut hier, sur des tensions géopolitiques, survient après un cours WTI négatif historique.

PIOTR KACZOR

Les prix du pétrole ont enfin rebondi mercredi. Mais il a fallu pour cela un regain de tensions géopolitiques entre l'Iran et les Etats-Unis. Alors que le président Donald Trump a dénoncé, le même jour, le lancement par l'Iran d'un premier satellite militaire. L'intervention du président américain, qui a menacé de détruire les embarcations iraniennes si celles-ci devenaient menaçantes, a eu pour effet de faire remonter le cours du brut, qualité Brent, au-dessus de la barre des 20 dollars, en hausse de plus de 5% dans la journée. Alors que son cours avait chuté dans la matinée, à son plus bas niveau depuis 1999, sur les craintes d'un effondrement encore plus

marqué de la demande pétrolière. Cette déclaration a aussi eu pour effet de soutenir le marché des obligations high yield, lourdement exposé aux groupes d'énergie. Le cours du pétrole brut américain qualité WTI a lui rebondi de plus de 18% à 13,75 dollars mercredi à la clôture des places boursières européennes. Après la plongée spectaculaire en territoire négatif, du jamais vu, jusqu'à -40 dollars essuyée lundi dernier par le cours du pétrole brut qualité WTI, contrat pour livraison au mois de mai. Une manifestation exacerbée de la volatilité des marchés et de la surabondance des stocks pétroliers dont les vendeurs s'étaient sentis obligés de brader les prix lundi, ne sachant plus comment stocker le brut. **PAGE 18**

E-commerce: difficile de s'implanter en Suisse

Les contraintes légales expliquent en partie l'étroitesse du marché immobilier de la logistique.

MAUDE BONVIN

Alors que la logistique tourne à plein régime du fait de la pandémie de coronavirus, la Suisse ne fait pas partie de ses grands hubs européens. «Notre marché est trop restreint», explique Julien Scarpa, co-auteur d'une étude sur l'immobilier logistique qui a été réalisée par CBRE Switzerland. Cette activité reste encore perçue comme un secteur de niche par les investisseurs. «En outre, les développements spéculatifs y sont limités en raison des coûts de constructions et du foncier élevés ainsi que des niveaux des loyers bas. C'est aussi un marché moins liquide et transparent que l'immobilier de bureaux, de logements et commercial. Il se caracté-

terise toutefois par une grande stabilité», dit le spécialiste. Selon lui, une approche plus globale et proactive permettrait un développement plus cohérent de cette branche. Les contraintes légales expliquent aussi en partie l'étroitesse du marché helvétique. «Notre système fédéral laisse une grande marge de manœuvre aux cantons et aux communes, en matière d'aménagement du territoire et de règles de zonage. Or, cela se traduit par des comportements souvent hostiles, lorsqu'il s'agit d'accueillir des activités de logistique. Cela décourage les nouveaux projets», déplore Julien Scarpa. A ses yeux, les grands acteurs de ce secteur n'ont d'ailleurs pas toujours besoin de venir en Suisse. **PAGE 14**

'AGEFI

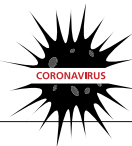


L'actualité en continu sur
www.agefi.com

" L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE EN DIRECT "



9 771421 948004 4 0 0 1 7



POINT FORT

Le Covid-19 peut accélérer la santé numérique

PHARMA. Les outils technologiques doivent contribuer à éviter le démarrage d'une seconde vague de la pandémie selon Tanja Dowe, CEO de Debiopharm Investment Fund.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les craintes d'une deuxième vague de la pandémie sont très répandues au sein de la population depuis l'annonce du déconfinement progressif. Comment sera-t-il possible de l'éviter? Est-il possible d'empêcher cette nouvelle vague sans faire d'importantes concessions sur la protection des données?

La CEO de Debiopharm Investment Fund Tanja Dowe est convaincue que la santé digitale peut faire partie de la réponse. A ne pas confondre avec une surveillance étatique plus étendue. Debiopharm n'a cessé de renforcer son portefeuille axé sur le Smart Data et la santé digitale, avec cette année un investissement dans l'entreprise américaine Carevive visant à assurer le suivi à distance de patients touchés par un cancer. Ce sont surtout Immunexpress, avec un test permettant de détecter très rapidement une septicémie, ainsi que BC Platforms (basée à Zurich) et Kaiku Health qui se trouvent en point de mire dans le contexte de la lutte contre le Covid-19. Entretien.

La santé digitale peut-elle faire progresser la lutte contre le Covid-19?

Il faut plutôt se demander si nous ne sommes pas en train de sous-estimer le rôle que peut jouer le digital dans la crise du Covid-19. En attendant le moment où nous disposerons d'un vaccin ou d'un traitement, les outils digitaux formeront probablement une partie de la solution. Ils permettent d'alléger la charge du système de santé, de sauver des vies de patients en disposant de systèmes de prédiction. C'est notamment l'objectif de BC Platforms: trier les patients à hauts risques. Cela n'est pas possible sans avoir recours à des analyses big data. La collaboration avec l'hôpital universitaire de Southampton a rapidement mis en évidence des algorithmes spécifiques au Covid-19 qui peuvent être développés pour prédire les évolutions et mieux cibler le traitement d'un patient fondés sur l'analyse des données. Chacun ne réagit pas de la même manière à



TANJA DOWE. La CEO de Debiopharm Investment Fund souligne le potentiel de BC Platforms et de Kaiku Health.

un virus ou à médicament. Le principal outil de BC Platforms, BC Insight, qui est actuellement gratuitement mis à disposition des hôpitaux et des chercheurs suisses pour les recherches sur le Covid-19, permet aussi de sélectionner le traitement le mieux adapté à

IL Y A DES POSSIBILITÉS MOINS ÉTATIQUES ET PLUS CONCENTRÉES SUR LE DOMAINE SANITAIRE POUR AMÉLIORER LE CONTRÔLE SUR L'ÉVOLUTION DE LA PANDÉMIE.

chaque profil. Cela permettrait également d'éviter le confinement de toute la population en cas de deuxième vague, en le limitant aux personnes présentant le plus de risques. Mais cette solution digitale n'en est qu'une parmi celles dans lesquelles nous investissons, qui englobent tout le parcours du patient, de la prévention au monitoring en passant par le diagnostic et le traitement. Ainsi, une plateforme développée par Kaiku Health utilisée par les HUG permet le suivi à distance de patients avec suspicion ou diagnostic de Covid-19. Les algorithmes qui analysent les données de suivi peuvent être prédictifs. Les soignants peuvent ainsi intervenir avant la dégradation de l'état de santé du patient. Ce qui améliore ses chances de guérison.

La rapidité, l'anticipation pour un coût très limité et une allocation des ressources disponibles plus efficace constituent les grands avantages des systèmes digitaux.

Les outils digitaux pourraient-ils aussi prédire l'extension de la maladie des poumons vers d'autres organes?

J'en suis convaincue. Le corps montre des symptômes même avant que la maladie ne se déclare. Mais pour les détecter, vous devez bien entendu d'abord collecter des données en suivant un grand nombre de patients. Leur analyse permet ensuite d'établir les phénotypes et génotypes des groupes de patients respectifs. Au fur et à mesure que la discussion avance, il apparaît aussi que les instruments pouvant être portés en permanence par le patient (wearables) devraient permettre de prédire l'évolution d'une maladie. Je rappelle dans ce contexte que la septicémie, au centre de la démarche d'Immunexpress, survient dans 100% des décès causés par le Covid-19. Il est possible de détecter cette infection du sang qui peut être mortelle avant que les symptômes cliniques ne se déclarent. Une expérience menée il y a quelques années et utilisant les big data et l'intelligence artificielle a permis la détection d'une septicémie 48 heures avant son déclenchement auprès des bébés prématurés.

Ce que vous évoquez concerne surtout les personnes déjà malades du Covid-19. Qu'en est-il du rôle de la santé digitale dans le processus du déconfinement?

Pour améliorer le contrôle sur l'évolution de la pandémie, il y a évidemment les outils permettant de suivre les déplacements des patients. Mais il y a d'autres possibilités, moins étatiques et plus concentrées sur le domaine sanitaire, avec des technologies qui respectent l'anonymat des patients. Aujourd'hui déjà, grâce notamment aux données fournies et à l'utilisation de l'IA, il serait possible de suivre de près l'évolution de la situation des maladies infectieuses à l'échelle mondiale. Il faudrait affiner ces moyens de manière à pouvoir détecter une pandémie potentielle avant qu'elle ne devienne problématique. Cependant, je dois admettre que nous n'avons pas identifié un grand nombre de sociétés de santé digitale actives dans le domaine des maladies infectieuses par le passé. Le Covid-19 pourrait contribuer à réorienter les priorités, comme le fait chaque crise. L'objectif devrait consister à ne plus se retrouver dépourvu de moyens jusqu'au moment où un traitement et/ou un vaccin aura été développé. Nous ne pouvons nous permettre qu'une nouvelle pandémie se déclare sans être préparés.

Il y a donc le même problème dans la santé digitale que dans la pharma: les maladies infectieuses

Debiopharm met en test un antiviral

Le groupe familial lausannois prévoit de lancer une étude clinique ces prochains jours sur un antiviral, avec un groupe européen public/privé et dans deux centres académiques. Il pourrait être utilisé en synergie avec d'autres médicaments contre le SARS-CoV-2. Une étude clinique devrait démarrer sous peu, visant des résultats dans les prochaines semaines. Dans un document, Debiopharm met aussi en évidence que la lutte contre les maladies infectieuses a compté jusqu'au Covid-19 parmi les grandes faiblesses de la pharma. Cela concerne tant les virus que les bactéries, et donc aussi les antibiotiques. «Nous ne pouvons nous permettre d'ignorer la nécessité de se préparer à une éventuelle éclosion d'une pandémie bactérienne. La question n'est pas de savoir s'il y aura

une autre pandémie, mais quand elle aura lieu.» Mais les antibiotiques, indispensables, ont une logique d'autant plus contraire aux modèles d'affaires habituels qu'il faut limiter leur usage pour empêcher au maximum la formation de résistances.

Debiopharm suggère de s'inspirer du modèle des primes d'assurance. En fonction du nombre de lits, chaque hôpital paierait ainsi une prime pour disposer d'une «couverture antibiotiques ciblée». Ces primes financeraient le développement de nouveaux antibiotiques, indépendamment de la quantité effectivement utilisée. La création d'un fonds mondial de recherche pour les antibiotiques aurait le même objectif: accélérer le développement de nouveaux antibiotiques. ■

ont été négligées jusqu'ici?

Cette crise nous rappelle en effet les priorités. Nous ne pouvons pas simplement retourner à la vie d'avant, le monde a déjà changé. Nous devons avoir un large dialogue au sujet des maladies infectieuses.

APRÈS AVOIR SÉDUIT SUR UNE BASE VOLONTAIRE, LES OUTILS DIGITAUX DEVRAIENT FAIRE PARTIE DU PROCHAIN STANDARD OF CARE.

Le Covid-19 peut-il conduire à une adoption plus large de la santé digitale?

Chaque crise révèle les limites d'un système. Les coûts de la santé n'ont cessé de grimper ces dernières années. Cela montre que nous devrions opérer la transition digitale maintenant. Les outils permettant de récolter des données ont été jusqu'ici adoptés par les hôpitaux sur une base volontaire. Mais après avoir séduit les early adopters, ces outils devraient devenir main stream et s'imposer comme le prochain standard of care. D'autant plus que le temps d'implémentation devient toujours plus court. Kaiku Health a par exemple pu la faire totalement à distance, en seulement quelques heures. C'est la même évolution que dans le domaine des smartphones, ces systèmes deviennent toujours plus intuitifs et ne nécessitent que

très peu de temps pour être implantés et pour former les utilisateurs.

Qu'en est-il au-delà des hôpitaux?

Les systèmes d'intelligence artificielle n'améliorent pas uniquement la qualité des soins. Ils peuvent aussi rendre le développement de nouveaux médicaments plus efficaces. Tant la société française Novadiscovery, avec des études cliniques in silico et des patients virtuels, que Carevive peuvent y contribuer. Covid-19 montre une fois de plus que nous devons accélérer la recherche. Les données récoltées sur le terrain peuvent aider à mieux cibler les efforts. Plus que jamais, Debiopharm est engagé à trouver des percées dans le domaine des plateformes digitales, et poursuit ses investissements dans ce domaine.

Cela sous-entend-il que d'autres investisseurs réduisent leurs engagements?

En cas d'une croissance plus faible, voire d'une récession, la création de valeur pour les investisseurs se ralentit également. Cela peut avoir un impact sur les levées de fonds. Pour l'instant, il y a toutefois toujours beaucoup de capitaux disponibles. En ce qui nous concerne, en tant que société non cotée en mains familiales, nous sommes capables et déterminés de prendre encore un peu plus de risques qu'auparavant. ■

Molecular Partners répond aux avancées récentes

Le médicament de la biotech zurichoise veut bloquer les liens aux récepteurs ACE2 qui apparaissent cruciaux pour le développement de l'infection au Covid-19.

Les protéines développées par Molecular Partners, biotech zurichoise cotée sur SIX, semblent pouvoir bloquer l'action du virus SARS-CoV-2 responsable des infections au Covid-19. Plus précisément, la société développe un traitement antiviral «trispécifique». Cela signifie qu'il combat le virus à trois niveaux différents, en combinant trois protéines DARPin développées sur sa plateforme propriétaire. Molecular Partners estime que son traitement sera le

premier à agir sur trois parties différentes du virus.

L'une de ces trois parties semble néanmoins avoir un intérêt particulier, à la lumière d'un article de chercheurs de l'Université de Zurich notamment paru lundi dans le magazine *The Lancet*. D'après leurs constats, le SARS-CoV-2 ne touche pas que les poumons, mais plusieurs organes, comme le cœur, les reins, le foie et les intestins, ainsi que les vaisseaux sanguins. Le virus passerait directement par les récepteurs ACE2 présents non

seulement dans des pneumocytes, mais aussi dans les parois internes des vaisseaux sanguins (endothélium) d'autres organes. Le Covid-19 serait donc plutôt une inflammation vasculaire systémique. La résistance de l'endothélium semble directement liée à la sévérité de la maladie.

Le blocage des liens aux récepteurs ACE2 est justement l'un des trois mécanismes de l'antiviral développé par Molecular Partners. Le blocage d'une protéase essentielle pour l'activation

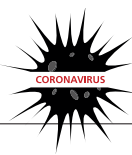
du virus représente le deuxième plan d'action. Finalement, le troisième mécanisme vise à empêcher le virus de faire la transformation précédant l'injection de la RNA viral dans une cellule humaine. «La construction de candidats multispécifiques à partir de protéines monospécifiques est à la base du moteur de découverte de médicaments de Molecular Partners, et a généré plusieurs candidats cliniques dans d'autres indications», ajoute le communiqué. Le médicament

candidat pourrait être produit dès le 3^e trimestre.

Notons finalement que le géant bâlois Novartis est jusqu'ici resté relativement discret par rapport à ses efforts dans la lutte contre Covid-19. Il s'est engagé à donner jusqu'à 130 millions de doses d'hydroxychloroquine, un antipaludique qui semble générer des résultats contre Covid-19 également. Novartis a aussi rejoint le coordonné par la fondation Bill & Melinda Gates, ainsi que celui des National Institutes of Health

américains réunissant plusieurs grandes pharma. Jakavi (en cas de pneumonie sévère), Ilaris et Cosentyx font en outre l'objet d'études concernant leur application pour des patients touchés par Covid-19.

Pour le développement d'un vaccin, en revanche, seul Janssen Vaccines Bern, une unité de Johnson & Johnson ayant survécu au démantèlement de Berna Biotech, est impliqué dans la production d'un produit expérimental. ■



Roche bien armé dans la lutte antipandémie

PHARMA. La division Diagnostics place le groupe bâlois au premier plan dans les tests pour le dépistage du virus et ceux ciblant les anticorps. Bon premier trimestre 2020.

PIOTR KACZOR

La crise pandémique Covid-19 a rapidement permis au groupe Roche de mettre en évidence le bien-fondé d'une stratégie réunissant au sein du même groupe le métier principal de la pharmacie et celui des diagnostics, ainsi que l'illustre l'importance des solutions mises en place, au plan mondial, pour lutter contre cette épidémie. Le géant bâlois a lui-même fait preuve de résilience sur le plan opérationnel au premier trimestre 2020 avec un chiffre d'affaires en hausse de 2% à 15,1 milliards de francs, en progression de 7% à taux de changes constants (détails en encadré).

Roche avait d'ailleurs été le premier à lancer, en janvier, la commercialisation d'un test du coronavirus, d'abord sur un système à faible débit Magna Pure et, en mars, sur le système à haut débit Covas 6800 et Cova 8800, solution entièrement automatisée et, par conséquent, beaucoup moins intense personnel. Ce décharge énormément les systèmes de santé, ainsi que l'a souligné Severin Schwan, le CEO du groupe, lors de la présentation de bons



SEVERIN SCHWAN. Le CEO de Roche s'attend à ce que les Européens prennent désormais la grippe au sérieux.

chiffres trimestriels, mercredi, dans le cadre d'une conférence téléphonique très suivie. Même si l'impact, sur la performance financière du groupe au premier trimestre, des solutions développées par Roche contre le Covid-19 est encore modeste. Le test cobas SARS-CoV-2 a reçu de la FDA une autorisation d'utilisation d'urgence pour le dépistage de l'infection au virus, aussi disponible sur les marchés acceptant

KEYSTONE

le marquage CE. Roche a d'ailleurs massivement accru les capacités de production du test pour répondre à la demande. Un autre test ciblant les anticorps dirigés contre le SARS-Cov-2 chez les personnes déjà exposées au virus se trouve en outre en phase avancée de développement et devrait être disponible au début du mois de mai. Là aussi, les capacités de production sont actuellement accrues pour atteindre plusieurs dizaines de millions de tests par mois d'ici juin.

«Le pôle Diagnostics a été longtemps sous-estimé par rapport à la division principale Pharma, non seulement sur le plan de la complexité mais aussi de la valeur qu'il procure à l'ensemble de la société, aux patients et au secteur de la santé en général» n'a pas manqué de commenter Thomas Schinecker, le CEO de la division.

La division pharma de Roche apporte également sa contribution à la lutte contre l'épidémie. Une étude clinique de phase III évaluant l'innocuité et l'efficacité de l'Actemra/RoActemra (médicament immunologique pour le traitement de la polyarthrite rhu-

matoïde et d'autres pathologies) dans le traitement de la pneumonie sévère liée au covid-19 est en cours dans plusieurs pays, notamment aux Etats-Unis et au Japon. Des résultats sont attendus au début de l'été. Avec là aussi, une rapide augmentation prévue des capacités de production.

Grippe négligée

L'occasion pour Severin Schwan, le CEO du groupe Roche de délivrer une réflexion tirant un enseignement non négligeable de la crise pandémique. Du moins pour les Européens. Le CEO a dé-

plorée en effet que «traditionnellement, la grippe n'est pas perçue comme une maladie en Europe. Les gens tendent à l'assimiler à un gros refroidissement. Ce qui n'est pas le cas aux Etats-Unis, ni au Japon. Je peux m'imaginer qu'en lien avec l'épidémie actuelle du coronavirus, notre attitude envers la grippe va complètement changer en Europe. Si quelqu'un a un accès de fièvre, il voudra être au clair: ai-je la grippe ou le coronavirus? Le diagnostic permet d'en tirer les conséquences immédiatement. Ce changement sera très important aussi pour nous, pour

nos activités de virologie, non seulement du côté des tests covid-19 mais surtout du côté grippal». La conscience, très basse en Europe, de la gravité de la grippe va désormais changer selon le CEO et «cela déploiera un impact immédiat pour nous et pour les entreprises actives dans ce domaine.» Le chiffre d'affaires de la division Diagnostics de Roche a fléchi de 1% à 2,88 milliards de francs (+5% en monnaies locales) au 1er trimestre 2020, à la faveur d'un essor de 29% des Diagnostics moléculaires, portés par les tests de la grippe et du covid-19. ■

Performance opérationnelle résiliente

Le groupe Roche a enregistré une hausse du chiffre d'affaires de 2% à 15,1 milliards de francs au cours du premier trimestre 2020. Hors effets de change, la croissance a été de 7%. L'évolution est ressortie supérieure aux attentes du consensus, à la faveur en particulier du chiffre d'affaires de la division pharmaceutique, en progression de 3% (+7% en monnaies locales) à 12,3 milliards de francs. Dans ce contexte, malgré les effets de la crise pandémique, la direction du groupe bâlois a reconduit ses projections pour l'ensemble de l'année, à savoir une croissance des ventes de 1% à 5%, hors effets de changes, assortie d'une amélioration du bénéfice par bon de jouissance similaire à celle du chiffre d'affaires et d'une hausse du dividende en francs suisses. Le titre Roche a ainsi gagné 2,7% à 344,65

francs mercredi, portant à plus de 16% le rebond du titre en quatre semaines et à un peu moins de 10% depuis le début de l'année. Ce qui valorise le groupe pharmaceutique bâlois à plus de 242 milliards de francs.

Au cours de ce premier trimestre écoulé, les principaux moteurs de la croissance ont été l'anticancéreux Tecentriq, le médicament contre l'hémophilie Hemlibra, Ocrevus pour le traitement de la sclérose en plaques et Perjeta contre le cancer du sein. Le bon départ pris par les médicaments lancés récemment a généré un chiffre d'affaires de 4,6 milliards de francs, en hausse de 1,6 milliards par rapport à 2019, faisant plus que contrebalancer l'impact de la concurrence des biosimilaires (857 millions de francs à change constants). ■

Les initiatives des start-up concernent d'abord les diagnostics

Plusieurs tests promettent d'obtenir des résultats très rapidement.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les entreprises pharma établies ne sont pas les seules à faire des efforts dans la lutte contre le virus SARS-CoV-2. Plusieurs initiatives, recensées notamment par VentureLab, émanent de start-up, dont certaines sont associées à des institutions ou des hôpitaux. La majorité d'entre elles se situent au niveau des tests de diagnostic et/ou de suivi de la pandémie du Covid-19.

Comme dans la grande pharma, des produits initialement développés pour d'autres applications peuvent se révéler d'une grande utilité dans ce nouveau contexte. Le bracelet d'Ava pour suivre le cycle d'ovulation est le seul appareil portable sur le marché permettant d'observer en continu la température corporelle ainsi que les rythmes respiratoires et cardiaques. Des paramètres importants aussi pour la détection et le suivi du Covid-19. Dans une note sur LinkedIn, la co-fondatrice et CEO Lea von Bidder s'est ainsi adressé aux entreprises industrielles et partenaires de recherche en offrant des appareils à un prix réduit dans le cadre de projets Covid-19. La détection de fièvres pouvant être provoquées par une infection est aussi au centre de l'approche de greenTeg, qui développe des capteurs non-invasifs pour mesurer la température en temps réel.

Plusieurs tests développés par des start-up sont prometteurs. Celui de SwissDeCode, spin-off de l'Université de Genève aujourd'hui basé à Renens, a même été sélectionné par l'European Innovation Council pour le présen-

ter à un groupe d'investisseurs. C'est sur la base de son expérience de tests ADN rapides dans l'alimentaire que la start-up a développé son test pour le Covid-19. SwissDeCode collabore actuellement avec des hôpitaux universitaires pour des études sur des patients humains.

Augurix se réjouit pour sa part d'avoir lancé le «premier test rapide de dépistage du Covid-19 sur le marché suisse». Le test sérologique de la société monthey-sanne, qui dispose déjà du marquage CE, peut se faire avec une seule goutte de sang prélevée au bout du doigt. «Cette technologie innovante ouvre la perspective d'une évaluation à large échelle de l'immunité de la population pour un coût modeste comparé aux analyses sérologiques classiques», souligne Augurix.

Comme l'a relayé notamment BioAlps, le CSEM est actif lui aussi dans la recherche d'un test de diagnostic, à la fois pour des infections au SARS-CoV-2 qu'à d'autres types de virus, comme le SRAS ou la grippe, en collaboration avec l'entreprise Adamant Innotech à La Chaux-de-Fonds. Son test sérologique «ultra-sensitif» devrait fournir des résultats en 2 heures maximum pour détecter jusqu'à 20 différents types d'infections.

Plus vraiment une start-up, Quotient, un groupe spécialisé dans les diagnostics avec une expérience de 30 ans dans le domaine des transfusions domicilié à Eysins, a développé lui aussi un test sérologique. Même avec une utilisation limitée pour l'heure à la recherche, il pourrait être déployé d'autant plus rapidement qu'il

s'appuie sur le système MosaiQ du groupe.

Quant à Abionic, installée au Biopôle, ses tests de diagnostic du sepsis permettant de détecter celui-ci en cinq minutes peuvent jouer un rôle crucial dans le traitement des patients atteints sévèrement par le Covid-19. Le test permet de diagnostiquer le sepsis jusqu'à trois jours avant le choc septique.

En revanche, sur le plan des traitements et des vaccins, les innovations de start-up sont beaucoup plus rares. L'une des deux premières start-up sélectionnées pour le StartLab du Biopôle, GNUbiotics, travaille à un traitement visant à empêcher les virus SARS-CoV-2 d'entrer dans leurs cellules hôtes. «Des données préliminaires ont montré que des glycanes sialylés pourraient être efficaces pour une série de virus, dont celui de la grippe», note le communiqué. Deuxième démarche notable sur ce plan, Memo Therapeutics a lancé une Hack Corona Initiative visant à identifier des anticorps monoclonaux pouvant être utilisés contre SARS-CoV-2.

Enfin, l'Aviptadil du genevois Relief Therapeutics pourrait intervenir en cas d'une complication particulièrement sévère observée chez certains patients atteints de Covid-19. Le choc cytokinique, un phénomène hyper-inflammatoire, peut remplir d'eau les alvéoles pulmonaires et les rendre ainsi imperméables à l'oxygène, même avec une ventilation artificielle. L'Aviptadil agit contre ces cytokines, et semble ainsi améliorer les chances de survie des patients. ■

Nous réservons cet espace publicitaire pour soutenir la presse écrite.

Dans cette période difficile pour tous, la banque Bonhôte reste fidèle à ses engagements en soutenant notamment la presse écrite suisse. En savoir plus : bonhote.ch/soutien



BONHÔTE
BANQUIERS DEPUIS 1815

ACTEURS

La concentration industrielle nuit à la concurrence

MARIE OWENS THOMSEN

Group Chief Economist **INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT**

Face à la crise du Covid-19, les entreprises de petite ou de moyenne taille sont menacées de faillite. Certaines grandes sociétés le sont également, bien sûr, et ce notamment celles du secteur des transports, du tourisme, et des loisirs. Néanmoins, les grandes sociétés bénéficient souvent de moyens plus importants que les plus petites pour survivre à une récession et ceci est visible dans les mesures qu'un grand nombre de pays ont mis en place en faveur de ces dernières, y compris la Suisse.

La concentration industrielle est une tendance de long terme. Le phénomène consiste en une réduction du nombre de sociétés actives dans chaque industrie. Aux Etats-Unis et en Europe,

l'OCDE a observé une hausse de la concentration industrielle allant de 4 à 8 points de pourcentage entre l'an 2000 et 2014. Sur cette période, 75% des industries ont été ainsi affectées. Il est assez remarquable de constater qu'en 1996 il y avait 8090 sociétés listées sur les bourses américaines, tandis qu'en 2018 leur nombre n'était plus que de 4397. L'OCDE note en outre que la concentration industrielle affecte les biens comme les services de la même manière. Les premiers 10% des sociétés de chaque industrie génèrent quelque 83% de toute la production, et les 90% restants produisent alors moins de 20% du total.

Il existe des aspects potentiellement positifs de cette tendance dans la mesure où elle reflète par exemple l'innovation technologique et/ou une productivité ac-

crue. Dans l'ensemble, les marchés boursiers se réjouissent de ce phénomène qui permet souvent aux sociétés restantes d'élargir leurs marges et de dicter leurs prix sur les marchés internationaux.

Par contre, les économistes n'apprécient guère, pour la plupart, cette concentration industrielle, et identifient plusieurs sources de problème. Le premier est que les industries font l'objet de moins de concurrence et deviennent davantage oligopolistiques ou monopolistiques. Moins de concurrence veut dire moins d'innovation, une qualité moindre pour les

biens et services proposés, et tout cela à des prix plus élevés que dans le cas contraire. Et ce ne sont pas les seuls désavantages. Quand il y a peu d'intervenants sur un marché, leurs fournisseurs et leurs main d'œuvre peuvent perdre en termes de capacité de négociation. Ainsi, la distribution de la richesse créée est impactée elle aussi. Les grandes sociétés sont en général très actives dans le lobbying auprès des organes politiques, et peuvent par ce fait exercer une influence disproportionnée sur l'économie. La simple taille peut devenir un problème dans cer-

ainsi, la distribution de la richesse créée est impactée elle aussi. Les grandes sociétés sont en général très actives dans le lobbying auprès des organes politiques, et peuvent par ce fait exercer une influence disproportionnée sur l'économie. La simple taille peut devenir un problème dans cer-

LES GRANDES SOCIÉTÉS SONT EN GÉNÉRAL TRÈS ACTIVES DANS LE LOBBYING AUPRÈS DES ORGANES POLITIQUES, ET PEUVENT PAR CE FAIT EXERCER UNE INFLUENCE DISPROPORTIONNÉE SUR L'ÉCONOMIE.

est impactée elle aussi. Les grandes sociétés sont en général très actives dans le lobbying auprès des organes politiques, et peuvent par ce fait exercer une influence disproportionnée sur l'économie. La simple taille peut devenir un problème dans cer-



tains cas, nous le rappelle l'exemple du secteur bancaire pendant la crise de 2008.

Pour les pays qui se posent actuellement des questions sur comment générer une croissance durable et équitable dans le monde post-Covid-19, il serait opportun d'inclure des mesures pour lutter contre la concentration industrielle. Certes, les efforts fournis en faveur des petites et moyennes

sociétés sont absolument critiques dans cette optique mais il faudrait coupler ces actions avec une réglementation qui facilite l'entrepreneuriat et qui favorise la concurrence. L'impôt sur les sociétés est normalement levé à un taux unique. L'imposition sur les revenus individuels et sur la fortune sont, elles, progressives - peut-être une piste pour la fiscalité des entreprises post-Covid. ■

Hackathon des Rameaux

PATRICK JOSET

ABISSA

Le dimanche avant Pâques est traditionnellement celui des Rameaux. C'est le week-end choisi par les organisateurs du hackathon géant online dénommé VersusVirus. Du vendredi soir 3 avril jusqu'au dimanche 5 avril à 20 heures, 263 équipes composées en moyenne de cinq à six personnes ont développé des prototypes numériques ou analogiques fonctionnels permettant de contrer le virus avec des solutions tangibles.

En ces temps de confinement, et malgré la météo printanière, ce n'était pas trop contraignant d'être disponible pour collaborer en tant que mentor à cette belle opération. Le principe d'un hackathon est immuable: réunir à une date donnée et durant un week-end entier un maximum de personnes autour d'une question d'actualité en vue d'y apporter des réponses concrètes. En tant que participant, il s'agit de choisir, adhérer à un projet et contribuer concrètement à son succès. En tant que mentor, assister les équipes avec son expertise et ses compétences. Ou en tant qu'organisation ou institution, proposer des idées de projets. Enfin, en tant que jury, sélectionner et récompenser les meilleurs projets.

Un esprit start-up

Habituellement, tout ceci a lieu dans une grande salle ou une aula d'école ou d'université, pour une

course ininterrompue de 48 heures. Dans une grande ambiance de kermesse, avec des moments de détente sous forme de musique et autres animations. La particularité évidente de ce hackathon VersusVirus, c'est qu'il a eu lieu intégralement en ligne, sur la plateforme Slack, agrémentée de moult vidéo-conférences Zoom ou YouTube.

A l'aide des outils de prédilection des entrepreneurs à succès – méthodes agiles, workshops de design thinking, modélisation sur canvas avec des post-it numériques – les équipes ont élaboré

LES PROJETS LES PLUS PROMETTEURS PEUVENT BÉNÉFICIER D'UNE AIDE ET D'UN SOUTIEN BIENVENUS POUR AVANCER VERS UNE SOLUTION VIABLE.

en un temps record un nombre impressionnant de solutions viables. Et dans des domaines aussi variés que la protection des groupes à risque, la famille et les enfants, l'art et la culture, l'éducation, le support et la solidarité... Le démarrage vendredi soir et samedi matin a certes été un peu chaotique, les instructions n'étant pas toujours comprises ni suivies. Slack a bien tenu le choc, au contraire d'une autre plateforme qui a connu un grand moment de solitude. Mais au final l'esprit start-up a parfaitement fonctionné. Toutes les équipes méritent le respect pour



ce qu'elles ont accompli. L'événement a provoqué un engouement et un engagement extraordinaires des participants, mentors et organisateurs. Avec, au détour d'un commentaire ou d'un fil de discussions, quelques belles surprises. Comme les aides bienvenues de plusieurs de nos parlementaires fédéraux pour répondre à des questions parfois pointues sur les particularités de l'environnement suisse. Ou les interventions en live et très appréciées de deux de nos conseillers fédéraux: Alain Berset et Guy Parmelin.

Un après

Mais un hackathon ne s'arrête pas après la publication des résultats. Les projets les plus prometteurs peuvent bénéficier d'une aide et d'un soutien bienvenus pour avancer vers une solution viable qui pourra être implémentée. En l'occurrence, il faut faire vite, ce virus semble installé pour un bout de temps... ■

XAVIER COMTESSE

MANUFACTURE THINKING

La crise du coronavirus a vu émerger une nouvelle ère. Jetons un regard neuf sur ces grands changements:

D'abord l'économie, qui passe en mode fractal (certain parle de global) sous l'effet d'une production qui va sans aucun doute se développer plus localement grâce aux imprimantes 3D qui offrent désormais des possibilités nouvelles tant en termes de matériaux utilisés que de logiciels, à une économie circulaire (réutilisation des produits) et encore vers une économie de proximité (circuit court). Ce sont des changements majeurs et toute la chaîne de production en sera impacté ainsi que nos modes de consommation. Ensuite la montée en puissance du téléachat, du télétravail, de la vidéo-conférence, du streaming, de l'enseignement à distance, de la télémédecine, etc. Ces outils existaient tous depuis plusieurs années mais en quelques semaines, ils ont été propulsés comme des techniques indispensables pour le XXI^e siècle. Enfin, la distance sociale, le port du masque et le «laver les mains» resteront comme des fondamentaux de la prévention sanitaire. Ces éléments pris individuellement ou collectivement auront des conséquences nombreuses sur notre façon de travailler, de se nourrir, de se soigner, de voyager, de se détendre ou tout simplement de vivre. Faisons quelques prédictions:

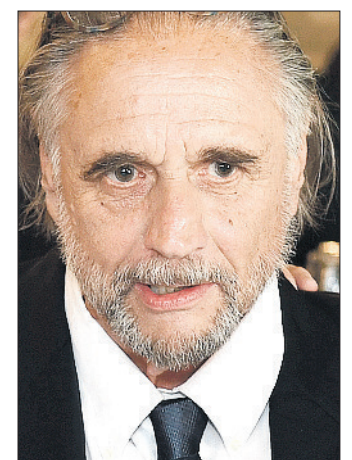
Les grands rassemblements col-

lectifs dans des lieux plus ou moins clos comme les salles de concerts, de cinéma ou de théâtre auront beaucoup de peine à se tenir. Les gens vont éviter les bains de foule pour un certain temps. De nombreuses entreprises vont faire faillites, en particulier les PME. Le commerce va continuer à évoluer vers le e-commerce. Les magasins, les centres commerciaux vont céder la place à des lieux nouveaux d'expérimentation-pour les utilisateurs/consommateurs. On essayera en réel et on achètera en virtuel.

Les voyages vont changer de nature notamment vers plus d'intimité. Fini les grands paquebots à plusieurs milliers de passagers, les villes surchargées de touristes comme à Venise, Barcelone ou Lisbonne. Le voyage devient moins un objet de consommation spectaculaire et plus une recherche de sens.

Le travail devient plus fluide entre présentiel et virtuel. On travaille ensemble mais souvent à distance. Les robots, les automates feront le lien. L'Intelligence Artificielle offrira des possibilités augmentées. Le travail se (re)nature dans une relation encore largement à (ré)inventée.

La médecine devient omniprésente. On se testera tout le temps. On porte sur soi son propre laboratoire sous forme de montre, de téléphone ou autres instruments connectés. Ce n'est plus une question de survie mais de vie tout simplement car par exemple, trop de température vous exclut de



tout! Il sera impossible de prendre un avion avec de la fièvre!

L'enseignement va se disloquer. Fini les diplômes de cursus long. Un ensemble de compétences éclatées en petites capsules de savoir sera la nouvelle norme. On produira son arbre de savoir à chaque embauche et non plus de certificats. C'est ce que l'on sait qui va compter pas ce que l'on certifie savoir.

Les loisirs vont évoluer vers plus de virtuel. Les salles de fitness auront de la concurrence car le e-sport va devenir la grande mode. Les e-voyages vont ouvrir de nouvelles explorations spirituelles. La lecture deviendra récit et la télévision, série. L'information cessera d'être continue pour être en mode rupture (breaking news), etc...

Ainsi un monde nouveau vient d'émerger. Ce qui aurait du prendre des dizaines d'années pour s'imposer, a jailli d'un seul coup devant nos yeux sidérés. Notre étonnement ne fait que commencer! ■

Comment éliminer cette montagne de dettes?

PHILIPPE G. MÜLLER

Economiste responsable pour la Suisse romande **UBS**

Au beau milieu de la crise liée à la pandémie de coronavirus, bon nombre d'investisseurs s'interrogent d'ores et déjà sur ses répercussions à long terme. Certaines sont déjà prévisibles.

Tout d'abord, la démondialisation va s'accélérer. Suite à la pandémie, beaucoup de pays souhaitent protéger davantage certains secteurs et entreprises d'importance stratégique, tels que l'approvisionnement en médicaments, les matières premières, les denrées alimentaires de base, ainsi que la technologie des armes et de la sécurité. Cette tendance va prendre de l'ampleur dans un monde privilégiant les structures de production et d'approvisionnement locales et la formation de blocs commerciaux régionaux renforcés.

Sachant que les pouvoirs publics interviennent massivement pour d'abord ralentir et ensuite relancer l'économie mondiale, on peut craindre une influence de plus en plus forte de l'Etat dans l'activité économique et que, une fois la pandémie surmontée, il ne se désengage pas ou seulement en partie.

Mis en place pour lutter contre la pandémie et ses répercussions sur l'économie, les programmes de dépenses publiques extrêmement élevées vont continuer d'alourdir la dette, voire de surendetter de nombreux pays. Ces mesures, ajoutées à la charge déjà énorme que représentent les promesses non finançables en matière d'assurance vieillesse et de couverture sociale, pourraient ébranler le pacte entre les générations. Une hausse des impôts est probable et les tensions so-

ciales risquent de s'aggraver. Peu propice à l'innovation et aux investissements, ce climat entrave le potentiel de croissance futur, notamment, des économies fortement endettées.

Peu de risque d'inflation

Toutefois, les plans de relance monétaire et budgétaire exorbitants ne vont pas mener à une dérive inflationniste. En effet, une profonde récession a tout d'abord un effet contraire. L'effondrement économique a entraîné une chute des cours des matières premières qui fait baisser les taux d'inflation, même en territoire négatif pour certains pays. Tant que le niveau de chômage, en très forte hausse, génère également des surcapacités élevées sur le marché du travail, la reprise alimentée par une augmentation

considérable de la masse monétaire ne pourra pas déclencher de spirale des prix et des salaires. Mais il convient de suivre de près les prochains leviers actionnés par les banques centrales. Si elles optent pour le financement direct de programmes nationaux de dépenses ou pour des formes d'«hélicoptère monétaire», la prudence est de mise.

Contrairement aux programmes de rachats d'obligations déployés jusqu'à présent, qui ont avant tout soutenu ou tiré vers le haut les prix des actifs, l'hélicoptère monétaire stimule directement la consommation et peut induire une augmentation des prix sur la durée.

Il peut être dangereux s'il s'accompagne d'une forte dépréciation de la devise et engendre une inflation importée, lesquelles, dans un cas extrême, peuvent



aboutir à une perte de confiance dans la stabilité de la valeur de cette devise. Ce phénomène pourrait conduire, dans le pire des scénarios, à une hyperinflation. Revoir son portefeuille De leur côté, les investisseurs doivent d'ores et déjà réfléchir aux conséquences sur le long terme des événements récents. En effet, la dette élevée ne pourra être éliminée sur le long terme que par

le biais d'une combinaison associant «répression financière» (contraindre certains groupes d'investisseurs d'investir dans des valeurs nominales), hausse d'impôts et, en dernier lieu, inflation. Cette combinaison équivaut à une taxe réelle sur les investisseurs plutôt conservateurs et appelle une réorientation stratégique de la structure de leurs portefeuilles. ■

Nous sommes tous entrepreneurs!

CÉLINE RENAUD

Entrepreneure et conférencière

Un mardi matin à 7h30, je suis en balade dans la forêt derrière la maison avec notre chien. J'ai du punch parce que je jeûne depuis trois jours. Je me sens légère et mon esprit est très vif. Et je repense aux hôteliers dans cet établissement de paille à Nax qui m'ont initiés au jeûne-détox. J'y ai passé trois jours inoubliables et j'ai reçu beaucoup de conseils très bienveillants et pratiques.

Aujourd'hui, je pratique le jeûne très régulièrement à la maison. C'est devenu une habitude que j'apprécie énormément car cela fait tellement de bien à nos organes et pour notre vitalité. Ce séjour de trois jours était aussi pour moi l'occasion de ne rien

faire d'autre. Moi, l'entrepreneure hyperactive, je ne me souvenais plus d'avoir vraiment et ainsi posé les plaques.

Ce matin durant ma balade, je pense fort à eux dans cette crise sanitaire du Covid-19. Comme tous les hôteliers, ils doivent être complètement à l'arrêt. Alors, à mon retour je leur écris un email de sympathie et d'encouragements à distiller leurs précieux conseils via online de manière payante. Ils ont déjà aidé beaucoup de personnes et pourront par ce biais en aider encore bien d'autres. Cette activité pourrait venir en complément de leur activité hôtelière de bien-être quand ils pourront réouvrir.

Ceci est une routine quotidienne pour moi: balade en forêt, inspiration bienveillante et aider au

moins une personne chaque jour pour qu'elle puisse se lancer, retrouver la motivation pour continuer ou pour aller de l'avant ou encore avoir simplement avoir un déclic. Ces dernières années, j'ai encouragé et soutenu des centaines de personnes sur leur chemin de l'entrepreneuriat.

Savoir faire preuve d'inventivité

Quand j'étais à la tête de notre entreprise de lutherie innovante, je mettais aussi un point d'orgue à soutenir au moins une personne par jour dans ses projets. C'est ce que j'aime aujourd'hui de mon activité actuelle d'accompagner les gens pour leurs interventions publiques car je les aide également à avoir une vision claire de leur mission et à se met-

tre en chemin. J'accompagne ainsi aussi bien les entrepreneurs que ceux qui souhaitent le devenir ou encore les sociétés pour mettre en route une culture d'entreprise entrepreneuriale. Car nous sommes tous entrepreneurs. «Entreprendre» au sens noble, beau, créatif, inventif et innovant. Et nous avons tous besoin d'un esprit d'entrepreneur pour arriver à sauver nos entreprises en ce moment. Tous les employés devraient faire preuve d'inventivité, d'indépendance et de bienveillance envers leur employeur. Pour une partie des gens, le mot «entreprendre» est une injure, une personne qui ne veut que presser ses employés pour gagner plus d'argent. La réalité, nous le savons est bien différente. L'entrepreneur mouille

sa chemise pour nourrir et même sauver des familles entières! Si nous pouvons tous avoir cette attitude entrepreneuriale, c'est mettre plus de vie et de fluidité dans nos vies. Être agile face à une telle crise comme nous la connaissons en ce moment. C'est d'avoir plus de foi et plus long-temps. C'est être créatif pour trouver des solutions aux problèmes. C'est être à l'écoute de nos clients et avoir une vraie envie de les aider. Je suis de tout cœur avec vous tous, entrepreneurs qui vous battez en ce moment, avec vous autres qui ne savez pas si vous aurez



PHILIPPE WOODS

toujours un emploi demain. Nous ne savons pas de quoi sera fait demain mais nous pourrions tous participer à le créer à notre image pour que ce monde soit un endroit meilleur car nous sommes tous entrepreneurs! ■

VOIR PLUS LOIN,



VOIR DEMAIN

INDÉPENDANCE
TRANSPARENCE
SÉCURITÉ www.copre.ch
FLEXIBILITÉ


copré
LA COLLECTIVE
DE PRÉVOYANCE
DEPUIS 1974

Virus immobilier (2): télélocations et télésiestes

LORENZO PEDRAZZINI

Administrateur-délégué AMI INTERNATIONAL (SUISSE)

Le second segment immobilier à corona risque, juste après le commerce urbain, c'est celui des bureaux. Non qu'il y ait qu'une simple paralysie de décisions, momentanée (je m'étends, je déménage, je négocie...), mais sans doute que cette diète forcée, plus proche du confit (art culinaire qui consiste à cuire lentement pour faire dégorger le gras) que de la quarantaine biblique, vienne modifier durablement les comportements. Quantités, loyers, durées des baux... cela, j'en suis convaincu, sera inspiré non par le niveau, la vigueur et la pérennité d'une reprise économique, mais par de nouveaux réflexes locatifs et pour longterms.

Le télétravail et la télésieste du printemps ont dû en inspirer certains. Parlons ici des entreprises de service. Le patron, marqué par l'expérience insolite du confinement et certainement appauvri malgré lui, s'interrogera forcément: combien de postes de travail puis-je exporter (ou suppri-

mer), et, quoique conscient d'une perte d'autorité relative, combien pourrais-je économiser sur les coûts fixes logistiques et immobiliers de mon entreprise? Partant d'une conclusion quantitative (nombre de postes, de mètres carrés), quel sera ma décision locative, maintenant et dans le futur? Ou encore: si tous les chefs pensent comme moi, les loyers vont s'effondrer, c'est certain. Or, ce trouble consciencieux de la demande ce n'est pas mécanique. On l'a vu lors des trois dernières crises.

D'abord, combien coûte un poste de travail? Selon les standards européens, un employé travaillant dans un environnement moderne consomme 14m² de surfaces (son poste, les communs, la cafétéria, les sanitaires et la salle de fitness ou de prières...). Ces 14 m² coûtent en moyenne, charges comprises, 6300 francs par an (hypothèse d'une moyenne suisse), chiffre qui doit être complété par les services qui y sont liés (informatique, nettoyage, sécurité...), soit au total environ 9000 francs par an. Pour revenir au dilemme précédent, une économie de coûts

directs de 9000 francs par employé, renvoyé à son salon et confiné à vie, cette organisation peut-elle être efficace? Il y aura certes quelques charges liées à cette téléportation, notamment les coûts compensant le loyer du télégré, ses déplacements, sa dépression...

Des actions immobilières totalement moutonières

Les titres immobiliers cotés en bourse ont chuté de 30% en moyenne, mi-mars. Cela indiquerait que l'investisseur avisé avait anticipé ces lignes, dans le long terme, ou mieux encore, suivi quelque recommandation de vente. Nous avons même vu des calculs capitalisant une baisse théorique loyers de 20% sur le seul marché suisse et autant d'explosion de surfaces vacantes, comme si la pandémie devait être éternelle. Cela a démontré que les actions immobilières sont totalement moutonières. Cependant, l'expérience n'est pas anodine. S'il y aura bien une réflexion logistique, ce sera celle de la réorganisation du travail. C'est certain. Imaginons une assurance, dont

80% du travail est administratif, une étude d'avocats, dont les collaborateurs peuvent parfaitement rédiger avis et recours chez eux, des banques de conseil, dont le contact direct avec le client ne couvre que 15% du temps de présence, un cabinet médical même: les consultations pour une part importante peuvent être menées à distance... Les exemples, ici farfelus, ne manquent pas. Reste la direction de l'entreprise. On a vu que se faire des mimis sur zoom ou facetime souffrait des mêmes vices que le bavardage par courriel, le tout surchargé d'humour lassant entre deux siestes prolongées. C'est comme dans les transmissions militaires: on ne peut pas interrompre. Or, diriger, c'est réagir, créer, imaginer, rebondir et décider. Dématérialiser n'est pas l'assurance d'un vaccin, pas plus que l'hydroxychloroquine n'est un sirop contre la toux.

Aussi, la peur panique de la désertion massive des bureaux ne me semble-t-elle très théorique. Le défi de ce segment de marché important de l'immobilier (17% du marché, en moyenne, en Suisse, en valeur) sera l'habileté



de négociation et d'apaisement des parties, surtout la patience des gérants de ne pas brader les deux millions de m², neufs, mais vacants du pays (état de mars 2020). C'est là que l'on reconnaîtra les bons gestionnaires et non devant les tribunaux ou dans les gazettes. Mais pas avant quelques années. Un crash de valeur? En théorie, les méthodes d'évaluation modernes absorbent l'hypothèse d'une crise et des ajustements de comportement dans le temps long. Encore faut-il s'intéresser à la mathématique financière et dépasser les logiciels bon marché. Certes, pendant quinze ans, la «performance» immobilière (à deux chiffres), se calculait béate-

ment par l'ajustement de deux variables: un loyer réputé éternel et une évaluation au taux hypothécaire du moment. La seconde variable, sans aucun génie, fut constamment du double ou du triple de la première. L'Eldorado, on s'y habitue! A présent, une seule certitude: les taux resteront bas et pour longtemps (sauf folie inflationniste des Etats) et à court terme, les loyers seront sous pression. L'un compensera l'autre et l'appréciation de la volatilité des rendements locatifs sera l'enjeu de la juste valeur. Finalement, tout cela est assez bon pour la demande, globalement pour l'économie. Ce virus, ce pourrait être une vitamine aussi! ■

Les commerces attendent un plan de réouverture rapide

PIERRE-GABRIEL BIERI

CENTRE PATRONAL

Le processus de reprise des activités présenté par le Conseil fédéral va dans une bonne direction, mais il apparaît encore trop prudent en matière d'ouverture des commerces.

La Suisse, comme les pays qui l'entourent, planifie sa sortie de crise et la reprise de ses activités. Beaucoup de gens en ont besoin; beaucoup en ont envie aussi. La pression se fait donc sentir sur les autorités, même si chacun comprend que les impératifs sanitaires sont prioritaires.

Le Conseil fédéral a présenté le 16 avril un plan d'assouplissement des mesures de protection, articulé en trois étapes. Dès le 27 avril, les commerces axés sur les services à la personne et sur le jardinage et le bricolage pourront rouvrir, de même que les cabinets médicaux. La mesure prévoyant d'ouvrir des surfaces de vente supplémentaires dans les grands magasins d'alimentation, initialement annoncée, a entre-temps été abandonnée, selon les informations qui viennent de tomber, afin de ne pas créer une distorsion de concurrence entre les différents commerces. Les deux étapes suivantes sont prévues - si la situation sanitaire le permet - le 11 mai, avec la réouverture des magasins, des marchés et des écoles obligatoires, et le 8 juin pour les établissements de loisirs (musées, bibliothèques, jardins botaniques) et les écoles professionnelles, les écoles secon-

naires et les hautes écoles. C'est aussi à partir de juin que l'interdiction de rassemblement devrait être assouplie. En revanche, rien n'est encore décidé pour l'hôtellerie, la restauration et les grandes manifestations.

Ces annonces vont dans une bonne direction, car la situation actuelle ne peut pas durer. Toutefois, la planification fédérale donne encore l'impression d'une prudence excessive et d'une cohérence parfois peu claire.

On imagine volontiers la pression qui s'exerce sur les décideurs fédéraux, confrontés au risque

LE SEUL CRITÈRE POUR L'OUVERTURE D'UN MAGASIN DOIT ÊTRE SA CAPACITÉ À RESPECTER LES MESURES D'HYGIÈNE PRESCRITES.

d'une recrudescence de l'épidémie et à des revendications populaires parfois contradictoires. Pourtant l'exemple de certains pays voisins démontre qu'il est possible d'avancer avec moins de retenue pour permettre aux commerces de reprendre leur activité.

Les reproches d'incohérence sont apparus ces derniers jours, car les propriétaires de petits commerces ne pouvaient pas accepter de rester fermés jusqu'au 11 mai si les grandes surfaces avaient le



droit de vendre les mêmes produits dès le 27 avril. Le Conseil fédéral a maintenant accepté de revenir en arrière et les centres commerciaux garderont donc fermés, jusqu'au 11 mai, leurs surfaces ne présentant pas des produits de première nécessité. Il faut s'en réjouir dans la mesure où le seul critère pour l'ouverture d'un magasin doit être sa capacité à respecter les mesures d'hygiène prescrites, tant pour son personnel que pour ses clients. Mais on persiste à penser que cette réouverture générale, sous condition du respect des mesures de protection, serait possible déjà aujourd'hui.

Enfin, et nonobstant les incertitudes sanitaires, il est temps de fixer un calendrier de réouverture aussi pour les cafés et restaurants, qui sont des éléments incontournables de notre vie sociale. Car au-delà de la vie économique, la vie sociale aussi doit reprendre. ■

Le portage salarial a le vent en poupe

PHILIPPE COUCHEZ / PAUL ANTIOCHUS

Fondateur / Administration & assistance au développement DLCI

Qu'est-ce que le portage salarial? Il s'agit d'une solution permettant à certains professionnels d'être salariés, tout en exerçant un métier d'indépendants! Le portage salarial dépasse avec succès ce paradoxe. Le «porté» est salarié à durée déterminée ou indéterminée d'une société de portage. Cela se traduit par un contrat de travail entre lui et ladite société de portage.

Le «porté» réalise pour une entreprise ou une organisation «cliente» une prestation de services facturée par la société de «portage». Cette dernière se charge de toutes les démarches administratives pour le compte du «porté», paie les charges sociales employé et employeur et reverse après avoir prélevé sa commission, un salaire au «porté».

Le portage salarial concerne de manière privilégiée des prestations intellectuelles, comme l'informatique, mais peut aussi porter sur d'autres fonctions, comme l'ingénierie ou la logistique par exemple.

Une solution où il n'y a que des gagnants

Pour résumer, l'entreprise dénommée «cliente» et un consultant indépendant concluent un accord sur un mandat à réaliser. Cet accord définit le mandat, le tarif d'intervention du consul-

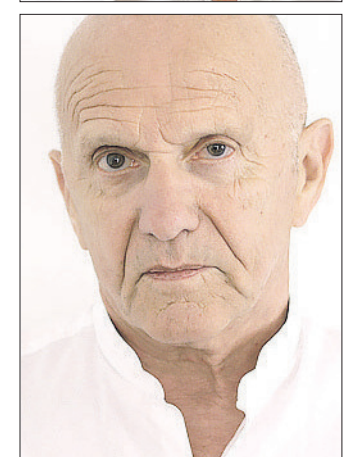
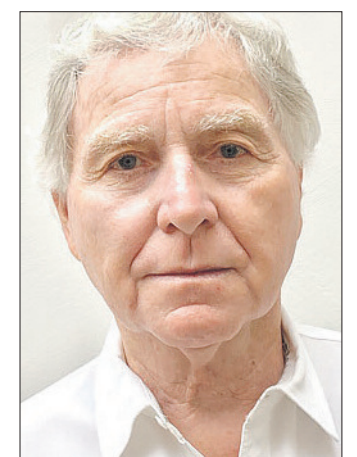
tant et les modalités d'exécution. Le consultant ne désire ni créer une structure, ni gérer les aspects administratifs et légaux.

La société de portage propose un double service. D'une part, elle formalise le contrat de prestation avec l'entreprise «cliente» et d'autre part, elle émet à son intention des factures mensuelles établies sur la base d'un décompte d'heures effectuées par le consultant. L'entreprise «cliente» apprécie de ne pas avoir à s'occuper de gestion de ressources humaines concernant le consultant, puisque c'est la société de «por-

LE RISQUE FINANCIER EST EN QUELQUE SORTE TRANSFÉRÉ À LA SOCIÉTÉ DE «PORTAGE»; CE QUI REPRÉSENTE UN AVANTAGE CERTAIN EN MATIÈRE DE TRÉSORERIE.

tage» qui s'en charge, moyennant une commission globalement faible, prélevée sur le tarif en régie (à l'heure ou à la journée) pratiqué.

Le consultant n'a aucune charge administrative et bénéficie d'un salaire mensuel sans avoir à s'occuper des cotisations sociales, éventuellement de l'impôt à la source, des assurances, de l'AVS, du deuxième pilier... et ceci tout au long du mandat, même si le client règle la facture émise par la société de «portage» avec re-



tard. Le risque financier est donc en quelque sorte transféré à la société de «portage»; ce qui représente pour le consultant un avantage certain en matière de trésorerie. Il bénéficie également de l'assurance accident et n'a pas non plus de déclaration de TVA à effectuer.

Une solution idéale pour les différents partenaires concernés qui y trouvent chacun leur compte. ■

ENTREPRISES

L'abondance de liquidités apparaît désormais comme un gros avantage

Une trésorerie nette et un taux de fonds propres élevés sont deux atouts, surtout pour des entreprises cycliques dont Rieter. Groupe Romande Energie est aussi bien doté.

PHILIPPE REY

«Le cash est roi». Ces quatre mots sont redevenus très appréciés aujourd'hui, de façon générale, pour les entreprises qui doivent faire face à la crise économique enclenchée par la pandémie du Covid-19.

Un surplus de liquidités apparaît à présent comme un formidable atout. Après avoir longtemps été décrié en raison des taux d'intérêt négatifs et de la pression à court terme d'investisseurs opportunistes visant une redistribution de capital élevée sous forme de dividende ou rachats d'actions, dans un contexte boursier porteur. Une autre force réside dans un bilan solide, avec un taux ou ratio de fonds propres (equity ratio) considérable.

Swatch Group, par exemple, avait un equity ratio de 83,9% à fin 2019 et une position financière nette de 1,15 milliard de francs, ce qui correspond à plus de 10% de la capitalisation boursière de cette entreprise.

De même, Schindler est bien fourni avec des liquidités nettes de 1,8 milliard à fin mars 2020. Son ratio de capitaux propres est certes plus bas (32,2%) que celui



CHRISTIAN PETIT. Le CEO de Romande Energie qui a renforcé son positionnement dans la transition énergétique.

de Swatch Group, tout en restant raisonnable.

Part élevée de la valeur boursière

Des paramètres conservateurs sont d'autant plus nécessaires qu'une entreprise s'avère cyclique. C'est même indispensable dans ce cas d'éviter tout effet de levier et de disposer d'un confortable coussin de liquidités.

Tel Rieter, le leader mondial des machines textiles, qui est soumis

à des cycles conjoncturels très prononcés. A tel point d'ailleurs que l'action de cette entreprise est au plus bas sur SIX Swiss Exchange. Sa valeur boursière est inférieure à 380 millions de francs.

Ses liquidités nettes à fin 2019 représentent une part de plus de 40% de la capitalisation boursière. La part des fonds propres au total du bilan avoisinait 48%. Rieter paraît trop faiblement valorisé par le marché, tant sur une base cou-

rante normalisée de la rentabilité qu'au plan patrimonial.

Orell Füssli Holding, qui n'est pas dénué de cyclicité et est directement touché par le Covid-19 au travers de son activité de librairie (la société commune Orell Füssli Thalia), affiche une valeur boursière qui avoisine 180 millions. Or ses liquidités nettes (après déduction des acomptes de clients), à savoir 60 millions à fin 2019, correspondent à 30% de la capitalisation boursière. Son equity ratio s'établissait à près de 67%. OF n'a pas de dettes financières.

Spin-off d'Ina Invest

Implenia présente également un ratio de liquidités nettes/valeur boursière qui est haut: près de 40%. Néanmoins, comme Orell Füssli, Implenia doit conserver un matelas de liquidités important vis-à-vis des clients qui versent des avances. Par ailleurs, le ratio de fonds propres d'Implenia avoisine 20%, ce qui n'est a priori pas élevé.

Implenia continue de préparer le spin-off d'environ 50% d'Ina Invest (une partie du portefeuille immobilier en développement), qui a une valeur de marché estimée à près de 300 millions. Les actions seront redistribuées aux

actionnaires d'Implenia sous la forme d'un dividende en juin probablement (une action Ina Invest pour cinq actions Implenia détenues).

Le conglomerat Conzzeta (qui possède notamment la marque outdoor Marmot qui est à vendre) a annoncé son recentrage sur Bystronic (l'un des plus importants fournisseurs de solutions à haute valeur ajoutée pour l'usinage de tôles). Bystronic s'avère cyclique comme le montre le recul proche de 20% de ses entrées de commandes lors du premier trimestre 2020.

Toutefois, Conzzeta, qui est dénué de dettes financières, faisait étalage de liquidités nettes de 300 millions de francs à fin 2019, soit un peu moins de 20% de sa valorisation boursière. Son equity ratio se situait à 70%. Cette situation permet à Conzzeta de prendre des initiatives significatives ainsi que de réagir de manière flexible et rapide à l'évolution à venir. Enfin, Conzzeta attend de la vente de son activité Schmid Rhyner un gain de d'environ 45 millions.

Romande Energie présente aussi un bilan conservateur, certes dans un secteur gourmand en capital. Des investissements de 850

millions de francs sont prévus pour la période allant de 2018 à 2023. Ses liquidités nettes se chiffraient à près de 200 millions de francs à fin 2019; ce qui correspond à 16,5% de sa capitalisation boursière (1,2 milliard). Son ratio de fonds propres était alors à 84%.

La valeur boursière se révèle sensiblement inférieure au total des capitaux propres attribuables aux actionnaires (1,872 milliard). Elle paraît trop basse compte tenu du potentiel de revalorisation de la participation dans EOS Holding (une participation de 31% dans Alpiq) et sur la base du cash-flow disponible (free cashflow) futur.

TX Group prévoit pour le premier semestre 2020 un recul entre 15% et 20% de son chiffre d'affaires et un bénéfice opérationnel (EBIT) négatif. Ses liquidités et équivalents nets s'élevaient à un peu plus de 200 millions de francs à fin 2019, ce qui correspond à 27% approximativement de la valeur boursière. Celle-ci représente moins de 50% des fonds propres attribuables aux actionnaires. Elle paraît basse mais dans un secteur qui est confronté à des gros changements structurels. ■

Schindler montre toute la solidité de ses fondements en phase plus difficile

Les revenus du groupe sont restés stables au premier semestre grâce à la très forte résistance des activités de service. Le cash-flow en hausse.

PHILIPPE REY

La valeur boursière de Schindler (un peu plus de 23 milliards de francs) démontre la capacité de résistance du numéro deux mondial des ascenseurs et un des escaliers mécaniques. Avec ses activités de service qui progressent sur la durée grâce à l'élargissement du portefeuille d'équipements installés et aux activités de services y afférentes. Celles-ci ont même affiché une croissance lors du premier trimestre 2020 en dépit de l'adversité actuelle, mais elles doivent faire face à une pression croissante sur les tarifs.

Schindler se concentre sur ce qu'il peut influencer (en priorité les collaborateurs, les clients, la chaîne d'offre et les liquidités), prépare l'après Covid-19 et poursuit ses investissements dans des initiatives stratégiques, ce qui est l'apanage des excellentes entreprises. Une reprise modérée est attendue pour le deuxième semestre, malgré le degré élevé d'incertitudes engendré par la pandémie du Covid 19. Les nouvelles installations et les moder-



THOMAS OETTERLI. Le CEO du groupe Schindler dont les liquidités nettes se montaient à 1,8 milliard de francs à fin mars 2020.

nisations seront pénalisées au premier semestre 2020.

Recul contenu en 2020

Les prévisions de bénéfice net pour 2020 seront divulguées lors de la publication (24 juillet) des résultats semestriels. Celui-ci devrait se situer 20% en dessous du résultat net 2019, du fait de l'im-

impact de la pandémie, des vents contraires sur le front des monnaies et de coûts de restructuration plus importants. La baisse du chiffre d'affaires devrait être contenue entre 0% et -10% en monnaies locales. Le chiffre d'affaires a reculé au premier trimestre 2020 de 5,2% à 2,447 milliards de francs, mais est resté stable en

monnaies locales (de nombreuses se sont dépréciées). Les entrées de commandes ont régressé de 8,4% à 2,72 milliards de francs (-3,2% en monnaies locales) sous l'effet de la pandémie qui limite la mobilité des gens et rend difficile la conclusion de nouveaux projets ainsi que l'accomplissement du travail concernant les commandes existantes. La zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique) est la seule qui a pu croître en comparaison de 2019. L'Asie Pacifique a été touchée avant par le coronavirus, tandis que les autres régions l'ont été dès le début/mars. Cependant, la Chine (le plus important marché pour les nouvelles installations d'ascenseurs) a redémarré, précédant dans la bonne direction les autres régions.

A fin mars 2020, le carnet de commandes avait diminué de 1,7% à 8,975 milliards, mais en monnaies locales celui-ci a augmenté de 5,6%. Là aussi, on peut parler de «résilience». Le bénéfice d'exploitation (EBIT) a baissé de 39,4% à 166 millions (-34,3% à taux de change constants), en rai-

son d'effets extraordinaires, dont des frais de restructuration de 51 millions. L'évolution défavorable des taux de change et des coûts additionnels pour des mesures de protection relatives au Covid-19 ont eu un impact supplémentaire sur l'EBIT. La marge EBIT a ainsi atteint 6,8% (10,6% au 1er trimestre 2019). Avant les frais de restructuration et les coûts liés à BuildingMinds (start-up pour la transformation numérique dans le secteur de l'immobilier, en coopération avec Microsoft), l'EBIT du groupe s'est établi à 221 (282) millions, ce qui signifie une marge de 9,0% (10,9%). Ce recul provient de la fermeture temporaire d'unités de fabrication et de sites de construction dans plusieurs pays. Le résultat net s'est inscrit à 125 (197) millions. Les flux de fonds issus des activités d'exploitation se sont montés à 323 (263) millions, et même à 420 millions, corrigés d'effets non récurrents. Schindler a généré en 2019, sur l'année entière, un cash-flow libre (free cashflow) de 912 millions (724 millions en 2018). ■

L'offre de Parjointco sur Pargesa recommandée par le conseil

SOCIÉTÉ DE PARTICIPATIONS.

Le conseil d'administration de Pargesa Holding recommande à l'unanimité à ses actionnaires d'accepter l'offre de Parjointco Switzerland, filiale suisse de la société néerlandaise Parjointco, contrôlée par les familles Frère et Desmairais. Celle-ci propose aux actionnaires minoritaires du genevois 0,93 action de Groupe Bruxelles Lambert (GBL) par titre au porteur Pargesa.

La recommandation du conseil se base sur l'examen dit de fairness opinion émis par Rothschild & Co Bank. Pour mémoire, l'opération lancée par les familles Frère et Desmairais, actionnaires majoritaires de l'entreprise genevoise, s'intègre dans le cadre de la simplification de la structure de leurs actifs.

A l'issue de l'OPA de Parjointco, Pargesa sera retirée de la cotation à la Bourse suisse. Le conseil d'administration estime notamment que l'offre, qui met fin à la double structure holding et dont les conditions financières sont «attractives», présente un potentiel de création de valeur. – (awp)

La priorité des donateurs: l'urgence médicale

PHILANTHROPIE. Après l'urgence liée à la crise sanitaire, les thèmes seront le changement climatique et la gestion de l'après-pandémie, selon Swiss Philanthropy Foundation.

ELSA FLORET

Swiss Philanthropy Foundation (SPF) observe qu'aujourd'hui la priorité des donateurs est de soutenir l'urgence médicale, qui inclura la recherche du vaccin contre le coronavirus. Le fonds en faveur de l'OMS (abrité par SPF) couvre en priorité ces enjeux.

Dans un deuxième temps, les implications économiques de la crise actuelle mettent en évidence des précarités et va s'imposer comme un thème clé à l'image du fonds avec le festival de Verbier (abrité par SPF). Les thèmes du changement climatique ou la gestion de l'après-pandémie, suivront.

SPF est une fondation abritante, qui en 12 ans d'existence a créé, hébergé et administré 56 fonds philanthropiques pour un montant de 200 millions de francs, d'une durée moyenne de 8 ans, dont 13 millions de francs sont distribués en moyenne chaque année et plus de 176 projets soutenus localement et internationalement couvrant de nombreux secteurs (santé, éducation, recherche, environnement, social, etc.) pour 160 donateurs. Interview d'Etienne Eichenberger, cofondateur de Swiss Philanthropy Foundation (SPF) sur l'impact de la crise sur les actions des fondations abritées.

SPF est l'une des deux fondations choisies par l'OMS pendant le Covid-19 pour sa collecte de fonds aux privés, particuliers, entreprises. Lancé le 13 mars, quel est le montant récolté à ce jour dans ce fonds?

Le 17 avril, 243.000 donateurs ont participé pour un montant de 149 millions de dollars dans le cas du fonds Covid-19 Solidarity Response Fund abrité chez Swiss Philanthropy Foundation. C'est la première fois que l'OMS s'adresse à des donateurs non étatiques. Notre fondation est fière d'apporter son soutien et expertise et de faire rayonner Ge-



ETIENNE EICHENBERGER. Face à ces enjeux, la philanthropie est un mélange d'ambition et d'humilité, avec des moyens faibles.

nève, en partenariat avec la fondation des Nations-Unies basées aux Etats-Unis.

SPF gère aussi le Verbier Festival Emergency Relief Fund, initié

par le fondateur et directeur du Verbier Festival, Martin T:son Engstroem et créé par un groupe de mécènes préoccupés par l'impact du virus sur la Verbier Festival Academy.

tional Academy.

Suite à l'annulation du Verbier Festival, nous avons été approchés par la fondation du festival de Verbier dont des donateurs souhaitent soutenir des artistes fragilisés par la crise du Covid 19. La fondation du festival de Verbier a donc créé un fonds abrité le 15 avril, qui vise à apporter une contribution pour aider les artistes du Verbier Festival qui sont le plus affectés à hauteur de 1000 à 5000 francs suisses, par bénéficiaire.

Les candidatures sont ouvertes à tous les alumnis de la Verbier Festival Academy, qui sont autoentrepreneurs, indépendants et depuis peu sans emploi – solistes, musiciens de chambre et d'orchestre – au personnel de production et au personnel technique travaillant avec les alumnis du festival, indépendamment de leur âge et de leur nationalité.

En tant que fondation abritante, qu'observe SPF sur le plus long terme? Vers quelles causes s'orientent ces donateurs?

Nous répondons aux demandes des donateurs en les accompagnant dans la création de fonds abrités. Nous voyons bien qu'aujourd'hui leurs priorités est de soutenir l'urgence médicale qui va inclure de plus en plus la recherche du vaccin contre le coronavirus. Le fonds en faveur de l'OMS couvre en priorité ces enjeux.

Dans un deuxième temps, nous voyons que les implications économiques de la crise actuelle mettent en évidence des précarités et va s'imposer comme un thème important à l'image du fonds avec le festival de Verbier.

Enfin viendra le temps où les conditions cadres du «nouveau normal» vont redevenir d'actualité. Je pense en particulier au thème du changement clima-

tique ou la gestion de l'après-pandémie.

Comment la philanthropie peut-elle contribuer aux moyens de lutte contre ces changements plus systémiques?

La philanthropie est un mélange d'ambition et d'humilité face à ces enjeux car les moyens qu'elle peut déployer restent petits face aux enjeux. Nous voyons une tendance se renforcer dans les discussions que nous avons avec d'autres fondations: les donateurs émettent le souhait de travailler sur les conditions-cadre.

Pour vous donner un exemple pratique, nous abritons un fonds qui s'appelle «Partners for a New Economy» et qui soutient à hauteur d'environ 4 millions par an des projets innovants, qui représentent notre système économique traditionnel face aux enjeux de société. ■

Martial Paris: «L'aide à l'éducation devient une aide à l'humanitaire»

WISE est une société de conseil en philanthropie, basée à Genève, cofondée par Etienne Eichenberger et Maurice Machenbaum.

Martial Paris, associé-gérant chez WISE, observe que les décisions de ses donateurs d'adapter les montants de leur donation à l'urgence sanitaire, se sont avérées être extrêmement rapides, sous deux à trois jours. Il a constaté un changement du «modèle d'affaire»: l'aide à l'éducation est devenue une aide à l'humanitaire.

Interview de Martial Paris, associé-gérant chez WISE sur les impacts à court, moyen et long terme de la crise sanitaire sur les comportements de ses donateurs.

WISE conseille une quinzaine de donateurs helvétiques et européens, sur une quarantaine de projets dans douze pays. Qu'observez sur l'engagement

de ces donateurs, depuis le début de cette crise?

On constate deux choses: une volonté de soutenir des projets de proximité et une augmentation du soutien des projets existants.

Les décisions de nos donateurs d'adapter les montants de leur donation, ont été extrêmement rapides, sous 2 à 3 jours. Les ONG touchées ont dû ajuster leur budget. Comme une PME, qui se retrouve tout à coup sans activité, sans staff.

Le maître-mot fut la flexibilité des montants alloués en fonction des nouveaux besoins. Le chômage technique n'existe pas dans les pays en développement, il a fallu s'organiser pour continuer à payer les salaires et ainsi garder des équipes qualifiées.

Lors de ces cessions d'activités, tout l'argent prévu pour les activités dans le cadre de projets fléchés, est réalloué au paiement des



MARTIAL PARIS. Le maître-mot fut la flexibilité des montants alloués, selon les besoins.

salaires, aux activités préventives. Nous avons constaté un changement du «modèle d'affaire»: l'aide à l'éducation devient une aide à l'humanitaire.

Après cette première réaction

rapide face au Covid-19, de la part de la majorité de vos donateurs, dans quelle mesure prolongent-ils leur engagement en 2021?

L'enjeu est réel pour les prochaines années, car la crise sanitaire est un révélateur des inégalités. Dans les pays en voie de développement, les gens n'ont pas de réserves pour couvrir leurs besoins élémentaires, et ils mourront, soit du virus, soit de la faim.

A leur niveau, les donateurs amortissent le choc. La durée des engagements varie selon le type de donateurs, pour certains elle peut être de six à douze mois. Mais à la crise sanitaire se succède la crise socio-économique.

En ce qui concerne les donateurs avec lesquels nous travaillons, ils s'engagent sur trois ou quatre ans, voire cinq ans, c'est le temps nécessaire pour mesurer l'impact social. De notre point de vue,

cette prévisibilité est cruciale pour les ONG.

Face à des risques devenus systémiques, les fondations ne devraient-elles pas se mettre ensemble pour augmenter leur impact?

Il y a différents niveaux de collaboration, on constate ainsi beaucoup d'échanges au niveau des bonnes pratiques, mais relativement peu au niveau de cofinancements. Il convient de saluer l'initiative de Swiss Philanthropy Foundation, qui a mis en place la semaine dernière un fonds d'aide rapide afin de soutenir les ONG de pays en développement. Elle s'est engagée à cofinancer tous les dons jusqu'à hauteur de 250.000 francs suisses. Cette initiative a rencontré un grand succès, puisque, en une semaine, dix donateurs ont participé à ce fonds avec des montants de 10.000 à 40.000 francs suisses. ■

INNOSUISSE: deuxième année positive

L'agence suisse pour l'encouragement de l'innovation, Innosuisse, s'est développée de manière positive à l'occasion de sa deuxième année d'existence. Le Conseil fédéral a pris connaissance hier du rapport sur la réalisation de ses objectifs pour l'exercice 2019.

L'agence a repris les tâches de la Commission pour la technologie et l'innovation le 1^{er} janvier 2018. La procédure de transition, coûteuse, a engendré des retards dans certains domaines. L'incertitude initiale ressentie par certains acteurs du système d'innovation s'est toutefois dissipée au cours du deuxième exercice.

En 2019, l'activité d'encouragement dans le domaine des projets d'innovation a retrouvé un niveau normal, avec au total 165 millions de francs alloués. Quelques 808 projets ont été déposés, dont 60% ont été acceptés. – (awp)

Sika sortira gagnant de la crise actuelle et maintient ses objectifs

Son modèle d'affaires ressent la récession, mais lui permettra de saisir les opportunités.

PHILIPPE REY

Le leader mondial de la chimie de construction et d'applications à base de colle pour certains segments a enregistré une croissance considérable au premier trimestre 2020 (+15,4% en monnaies locales). Cependant, celle-ci provient essentiellement de l'acquisition de Parex. La croissance organique a été de -1,3% en raison des interruptions causées par le Covid-19, d'abord en Chine, puis dès la mi-mars dans environ 30 pays supplémentaires dans lesquels Sika est présent.

L'électromobilité (e-mobility) et la construction à poids léger constituent deux macro-tendances qui lui sont bénéfiques.

On peut y ajouter l'urbanisation galopante, le changement climatique, les progrès technologiques et le changement démographique, bien que cela puisse avoir l'air d'un refrain connu.

Proximité des clients

Sika est affecté par la crise présente, mais cette dernière ne remet pas en question son avantage compétitif à long terme. Au reste, ce groupe, qui a une proximité avec ses clients dans tous les pays, peut ainsi saisir des opportunités et gagner des parts de marché. Il confirme ses objectifs 2023: notamment une croissance annuelle de 6% à 8% en moyenne avec une marge d'exploitation (EBIT) de 15% à 18% (elle sera inférieure à 15% en 2020), une marge de free

cash-flow d'exploitation supérieure à 10% et un retour sur capitaux employés (ROCE) de plus de 25%. Et last but not least: 12% de moins d'émissions de CO2 par tonne vendue. Assurément, cela peut sembler ambitieux, mais Sika sortira gagnant de la récession actuelle qui ne change pas la valeur réelle de ce groupe.

Le modèle d'affaires de Sika, qui produit une croissance organique forte avec des acquisitions ciblées, a fait ses preuves depuis longtemps. La valeur boursière de Sika s'élève à plus de 23 milliards de francs, ce qui reste cher, mais pas démesuré, à plus de 20 fois le cash-flow disponible (free cash-flow) de 2019. Le graphique du cours de l'action à long terme l'illustre par ailleurs. ■

Inficon ne formule d'objectifs pour 2020

SEMI-CONDUCTEURS. Le groupe saint-gallois se dit prudemment optimiste pour les neuf mois à venir.

Inficon se refuse à fixer des objectifs pour l'année 2020 en raison du coronavirus, mais se montre optimiste pour ses marchés. Alors que les revenus du spécialiste saint-gallois des puces, capteurs et instruments de contrôle pour les semi-conducteurs ont fléchi au premier trimestre, les analystes saluent des résultats meilleurs qu'attendu.

Le groupe de Bad Ragaz se dit prudemment optimiste pour les neuf mois à venir, selon Lukas Winkler, le directeur général, lors d'une conférence téléphonique hier. Il s'abstient de formuler des objectifs précis pour l'année en cours. Il a bon espoir pour l'activité des semi-conducteurs, tandis que la demande de puces mé-

moire est constante. Durant le premier trimestre «économiquement difficile», Inficon a enregistré «une augmentation significative des entrées de commandes». Des commandes peuvent toutefois être annulées, a nuancé le patron, même si cela n'a pas encore été le cas.

Concernant la pandémie, le confinement en Chine a touché la plus grosse zone de ventes du groupe en Asie, ainsi que des filiales locales. L'activité est de nouveau normale sur les sites de production aux Etats-Unis, en Allemagne et au Liechtenstein en raison de permis spéciaux. Des difficultés surviennent cependant dans les services et les ventes, ainsi que dans les achats. – (awp)

Deux millions pour l'expansion d'Alaya

ENTREPRENEURIAT SOCIAL. La société vaudoise a clos un tour de table de série A. Cette année, elle ouvrira des bureaux en Espagne, au Royaume-Uni, à Singapour et en Allemagne.

SOPHIE MARENNE

Curiosité dans le paysage entrepreneurial suisse, la plateforme numérique d'Alaya est destinée à une clientèle de compagnies soucieuses de la motivation de leurs employés. Ce portail offre aux salariés la possibilité de s'investir dans des projets associatifs ou humanitaires. «Pour les départements RH, notre solution est un moyen d'engager leurs collaborateurs, de les rendre fiers et fidèles. L'objectif pour ces firmes est de construire une culture de travail positive, tout en évaluant leur impact sociétal», souligne Niklas Van Neyghem, cofondateur et COO d'Alaya. D'une taille de 22 employés, la start-up a annoncé aujourd'hui une levée de fonds de série A de deux millions de francs.

En mouvement vers l'Asie

Piloté par la structure zurichoise BackBone Ventures, ce tour de table a drainé l'intérêt de la plateforme Investiere, un family office suisse mais aussi du fonds d'entrepreneuriat Gentian Investments. «Clôturée il y a un mois, cette levée de fonds aura pris quasiment une année», dit le cofondateur, un ancien de l'Ecole polytechnique de Lausanne (EPFL).



Avec ses nouvelles antennes à l'étranger, l'équipe d'Alaya devrait compter une trentaine de collaborateurs avant la fin de 2020.

Etablie à Gland et disposant d'un bureau à Zurich, Alaya s'appuiera sur cette somme pour déployer les ailes de son expansion internationale. «Nous disposons déjà d'un bureau à Paris – que nous renforcerons – et nous avons inauguré celui de Barcelone il y a peu. Nous ouvrons actuellement nos antennes de Londres et de Singapour, cette dernière représentant notre première incursion sur un autre continent. Si l'Europe est notre marché principal, l'Asie représente un territoire prometteur

car il est encore peu touché par ce type de solution», décrit l'ingénieur biomédical de formation. D'ici deux mois, une cellule allemande devrait également voir le jour, sans doute à Francfort.

Entremetteur numérique

Sans compter l'impact éventuel de la pandémie du nouveau coronavirus, l'équipe devrait compter une trentaine de profils avant la fin de 2020. Pour l'instant, cette crise ne met pas la société vaudoise au chômage. «De plus

en plus d'entreprises nous contactent, emportées par une vague de solidarité.»

D'un côté du portail, une communauté de plus de 86.000 personnes a déjà réalisé plus de 275.000 heures de bénévolat. Les actions les plus répandues sont celles de terrain, comme les distributions de repas ou les dons de sang. Actuellement, elles sont en pause à cause du Covid-19. Un autre volet permet aux usagers de mettre la main à la pâte numériquement: ils donnent du temps de travail grâce à du mécénat de compétence, en aidant une association dans sa communication ou ses finances par exemple. En outre, ils ont la possibilité de faire des dons ou d'organiser des collectes. Ainsi, plus de 2 millions de francs de dons ont déjà été facilités par Alaya.

Niklas Van Neyghem ajoute: «Nous implémenterons bientôt une option supplémentaire pour les initiatives propres aux employés. Cela concerne des actions d'entraide au sein de la compagnie ou des défis à résonance sociale et environnementale. Par exemple, se rendre au boulot à vélo tous les lundis ou ne pas manger de viande durant une semaine.»

Alaya distribue sa plateforme via une licence mensuelle dont le prix

est déterminé par le nombre d'employés. La clientèle de la firme se compose de plusieurs dizaines d'entreprises dont les membres actifs sont situés dans une trentaine de pays. Parmi elles, l'Oréal, Firmenich, PWC, la Société Générale ou encore Lombard Odier. De l'autre côté, on retrouve un réseau de 600 associations, installées dans plus de 50 pays et couvrant tous les secteurs: l'éducation, l'éco-

logie, les droits de l'homme... «L'objectif avec ce large choix est que chaque individu puisse dénicher la cause qui lui correspond. Y sont référencés, sur un pied d'égalité, autant les ONG les plus connues comme la Croix-Rouge ou WWF qu'une multitude de petites structures.» Ces dernières plaisent beaucoup car l'impact direct de son soutien est alors plus tangible pour l'utilisateur. ■

Il n'y a pas de petits gestes

L'histoire d'Alaya débute avec une frustration. Après ses études, Niklas Van Neyghem entreprend un voyage de volontariat, explorant l'Amérique du Sud avec des amis. Le groupe éprouve de grandes difficultés à trouver des projets locaux auxquels prendre part à cause de leur petite taille et de leur absence de communication claire. «Cela crée un déséquilibre mondial: la majorité des ressources de bénévolat est allouée aux grandes ONG, au détriment des plus petites associations.»

En 2017, ses compagnons et lui créent la start-up Share a Dream dont le portail en ligne connecte les bénévoles et les acteurs de l'humanitaire, notamment ceux dont l'envergure ne leur permet pas une grande médiatisation. Les fondateurs sont alors invités à tenter l'expérience MassChallenge, pour quatre mois d'incubation au sein de l'accélérateur de Renens. «Sur place, avec l'aide de nos mentors, nous avons vite réalisé le potentiel BtoB de notre plateforme, jusque-là BtoC. Nous avons alors travaillé sur la réorientation de notre business model.»

En janvier 2018, la vaudoise Share a Dream fusionne avec la genevoise Hope it Up, une jeune pousse concurrente active sur le même segment. Ainsi naît Alaya, une nouvelle entité plus robuste qui affiche de belles ambitions. Fondée par André Abreu, Guillaume Granelli et Niklas Van Neyghem, l'entreprise choisit le colibri comme emblème pour symboliser que chaque acte positif compte, même le plus insignifiant. ■

Produits structurés: quelle que soit la situation, avec vous depuis plus de 20 ans

Les spécialistes des produits structurés sont à votre disposition
☎ 021 212 42 00

www.bcv.ch/ps

175  **BCV**
1845-2020
Ça crée des liens

Les voitures électriques de Rimac passent de zéro à 100 km/h en moins de deux secondes

AUTOMOBILE. Le constructeur croate se distingue aussi dans le développement et la fabrication de composants pour le secteur. Interview de son fondateur et CEO, Mate Rimac.

PHILIPPE D. MONNIER

Fondée en Croatie en 2009 par Mate Rimac (alors âgé de 21 ans), la société Rimac Automobili (abrégé Rimac) a depuis lors défrayé la chronique, notamment avec la mise sur le marché d'hyper-voitures (HyperCars) électriques (412 km/h; 0 à 100 km/h en 1,97 secondes). Actuellement, Rimac indique employer 700 personnes et avoir levé 150 millions d'euros, notamment auprès de Porsche, Hyundai Motor et Kia Motor.

Ce qui est moins connu du grand public, c'est que Rimac est aussi très actif dans le développement et la fabrication de composants automobiles, notamment des batteries, des produits d'infotainment ainsi que des groupes motopropulseurs. La présence de Mate Rimac aurait dû être une des sensations lors du salon international de l'automobile de Genève (GIMS). L'interview exclusive prévue avec l'Agefi a quand même pu être réalisée peu après l'annulation de ce salon.

Comment avez-vous réagi à l'annulation du GIMS?

Sur le coup, j'étais très en colère parce nous avons tout préparé. De plus, les autorités suisses ont



MATE RIMAC. Le fondateur et CEO de Rimac est systématiquement comparé à Elon Musk.

attendu jusqu'à la dernière minute pour prendre leur décision alors que la situation sanitaire était connue depuis un certain temps déjà. Mais avec le recul, je me suis rendu compte de la gravité de la pandémie.

Que pensez-vous du GIMS?

Sur le plan émotionnel, le GIMS est historiquement très important pour un fan de voitures comme moi. C'est pour cette raison que tellement de premières mondiales sont dévoilées à Genève, y

compris notre modèle C_2. Le GIMS est également compact et c'est un véritable avantage. Mais le plus important est le fait que le GIMS ne discrimine aucune marque, contrairement aux salons de Francfort ou de Détroit qui réservent les meilleurs bâtiments à leurs grands constructeurs automobiles nationaux. Par conséquent, les autres construc-

teurs automobiles peuvent se retrouver dans une section obscure d'un bâtiment secondaire...

Et sur le plan business?

Tous les salons automobiles, y compris le GIMS, ont du mal à rester pertinents et cela malgré l'importance des contacts personnels. Ce qui importe, ce n'est plus la puissance des moteurs mais, entre autres, la mobilité du futur avec des concepts comme le Mobility-as-a-Service (MaaS). Les constructeurs automobiles tournés vers l'avenir ont tendance à s'intéresser de plus en plus au CES bien que ce salon électronique à Las Vegas ne soit de loin pas aussi bien organisé que le GIMS. Par exemple, au CES, le stand d'une voiture de luxe peut être à côté de celui d'un fabricant chinois de housses bon marché pour smartphones.

Prévoyez-vous de participer au GIMS en 2021?

Qui vivra verra! Les choses évoluent tellement radicalement que je ne suis pas actuellement en mesure de faire des plans pour l'année prochaine.

Dans quelle mesure est-ce que la pandémie affecte votre entreprise?

Depuis le 13 mars, nous travaillons à distance et nos deux usines sont fermées. A cause de cette situation, nous laissons

échapper des opportunités significatives. Néanmoins, je reste calme car notre survie n'est pas menacée grâce au récent investissement de Hyundai Motor de Kia Motor, à hauteur de 80 millions d'euros. De plus, nous avons été rentables en 2019. Dans l'histoire de notre entreprise, nous avons dû nous battre à maintes reprises pour notre survie. Au début, n'étant pas au bénéfice d'investissements externes, nous avons dû travailler à l'envi pour engranger des revenus et renouer avec la profitabilité.

En comparaison, la situation actuelle est beaucoup moins grave car nous avons suffisamment de réserve pour survivre pendant douze mois. Nous ne licencierons aucun employé et nous continuerons à payer tous les salaires sans réduction.

Avez-vous reçu un soutien étatique?

Le gouvernement croate gère bien la crise et il a présenté un plan de soutien économique. Ce plan inclut des paiements mensuels aux employés, à hauteur de 550 à 600 dollars.

Cependant, comme les salaires dans notre entreprise sont beaucoup plus élevés que les rémunérations typiques en Croatie, cela ne nous aide pas trop. De plus, nous souhaitons compter sur nos propres ressources. ■

Combiner la fabrication de voitures et de composants automobiles

Rimac fabrique des «HyperCars» et des composants. Votre stratégie est-elle de faire de l'argent avec les composants mais de bâtir votre crédibilité et votre marque avec les «HyperCars»?

C'est exactement cela mais avec une nuance de taille: les HyperCars sont et doivent être rentables. Les constructeurs automobiles ont des règles très strictes et, en tant que fournisseur de composants, nous n'avons pas beaucoup de liberté pour proposer des nouveautés. Cependant, si nos nouveaux composants sont d'abord installés dans nos propres voitures, nous pouvons ainsi prouver leur bien-fondé et il devient beaucoup plus facile de convaincre les constructeurs automobiles de s'y intéresser.

Le groupe Volkswagen se considère trop petit pour développer seul certaines technologies. En tant que jeune entreprise, vous travaillez sur plusieurs technologies clés. Avez-vous une masse critique?

Oui car nous nous concentrons sur des produits de niche pour lesquels les économies d'échelle ne sont pas d'une importance capitale. Nous ne pourrions pas produire des batteries à des coûts compétitifs pour les millions de voitures de la marque Volkswagen car, dans ce cas de figure, chaque centime compte. Pour l'instant, nous couvrons des petites niches, par exemple certains modèles d'Aston Martin. Notre ambition est de devenir un fournisseur de modèles fabriqués à quelques dizaines ou centaines de milliers d'unités par an; je pense notamment à certains modèles de Porsche.

Avez-vous envisagé de vous concentrer sur la R&D, avec éventuellement une usine pilote? Cela vous éviterait de devoir mettre sur pied une série d'usines dans le monde.

Actuellement, nous avons deux petites usines en Croatie et nous en construisons une nouvelle plus grande, également en Croatie. Notre siège et nos bureaux seront dans le même complexe que la nouvelle usine. En fait, nous tenons à produire nous-mêmes car nous pensons que cela est nécessaire pour maximiser notre profitabilité. En plus, je souhaite créer de nombreux emplois en Croatie. Une usine en Croatie devrait être adéquate pour couvrir

l'ensemble du marché européen. Pour fournir nos produits à, par exemple, Hyundai Motor en Corée, nous devons trouver une autre solution.

Vos investissements pour bâtir votre marque sont considérables mais les constructeurs automobiles ne souhaitent pas mettre en lumière les marques de leurs fournisseurs...

En effet. D'une manière générale, les constructeurs automobiles préfèrent mettre en avant uniquement leurs propres marques. Néanmoins, lorsqu'un contrat avec un constructeur automobile nous est attribué, nous avons parfois la possibilité de le communiquer publiquement.

Comme vous fabriquez vos propres automobiles, vous êtes en quelque sorte en concurrence avec vos clients (potentiels)...

C'est précisément pour atténuer cette problématique que nous avons pris la décision stratégique de produire moins de 100 voitures par an.

Êtes-vous actuellement considéré comme un fournisseur automobile «tier 1»?

Oui, dans le sens où nos clients directs sont des constructeurs automobiles. À ma connaissance, nous sommes la seule entreprise dans le monde à avoir obtenu ce statut en seulement dix ans, en particulier pour des composants aussi critiques que les batteries.

Quels ont été les principaux défis pour atteindre ce statut?

À vrai dire, cela a été notre plus grand défi. Les exigences en termes de processus, de logistique, de structure et d'organisation sont extrêmes et nous avons encore un long chemin à parcourir. Nous avons pu livrer directement à certains constructeurs automobiles mais uniquement des petits volumes, par exemple pour Aston Martin (modèle «all-new sports car») ou pour Jaguar (modèle conceptuel «E type Zero»). Pour pourvoir fournir des volumes plus importants, par exemple pour des modèles de Porsche, nous devons encore réaliser des améliorations majeures et cela prendra trois à quatre ans. ■

150 millions d'euros levés notamment auprès de Porsche, Hyundai et Kia

Vous comptez Porsche, Hyundai Motor et Kia Motor parmi vos actionnaires. Comment ont réagi les autres constructeurs automobiles?

Il n'y a pas de problème car, en vertu de notre pacte d'actionnaire, nous avons dressé une muraille de Chine entre nos investisseurs et nos activités commerciales.

En outre, les trois constructeurs que vous avez mentionnés nous prodiguent de précieux conseils. C'est aussi grâce à ces relations privilégiées que nous pourrions livrer certains composants avant même d'avoir complètement atteint le statut de fournisseur tier 1. Finalement, le fait d'avoir des investisseurs très réputés comme Porsche contribue à générer de la confiance auprès d'autres constructeurs automobiles du type Ferrari.

Au total, quel montant avez-vous levé? 150 millions d'euros.

Prévoyez-vous de nouveaux rounds de financement? Nous travaillons actuellement sur notre round C dont le montant prévu s'élève à 150 millions d'euros.

Dans le cadre de ce round, nous avons déjà levé 80 millions d'euros en mai dernier auprès de Hyundai Motor et Kia Motor; autrement dit, 70 millions d'euros doivent encore être obtenus. Nous pourrions augmenter le montant total de ce round en tenant compte de l'intérêt qu'il suscite et des engagements déjà pris. La clôture de cette levée prend toutefois un peu de retard: en raison de la pandémie, certaines étapes telles que l'obtention d'apostilles ne peuvent pas être actuellement réalisées.

Travaillez-vous avec une banque d'investissement?

Jusqu'à récemment, nous avons tout fait nous-mêmes, y compris la dernière levée auprès de Hyundai Motor et Kia Motor. Nous avons d'ailleurs beaucoup appris de nos propres erreurs. Lorsque j'ai vu pour la première fois une term sheet, de nombreuses clauses de base étaient incompréhensibles pour moi.

Il y a peu, nous avons toutefois retenu les services d'une banque d'investissement et cela s'avère très utile, notamment en ce qui concerne la manière de s'organiser. Mais la principale valeur ajoutée de cette banque a été sa capacité de concevoir – avec un investisseur potentiel – un moyen imaginaire de structurer une opération financière.

Envisagez-vous une introduction en Bourse?

Étant donné que certains de nos investisseurs ont des capital risqués qui doivent réaliser des sorties assez rapidement, nous devons considérer une introduction en Bourse.

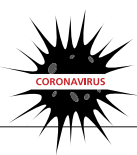
Malgré certaines pressions externes, je ne souhaite pas entrer en Bourse simplement parce que cela semble attractif et parce que Rimac est une belle histoire, facile à vendre aux investisseurs potentiels. Je préférerais attendre d'avoir des revenus, des bénéfices et une génération de cash solides, probablement dans cinq ans.

A ce stade, je n'ai pas d'idée claire concernant la Bourse que nous choisirions mais cela ne sera bien sûr pas la bourse croate.

Concernant l'emplacement de votre siège, quels sont les avantages et les inconvénients de la Croatie? Avez-vous considéré un «corporate headquarters» en Suisse?

Lorsque nous avons débuté, la Croatie était sans doute le pire endroit d'Europe, avec aucune compétence dans l'industrie automobile et, en général, très peu d'expérience industrielle. Cela a été un défi pour nous en termes de chaîne d'approvisionnement.

Cependant, au fil des ans, nous avons construit une marque forte qui nous permet d'attirer des employés qualifiés du monde entier. Je dirais également que nos investisseurs ne sont pas préoccupés par le fait que nous sommes basés en Croatie. Lorsqu'une rentrée en Bourse sera un sujet d'actualité, nous pourrions réviser notre position. ■



Le confinement de luxe comme stratégie

HÔTELLERIE. Alors que la branche est touchée de plein fouet par les conséquences du Covid-19, certains établissements tirent leur épingle du jeu avec des offres de retraite cinq étoiles.

SOPHIE MARENNE

Fin mars, la chaîne hôtelière haut de gamme Le Bijou a fait le buzz avec son offre de suites «spéciales quarantaine» où les plus nantis peuvent s'isoler dans une retraite cinq étoiles, à Zoug ou Zurich. Au programme: consultations médicales, tests de diagnostic Covid-19 et plats de chefs livrés sur le pas de la porte. Dans la *Luzerner Zeitung*, le patron des établissements Alexander Hübner indiquait que cette parade lui permettait de conserver un taux d'occupation d'environ 70%, alors que la majorité des hôtels du pays sont à l'arrêt depuis mi-mars. Pour rappel, les pertes de chiffre d'affaires dans le secteur hôtelier sont estimées entre 70 et 90%, en moyenne, pour la période allant de mars à mai.

L'enseigne zougnoise n'est pas la seule à proposer à de riches clients de se déconnecter du monde extérieur dans des cadres idylliques. Le 19 mars, l'entreprise suisse Ultima Collection qui se décline entre 39 hôtels, résidences, chalets et villas, a dévoilé son offre Ultima Hideaway. La société propose à ses hôtes de s'évader – en jets privés ou hélicoptères – vers des propriétés de luxe coupées du monde à Cologny, Megève, Crans-Montana et Corfou, entre autres; alors que son hôtel de Gstaad a lui été fermé.

Peu touché par la pandémie

«Nous avons eu une excellente réception de la part de notre clientèle sur ces nouveaux pro-



BYRON BACIOCCHI ET MAX-HERVÉ GEORGE. Les deux principaux actionnaires du groupe hôtelier de luxe suisse Ultima.

grammes. Nos propriétés devraient connaître un taux d'occupation total ou partiel durant

«AVANT L'ARRIVÉE DE NOUVEAUX GROUPES, NOUS CONDUISONS DES TESTS DE PRÉLÈVEMENTS ET ANALYSES BIOLOGIQUES SUR LES SURFACES.»

les prochains mois», assure Max-Hervé George, cofondateur d'Ultima Collection. Comptez au minimum 40.000 francs la semaine pour ces séjours haut de gamme, le prix variant en fonction du degré d'isolement, du mode de transport requis, de la résidence choisie et des services et divertissements demandés.

Son associé, Byron Baciocchi, se félicite de la capacité de la chaîne à avoir réussi à s'adapter à cette situation de crise. «Nous allons tout de même observer un ralentissement dans l'évolution de notre chiffre d'affaires, du fait notamment des difficultés que nos clients étrangers pourraient rencontrer dans leurs déplacements internationaux», nuance l'entrepreneur.

Plan sanitaire et désinfection complète

Max-Hervé George décrit: «Chez Ultima Collection, les villas et résidences ont un positionnement ultra-luxe et, par nature, très privé. Elles permettent aux clients d'y séjourner de manière exclusive et en toute autonomie si besoin». Caractérisée par de

grands espaces, l'architecture des lieux permet à la clientèle d'à la fois s'éclipser et de garder des distances de sécurité au sein des espaces communs. Les propriétés disposent d'ailleurs de leur propre piscine, spa, fitness ou salle de cinéma. Selon les cofondateurs de la marque, les offres Hideaway sont donc tout à fait pertinentes en cette période de pandémie.

De plus, pour répondre aux attentes des riches occupants désirant un isolement complet, une stratégie sanitaire a été mise en place. «Elle couvre les bonnes pratiques, la formation du personnel, le traitement des surfaces ainsi que de l'air et les tests d'analyse. Elle inclut, potentiellement, la limitation de toute interaction humaine au strict minimum sur requête», explique Xavier Giammattei, directeur communication d'Ultima Collection. Tous les standards d'hygiène, déjà hauts, ont été relevés avec des nettoyages et désinfections en amont et durant les séjours. «Avant l'arrivée de nouveaux groupes, nous conduisons des tests de prélèvements et analyses biologiques sur les surfaces. Ces tests sont réalisés avec un laboratoire indépendant

partenaire. Ils permettent l'identification des pathogènes tels que le Covid-19 ou d'autres souches.» La marque propose enfin une option de désinfection complète de la résidence.

La compagnie qui emploie une centaine de personnes en Suisse ne craint-elle pas que son offre semble déplacée en ces temps de crise? «Nous avons juste été réactifs, authentiques et alignés avec nos valeurs», répond Max-Hervé George. «Nous répondons aux besoins de notre clientèle tout en nous adaptant à la situation actuelle afin de continuer notre développement», complète Byron Baciocchi.

Ouverts pour les habitués

D'autres établissements de luxe ont décidé de ne pas tirer le rideau, sans pour autant mettre en place d'offre spéciale dédiée au confinement. «Dans notre cas, nous avons des clients résidents à l'année pour lesquels notre établissement est leur maison. Nous avons maintenu nos portes ouvertes pour eux, dans le respect des consignes dictées par les autorités. Notre but est de pouvoir accueillir nos clients réguliers, le temps que les activités repren-

nent, sans les pénaliser», confie André Cheminade, directeur général du Richmond, à Genève. Si, au début de la crise, l'établissement était occupé à moins de 15%; ces derniers jours ce taux s'est élevé à 34%.

Certains aménagements ont dû être instaurés afin de respecter les consignes sanitaires. Ainsi bar, spa et restaurant sont inaccessibles et les plateaux-repas sont déposés devant les chambres. Certains clients ont même pris l'initiative de se faire tester pour aider l'équipe à garder l'hôtel sans contamination.

«Les sourires des collaborateurs doivent désormais être perçus à travers leur regard, derrière leur masque. Dès le début nous avons mis en place toutes les mesures permettant de protéger la santé de nos hôtes et celle de nos collaborateurs», précise celui qui était auparavant en poste au Beau-Rivage voisin. L'équipe du palace genevois a été réduite au strict minimum. «Jusqu'à présent nous avons maintenu les salaires des collaborateurs dans leur totalité. Nous espérons pouvoir continuer à le faire par la suite», dit-il en indiquant qu'une demande d'aide auprès de l'Etat a été introduite. ■

Les jets privés, pas si privilégiés

Etre riche permettrait-il de partir en vacances à l'étranger, malgré la paralysie du secteur aérien, à l'aide d'un jet privé? «Comme l'aviation commerciale, l'aviation privée est presque immobile depuis quatre semaines. Et tout comme dans le commercial, les quelques avions privés qui volent encore font des rapatriements pour ceux qui se sont trouvés loin de leur lieu de résidence au mauvais moment», répond Eyméric Segard, CEO de LunaJets.

Aucun traitement de faveur

Pas d'exception donc pour la clientèle des plus fortunés: les restrictions de mouvements établies par les gouvernements à travers le globe s'appliquent à tous les opérateurs. «Aux yeux des garde-frontières, un voyageur est reçu de la même manière qu'il arrive par avion de ligne, jet privé, voiture ou bateau», précise le fondateur de LunaJets. Né en 2008 à Genève et d'une taille de 45 employés, ce courtier spécialisé dans la location de jets privés vise à dénicher l'avion disponible au meilleur prix pour ses passagers.

«Affréter un avion privé ne donne pas de laissez-passer», renchérit Alexandre Valentini, fondateur et CEO de Jet&Co. La compagnie andorrane prend la forme d'un portail de réservation d'appareils privés, connectant utilisateurs et les opérateurs de vols, en vue de développer l'aviation taxi.

Hausse avant l'immobilisme

Au début de la crise pourtant, LunaJets avait enregistré un surcroît d'activités depuis la Chine car un flux important d'expatriés quittait la région. Mi-février, la société notait une augmentation des demandes de 16% depuis ce territoire.

Un phénomène semblable a touché la plateforme Jet&Co. «Nous



A l'aéroport d'affaires Paris-Le Bourget, les appareils sont au hangar car soumis aux mêmes contraintes que le reste du secteur.

avons enregistré un pic des demandes au début du confinement. Puis un ralentissement, mais pas un effondrement», raconte le gérant. Si la plateforme reçoit encore des sollicitations, elles sont désormais toutefois rarement confirmées. «Bien des passagers veulent se déplacer mais

«NOTRE SECTEUR PROFITERA D'UNE EXCEPTIONNELLE CROISSANCE DÈS LE RETOUR À LA NORMALE, TANT POUR LA CLIENTÈLE BUSINESS QUE CELLES DES VACANCIERS.»

renoncent en réalisant la complexité d'une telle mise en œuvre. Au final, sur 100 demandes de vol, une ou deux seulement sont réalisables. Et si elles peuvent se concrétiser, elles ne sont pas vendues pour autant. «Ajoutez qu'en temps normal, le taux de conversion entre demande de vol et vente de vol est inférieur à 5%, vous pouvez en déduire le nombre extrêmement faible de vols

vendus aujourd'hui», décrit Alexandre Valentini.

Reprise attendue à l'été

«En temps normal, les destinations privilégiées à cette période seraient celles du bassin méditerranéen, de Malaga à Mykonos en passant par Ibiza. Mais, en ce moment, aucune réservation estivale n'est demandée – les clients attendent la sortie du confinement pour organiser leurs déplacements», indique Eyméric Segard. Actuellement, l'équipe de LunaJets est en réduction de l'horaire de travail. «Elle sera rappelée dès que les restrictions seront levées», dit-il.

Si la période est très calme, son confrère de Jet&Co prédit une embellie pour l'été. «Nous pensons que l'aviation d'affaires profitera d'une exceptionnelle croissance dès le retour à la normale, tant pour la clientèle business – qui a un besoin vital de se déplacer – que pour celle des vacanciers», assure-t-il. En cause: la crainte de voyager enfermés aux côtés de 300 autres personnes. «Ce sera une préoccupation majeure.» ■

Un yacht, lieu de villégiature alternatif idéal?

Vu que la pandémie de coronavirus empêche de nombreux vacanciers fortunés de se séjourner dans leur hôtel préféré, la plateforme BoatAffair veut leur adresser un message: un bateau procure un niveau d'isolement qu'un hôtel ne peut pas offrir. «Des vacances en yacht, c'est comme être dans votre propre hôtel flottant privé», souligne Natalya Walker, cofondatrice de cette start-up.

Ce portail met en relation les villégiateurs aisés avec une communauté mondiale de propriétaires de bateaux, puis leur organise des escapades à la carte.

En mer plutôt qu'à l'hôtel

Fondée en 2017 par les époux Walker et basée à Bellikon en Argovie, l'entreprise propose de louer des embarcations dans plus de 60 pays du globe. «Notre inventaire répertorie 2.500 yachts, affrétés par des équipages professionnels. Nous développons actuellement fortement notre stratégie B2B en travaillant avec des agents de voyage et des sociétés de conciergerie», commente Adrian Walker. Ainsi, la firme est devenue le fournisseur exclusif de yachts pour les joueurs de hockey professionnels de la LNH américaine.

Depuis le début de la crise du Covid-19, l'équipe d'une taille de cinq collaborateurs a constaté une augmentation de 23% des demandes de la part de clients qui, traditionnellement, opteraient



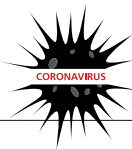
NATALYA ET ADRIAN WALKER. Le duo voit une croissance de 23% des demandes venant de clients qui d'habitude optent pour l'hôtel.

pour des vacances à l'hôtel ou dans une station balnéaire, et qui s'intéressent maintenant à l'alternative d'un séjour sur l'eau.

«NOTRE INVENTAIRE RÉPERTORIE 2.500 YACHTS, AFFRÉTÉS PAR DES ÉQUIPAGES PROFESSIONNELS.»

Comptez près de 16.000 francs pour une semaine de croisière dans les îles grecques en famille, avec catamaran, petit équipage, carburant, nourriture et frais d'amarrage inclus; mais au moins 26.000 pour l'option la plus luxueuse sur le même type d'embarcation. Bien entendu,

ces offres sont prospectives, vu la fermeture des frontières et la suspension des activités des compagnies aériennes. «Sur certaines destinations comme les Maldives ou les Seychelles, quelques yachts sont encore disponibles à la location. Mais uniquement si la clientèle se trouve déjà dans le pays. Pour la plupart cependant, c'est actuellement impossible», décrit Natalya Walker. Son mari complète: «Nous prenons d'ores et déjà des réservations pour la fin de l'été ou la saison d'hiver, avec une politique de report souple.» Selon le duo, cette période est idéale pour planifier des vacances parfaites, prêtes pour le jour où vous pourrez voyager. ■



Deux tiers des entreprises fribourgeoises s'attendent au rouge

Un tiers des sociétés ont subi un recul du chiffre d'affaires de 20% à 50%, en raison de la crise du coronavirus, selon une enquête de l'Observatoire fribourgeois de l'économie.

La pandémie de Covid-19 pèse très lourdement sur les activités des entreprises fribourgeoises. La deuxième enquête liée à cette crise menée par l'Observatoire fribourgeois de l'économie fait ressortir qu'un tiers des sociétés ont subi un recul du chiffre d'affaires situé entre 20% et 50%. Une entreprise sur dix seulement n'a observé aucun impact voire une hausse des ventes. Pratiquement les deux tiers des sondés (62%) risquent de finir dans les chiffres rouges, si la crise dure plusieurs mois et que la reprise est faible.

Le recours au chômage partiel est massif: 77% des entreprises qui ont été questionnées y ont fait appel.

Cette mesure pourrait toutefois ne pas suffire pour passer le cap, puisque 19% pensent qu'ils devront réduire leurs effectifs en raison de cette situation inédite et 39% affirment n'être pas encore en mesure de se déterminer sur ce point.

Gel des activités

Compte tenu des circonstances, les services de l'Etat suivent le rythme puisque presque 90% avaient obtenu une réponse au 15 avril 2020. Le gel des activités dans les sociétés est important, puisque 32% ont mis plus de 50% ou la totalité de leurs effectifs en RHT. Plus d'un quart fait état de 30 à 50% du personnel en chômage partiel. Ces données corroborent les chiffres du Service public de l'emploi, qui montrent qu'environ 25% de la totalité des actifs fribourgeois sont actuellement en RHT.

Côté «positif», l'enquête révèle toutefois que la situation ne devrait plus se dégrader aussi nettement: 81% des entreprises qui n'ont pas recouru aux RHT n'envisagent pas de le faire. La question de l'impact global de la crise sur le chômage à l'issue de la crise reste en revanche ouverte à ce stade, car 39% des entreprises ne sont pas encore en mesure de déterminer si elles devront réduire leurs effectifs.

Plus d'une entreprise sur deux (55%) estime que les mesures urgentes édictées par la Confédération sont insuffisantes. Une large majorité de 72% se prononce en faveur d'un plan de relance, une fois les restrictions levées. La deuxième enquête de l'Observatoire fribourgeois de l'économie a été menée du 8 au 15 avril 2020 auprès de 124 entreprises (membres de l'Observatoire auxquels il a été ajouté les entreprises membres de la CCIF occupant plus de 100 collaborateurs). Le taux de participation s'est élevé à 56%, soit 69 entreprises répondantes. — (MH)

Une reprise progressive sur fond de craintes pour les physiothérapeutes

La reprise sera «lente mais constante» dès le 27 avril. Des dirigeants de centres romands se confient sur leur plan de relance et leurs sources d'inquiétudes.

STÉPHANIE GIROUD

«Plusieurs patients seront partagés entre le besoin de rééducation et la crainte de revenir à une vie normale», explique Simon Pidancet. Le CEO du centre Sport multithérapies Cressy à Genève, qui emploie 32 personnes, s'attend à une reprise progressive de ses activités lundi prochain. «Nous imaginons avoir besoin d'environ un mois pour retrouver un rythme de croisière correspondant aux années précédentes.» Les employés de son centre vont reprendre le travail à temps partiel en appliquant les recommandations de l'OFSP. Distanciation spatiale, masques pour les employés, désinfection des installations et des mains seront notamment au programme. «Les coûts de ces adaptations sont raisonnables, mais l'organisation humaine est plus compliquée», relève le patron.

Même son de cloche du côté d'Activ Santé Physiothérapie, qui emploie 14 personnes dont 10 physiothérapeutes. «Nous nous attendons à une reprise lente mais constante», explique Belinda Matthey CEO du centre genevois. Les frais engendrés par l'achat de matériel de protection passent aussi au second plan pour la patronne qui déplore une perte de revenus importante. «Nous avons perdu depuis le 16 mars plus de 70% de notre activité,



SIMON PIDANCET. «Le plus gros souci sera le manque de liquidités qui va apparaître en mai et juin.»

donc de notre chiffre d'affaires», regrette la gérante d'Activ Santé Physiothérapie. «En raison de la baisse importante de la demande, nous n'avons pas de problème à gérer la distanciation sociale pour le moment. Le problème se posera si notre demande augmente à tel point que nous devons refuser des patients», estime Belinda Matthey.

«Pour notre centre, nous estimons que la reprise va se faire sur les 6 prochains mois, petit à petit», projettent aussi Madeleine et Christof Siffert, gérants d'Actifisio, spécialisé dans la physiothérapie du sport, à Fribourg. La prise en charge des pa-

tients dans le respect des directives de l'OFSP ne pose aussi pas de problème particulier au sein du centre fribourgeois. «Avant la crise, nous traitions jusqu'à 80 patients par jour, avec 8 physiothérapeutes. Actuellement, seuls nous, les codirigeants, sommes encore à bord du navire. Nous avons donc assez de place pour redémarrer sans soucis de distanciation», expliquent Madeleine et Christof Siffert.

«Le plus gros souci sera le manque de liquidité»

L'arrêt et la reprise partielle des activités plombent les finances des centres. «Cela correspond à envi-

ron deux mois de perte financière, donc une perte sèche de 20% du chiffre d'affaires. Mais comme une partie des charges a toujours été présente, le bénéfice net sera quant à lui diminué de 40%», déplore Simon Pidancet.

La suite de l'année s'annonce aussi difficile. «Le plus gros souci sera le manque de liquidités qui va apparaître en mai et juin. Le navire a une certaine inertie; là on vit sur notre travail de janvier et février. Puis viendra les mois creux de l'été, qui étaient déjà des mois où l'on fonctionnait à perte chaque année, mais qu'on parvenait à amortir avec les réserves créées au printemps. On fera le dos rond», confie Simon Pidancet.

Actifisio génère chaque année près d'un million de chiffre d'affaires. «Pour la période de fermeture soit du 15 mars au 27 avril, nous avons une perte de 85.000 francs de chiffre d'affaires. Ceci sans compter les loyers et les charges sociales cumulées environ 25 à 30.000», expliquent Madeleine et Christof Siffert. «La perte estimée pour cette première période se monte à 110-115.000 francs et nous ne prenons pas de salaires car nous sommes salariés codirigeants. Nous toucherons 3320 francs d'allocations RHT.»

Les craintes sont nombreuses

«C'est la première fois que nous

analysons les chiffres pour vous donner cette estimation de pertes et nous avons un gros coup de chaud», confient les dirigeants d'Actifisio. Ils s'inquiètent également de devoir rembourser la limite de crédit Covid-19, si cette dernière est entièrement utilisée. «Il nous faudrait cinq ans pour la rembourser, nous serions bien endetté.»

Si la crise perdure, Madeleine et Christof Siffert s'inquiètent aussi de devoir baisser les salaires de l'ensemble du personnel en enlevant le treizième dès la fin de la RHT. «Nous craignons que cela pousse nos employés à quitter le centre et que nous tombions en faillite dans les 12 mois à venir.»

Le patron du centre Sport multithérapies Cressy, Simon Pidancet, redoute de son côté qu'une nouvelle vague survienne à l'autome avec un nouveau confinement. «Je crains que la crise actuelle et les dégâts économiques et sociétaux laissent des séquelles dont on ne s'apercevra que trop tard.»

Belinda Matthey fait quant à elle preuve d'optimisme pour la suite de l'année sans exclure une seconde vague. «Nous sommes très confiants quant aux mesures prises par le Conseil fédéral et la manière dont la Suisse va se relever et se préparer dans l'éventualité d'une nouvelle épidémie.»■

Le fleuriste de Saint-Georges redoute la réouverture

Situé devant le grand cimetière de Genève, Rodrigues Fleurs reprend ses activités lundi. Son patron y voit une décision précoce et craint pour la santé des employés. Témoignage.

MATTEO IANNI

Au vu de l'évolution épidémiologique ainsi que des recommandations des scientifiques, le Conseil fédéral a décidé d'assouplir les mesures de protection de la population instaurée face au nouveau coronavirus à partir du 27 avril.

Distances sociales

Les cabinets médicaux, les salons de coiffure et de massage et les instituts de beauté pourront aussi rouvrir, de même que les magasins de bricolage, les jardineries, les pépinières et les fleuristes. C'est le cas du magasin Rodrigues Fleurs, basé à l'entrée du cimetière Saint-Georges, le plus grand de la ville de Genève.

Par sa position géographique, l'adresse familiale est incontournable dans le canton. Le commerce est tenu depuis 15 ans par Joaquim Rodrigues. Alors, après plus d'un mois d'inactivité, le fleuriste s'apprête à rouvrir ses portes lundi prochain.

«Nous allons mettre en place une signalétique visuelle au sol ainsi qu'en hauteur permettant un maintien des distances sociales entre les clients et allons limiter

l'accès à nos locaux à un seul client à la fois dans une zone très restrictive», explique le fleuriste.

«LE PAIEMENT PAR CARTE BANCAIRE SERA PRIVILÉGIÉ ET UN SYSTÈME DE PAIEMENT WIFI SERA INSTALLÉ POUR LA RÉOUVERTURE.»

«Les cinq collaborateurs seront tenus de se laver les mains très fréquemment au savon ou gel hydroalcoolique et auront l'obligation de porter des masques. Le paiement par carte bancaire sera privilégié et un système de paiement wifi sera installé pour la réouverture. Nous nous efforçons actuellement de commander tout le matériel nécessaire afin de garantir une sécurité maximale à notre personnel.»

Licenciements en vue

Si à première vue on pensait que la réouverture serait bien accueillie, c'est plutôt la crainte qui prédomine du côté du fleuriste. Une peur qui s'affiche sur plusieurs plans, dont celui du sanitaire.

Pour Joaquim Rodrigues, la reprise des activités est en effet bien trop précoce. «On nous a obligés à fermer nos portes lorsqu'il y avait quelques milliers de cas en Suisse. Or, aujourd'hui, on avoisine les 30.000 cas et on nous demande de reprendre. Il y a une incohérence. Pour ma part, je crains pour mes employés et moi-même que l'on tombe malade à cause de cette nouvelle proximité. Cela causerait une nouvelle fermeture du magasin.»

Après l'aspect sanitaire, c'est le côté économique que Joaquim Rodrigues souligne. Si les pertes liées à l'arrêt de son activité depuis le début de la crise du coronavirus s'élèvent à «plusieurs dizaines de milliers de francs», les ventes, elles, ne risquent pas de reprendre immédiatement. «La grande majorité de notre clientèle est les seniors, à savoir les 60 ans et plus. Or, c'est justement cette catégorie qui est appelée à rester chez soi encore pour un temps.»

L'entrepreneur se dit pratiquement sûr de devoir licencier. Et ce, malgré les différents leviers d'aides utilisés. En revanche, il a exclu toute hypothèse de faillite.■

CFF CARGO: officiellement à un tiers en mains privées

Le consortium logistique Swiss Combi est désormais propriétaire de 35% du capital de CFF Cargo. Après le feu vert de la Commission de la concurrence (Comco) au début du mois, le contrat sanctionnant la prise de participation a été signé le 21 avril.

L'ex-régie fédérale confirme qu'elle reste propriétaire des deux autres tiers de sa filiale logistique et se félicite de ce que «la stratégie de partenariat de CFF Cargo, après plusieurs années d'élaboration» est à présent effective. Composé des transporteurs routiers Planzer (40%), Camion Transport (40%), Bertschi (10%) et Galliker (10%), le consortium Swiss Combi a repris 35% des actions de CFF Cargo, où il dispose désormais de deux représentants au conseil d'administration: Nils Planzer et Josef Jäger.

Lors de son assemblée générale, CFF Cargo a par ailleurs validé l'accession de l'administrateur indépendant Eric Grob à la présidence, en remplacement de l'ancien directeur général (CEO) des CFF, Andreas Meyer. Entré au conseil d'administration de l'entreprise au quatrième trimestre 2019, le Zurichois jouit d'une vaste expérience en conseil dans les domaines des transports et de l'industrie logistique. Entre les exercices 2008 et 2016, il a conseillé CFF Cargo dans le cadre de plusieurs projets, en qualité de partenaire de l'entreprise de conseil McKinsey. — (awp)

HYBRID: production de visières de protection

Dans la ligne des différentes actions de solidarité avec le corps médical, et afin de répondre aux besoins d'équipements des hôpitaux durant la crise du coronavirus, le spécialiste de la micro électronique Hybrid, basé à Neuchâtel, propose désormais des visières de protection.

Sortie de l'imagination de deux ingénieurs d'Hybrid, utilisant des matériaux qui permettent d'éviter une longue impression 3D, «les visières peuvent être produites en volume à coût modique et désinfectables par des méthodes traditionnelles par les hôpitaux», explique Dominique Valantin, Market Development Manager chez Hybrid. «Grâce à l'aide du fournisseur local Cicor, qui nous a offert des bandes epoxy, utilisées pour soutenir le bouclier protecteur de la visière, nous pouvons fabriquer gratuitement 1000 pièces».

Quelque 260 visière de protection vont être expédiées cette semaine à l'hôpital de Payerne, à la clinique de Beaulieu à Genève et au Centre de soins de Château d'Oex.

Le réseau de micro technique et micro électronique s'est également mobilisé afin de pouvoir fournir du matériel de protection (masque, sur-blouses, lunettes, etc). La HE-Arc et le CSEM ont déjà fournis du matériel, l'EPFL est en passe de le faire. — (MH)

Netflix, le grand gagnant du «Grand confinement»

STREAMING. Nombre record de nouveaux abonnés et bénéfice net doublé, à 709 millions, au premier trimestre.

Le «Grand confinement» a renforcé la position de leader de Netflix, qui compte désormais 183 millions d'abonnés. Cependant, le géant du streaming affiche la prudence sur son avenir en raison des incertitudes liées à la pandémie et de la concurrence croissante de ses rivaux.

La plateforme a séduit 15,8 millions de nouveaux abonnés payants de janvier à mars, contre 9,6 millions sur la même période l'année dernière.

Une accélération que le groupe qualifie de «temporaire», en lien direct avec les mesures de distanciation sociale prises dans le monde pour enrayer la progression du Covid-19.

Le service de streaming a aussi pu capitaliser sur l'engouement suscité par «Tiger King» («Au Royaume des fauves»), une série entre télé-réalité et documentaire sur les élevages de félins aux Etats-Unis, sortie le 20 mars.

Chiffre d'affaires en hausse de 28%

«C'est une distraction qui est tombée incroyablement à pic, qui a permis aux gens de parler d'autre chose que des infos», a déclaré Ted Sarandos, directeur des contenus, lors d'une conférence en ligne pour les investisseurs. Pour le deuxième trimestre, Netflix table sur 7,5 millions de clients supplémentaires, mais précise que ce n'est qu'une «hypothèse».

«C'est très compliqué de penser sur le long terme, car pour l'instant nous sommes concentrés sur notre petite contribution dans ces temps difficiles, qui est de rendre



REED HASTINGS. Le cofondateur et directeur de Netflix, qui table sur 7,5 millions de clients supplémentaires au deuxième trimestre.

le confinement un peu plus supportable», a indiqué Reed Hastings, cofondateur et patron du groupe.

L'entreprise californienne s'attend à un ralentissement de la croissance du nombre d'abonnés quand la vie sociale reprendra. «Les personnes qui n'ont pas rejoint Netflix pendant tout le confinement ne le feront sans doute pas juste après», remarque-t-elle.

Netflix a doublé son bénéfice net au premier trimestre, à 709 millions de dollars, pour un chiffre d'affaires de 5,8 milliards de dollars, en hausse de 28% sur un an. La plateforme dispose de réserves de cash, puisque certaines dépenses ont été remises à plus tard, quand la production de films et séries pourra reprendre. Elle ne s'inquiète pourtant pas des probables retards de calendrier.

«Nos films et séries prévus pour 2020 sont pour la plupart déjà prêts à diffuser ou en post-production. Pour *The Crown*, par exemple, on en est aux touches finales, et la série (sur la reine d'Angleterre, ndr) sortira bien cette année», s'est félicité Ted Sarandos. «C'est très compliqué, mais c'est aussi remarquable: beaucoup de contenus vont être terminés depuis des salons, des chambres et des cuisines partout dans le monde!» Netflix ne peut pas se permettre de perdre le rythme de la production, alors que la concurrence fait rage entre les anciens et nouveaux entrants du marché. Apple TV+ et Disney+ sont entrés en scène avec des moyens importants à l'automne, suivis par Quibi sur les mobiles récemment, et bientôt rejoints par HBO Max (AT&T) et Peacock (Comcast) au printemps.

«Nos programmations originales ont gagné en prévalence sur la plateforme et nous allons continuer dans cette direction parce que nos fournisseurs sont en train de devenir nos rivaux et ils vont être de moins en moins enclins à nous vendre des contenus», a admis Ted Sarandos.

Disney, notamment, s'est fait remarquer en conquérant 50 millions d'abonnés payants dans le monde, cinq mois après son lancement aux Etats-Unis et deux semaines après son arrivée en Europe.

Le défi: conserver les acquis

«Je n'ai jamais vu une exécution aussi réussie de la part du vétérán d'un secteur. Je leur tire mon chapeau», s'est extasié Reed Hastings, bon joueur. «Vous pouvez parier qu'on va passer à la vitesse supérieure pour nos contenus à destination des enfants et des familles!».

Les gouvernements promettent de commencer à alléger les mesures de confinement à partir du mois de mai.

Même si les cinémas et autres lieux de sortie ne vont pas immédiatement rouvrir, les différents acteurs vont alors pouvoir mesurer quelle part de leur succès venait simplement des circonstances.

«Le défi de Netflix et des autres plateformes sur abonnement, notamment Disney+, ne va pas être seulement d'attirer de nouveaux abonnés après le confinement, mais surtout de garder ceux qu'ils ont acquis», observe David Sidelbottom. – (afp)

Facebook investit 5,7 milliards en Inde

E-COMMERCE. Le groupe s'associe au puissant conglomérat Reliance Industrie pour s'implanter sur le marché indien.

Facebook a annoncé hier un investissement de 5,7 milliards de dollars dans Jio Platforms. Ce qui va lui donner le contrôle de 9,99% de cette filiale numérique du conglomérat Reliance Industries et lui permettre de s'implanter sur le marché du e-commerce en Inde. Il s'agit d'un des plus grands investissements étrangers réalisés en Inde, qui fera de Facebook le premier actionnaire minoritaire de Jio Platforms, propriété de Mukesh Ambani.

Fort des 388 millions de clients de sa filiale télécoms Jio, premier opérateur mobile du pays de 1,3 milliard d'habitants, Reliance Industries compte lancer cette année via sa filiale numérique un grand portail de vente en ligne.

Celui-ci représentera un sérieux rival pour les leaders actuels du secteur en Inde, Amazon et Flipkart (propriété du distributeur américain Walmart).

Facebook a expliqué hier que cet investissement devait lui permet-

tre de lier «la puissance de WhatsApp» à Jio Platforms, et ce pour générer de la croissance.

L'Inde est le premier marché du groupe californien, avec environ 400 millions d'utilisateurs.

«L'Inde connaît une des transformations économiques et sociales les plus dynamiques que le monde ait jamais connue, promue par l'adoption rapide des technologies du numérique», a déclaré Facebook, en précisant que 560 millions de personnes avaient obtenu ces cinq dernières années en Inde un accès à Internet.

En quatre ans, M. Ambani a fait de sa filiale télécoms Jio le premier opérateur mobile du pays, battant un à un ses concurrents grâce une politique de prix très agressive. La nouvelle plateforme d'e-commerce de Jio et WhatsApp doit permettre à près de 30 millions de petites épiceries indiennes d'effectuer des transactions numériques avec chaque consommateur dans leur quartier. – (afp)

Delta redimensionnera son activité

AÉRIEN. La compagnie essaie de survivre en réduisant ses coûts et en se tournant vers l'Etat pour emprunter.

Delta Air Lines envisage de se restructurer pour survivre à la pandémie de Covid-19, qui risque de causer la faillite de nombreuses compagnies aériennes à court de trésorerie.

Le transporteur américain a annoncé hier sa première perte trimestrielle depuis 2014, indiquant avoir perdu 534 millions de dollars lors des trois premiers mois de l'année, contre un bénéfice de 730 millions à la même période un an plus tôt.

Les mesures de confinement, les interdictions d'entrée sur le territoire et le recours massif au télétravail pour endiguer la propagation du Covid-19 ont fait brutalement chuter le transport aérien dans le monde entier.

«Pour s'en sortir dans un tel environnement, nous allons devoir redimensionner notre activité à court terme pour la protéger sur le long terme», a déclaré le PDG Ed Bastian, lors d'une conférence téléphonique avec des analystes.

Il n'a pas dit la forme que prendra cette restructuration (l'activité (cessions d'actifs, suppressions d'emplois ou fusion?) mais a rappelé que la crise sanitaire a forcé Delta à annuler 90% de ses vols en mai et 85% déjà pour le mois de juin.

«Nos avions opèrent actuellement à 5% de leurs capacités», a souligné M. Bastian, qui ne voit pas le bout du tunnel avant trois ans.

Delta essaie de survivre en réduisant ses coûts et en se tournant vers l'Etat pour renforcer sa trésorerie.

L'entreprise brûle 100 millions de dollars par jour depuis mars mais espère réduire de moitié ce train, à 50 millions en juin.

Si elle y parvenait, Delta pourrait atteindre son objectif de disposer de 10 milliards de dollars de trésorerie à la fin du deuxième trimestre. Il y avait 6 milliards de dollars dans les caisses au 31 mars. – (afp)

ERICSSON: peu impacté par la crise sanitaire et maintien des objectifs 2020

L'équipementier télécoms suédois Ericsson a fait état hier, lors de la publication de ses résultats trimestriels, d'un bénéfice net en légère baisse, de 5% à 2,28 milliards de couronnes (208 millions d'euros), pour un chiffre d'affaires en hausse de 1,7%, à 49,8 milliards.

La marge brute ajustée (hors restructurations), indicateur privilégié de l'équipementier pour mesurer sa rentabilité, a atteint 40,4% au premier trimestre 2020 contre 35,9% en 2018 à la même période.

En dépit des incertitudes sur le marché, conjugués à un deuxième trimestre probablement «un peu plus mou» que la normale face à l'épidémie, le géant suédois dit ne voir aucune «raison de modifier [ses] objectifs financiers» pour 2020. En janvier, il prévoyait un chiffre d'affaire compris entre 230 et 240 milliards (contre 227,2 milliards en 2019) et une marge brute entre 37,5% et 39,5%. – (afp)

HUAWEI: coup de frein au chiffre d'affaires au premier trimestre

Huawei a enregistré un net ralentissement de son chiffre d'affaires au premier trimestre, période marquée par la paralysie de l'économie chinoise pour cause de coronavirus.

Entre janvier et mars, le chiffre d'affaires du numéro deux mondial du téléphone portable après le sud-coréen Samsung mais devant l'américain Apple, a atteint 182,2 milliards de yuans, soit une hausse de 1,4% sur un an. Lors du même trimestre de l'an dernier, la progression avait atteint 39%, avant de tomber à +19,1% pour l'ensemble de 2019. Huawei avait déjà souffert l'an dernier des sanctions adoptées à son encontre par les Etats-Unis. Il a chiffré à au moins 10 milliards de dollars les pertes causées par ces sanctions. – (afp)

HEINEKEN: bénéfice net en forte chute au premier trimestre

Le brasseur néerlandais a publié hier des résultats très affectés par la pandémie de nouveau coronavirus au premier trimestre de l'année, subissant notamment les mesures de confinement prises à travers le monde. Le numéro deux mondial de la bière a ainsi enregistré un bénéfice net en baisse de 68,5% en glissement annuel, à 94 millions d'euros.

Les volumes de bière ont été «fortement touchés» en mars, en chute de 14%, a annoncé le groupe, qui n'a pas publié de chiffre d'affaires. Pour l'ensemble du trimestre, les volumes ont diminué de 2,1%. Le brasseur peut toutefois se réjouir d'une croissance organique de 5% des volumes de la seule marque Heineken, avec un bond de 24,5% pour la région «Amériques». – (afp)

JAPAN AIRLINES: prévisions pour 2019-2020 abaissées de près de moitié

La compagnie aérienne japonaise Japan Airlines (JAL) a revu hier en forte baisse ses prévisions pour l'exercice achevé fin mars, réduisant de 43% ses prévisions précédentes du fait de l'impact de la pandémie en cours sur l'ensemble du transport aérien.

JAL, qui prévoit de publier ses résultats annuels fin avril tout comme sa concurrente All Nippon Airways (ANA), anticipe désormais un bénéfice net de 53 milliards de yens (453 millions d'euros) contre 93 milliards de yens (796 millions d'euros) envisagés initialement.

La compagnie a également revu à la baisse ses attentes en termes de bénéfice d'exploitation, le faisant passer de 140 milliards à 100 milliards de yens, alors que le chiffre d'affaires est désormais attendu à 1410 milliards de yens, contre 1480 milliards de yens auparavant. – (afp)

DANONE: porté par les produits laitiers et préparations pour bébé

Le groupe alimentaire Danone a résisté à la tourmente Covid-19 au premier trimestre, faisant état d'un sursaut inespéré des ventes.

De janvier à mars, le groupe a enregistré un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 1,7% à 6,24 milliards d'euros. A périmètre constant et hors effets de change, la hausse est de 3,7% sur un an. Une performance supérieure aux attentes de Danone, qui avait anticipé fin février un manque à gagner de 100 millions d'euros sur ses ventes.

Les ventes du pôle Nutrition spécialisée (infantile et pour adultes) a enregistré une hausse de 7,9% en données comparables. En Europe, détaille le groupe, le taux de croissance est «supérieur à +30% en mars, favorisé par des comportements de stockage pour les produits de substitution au lait maternel et des aliments pour bébés, ainsi que par une forte demande pour les solutions d'alimentation par sonde pour adultes du fait d'un nombre d'hospitalisations en hausse». – (afp)

KERING: plongeon de 15% des ventes, au-dessus des chiffres anticipés

Au cours du premier trimestre, le chiffre d'affaires de Kering, qui détient notamment Gucci, Saint Laurent, Balenciaga ou Bottega Veneta, s'est établi à 3,2 milliards d'euros, soit en baisse de 15,4% en données publiées et de 16,4% en organique. Le recul des ventes est un peu plus marqué que ce qu'avait anticipé le groupe, qui avait prévu le 20 mars s'attendre à un repli «d'environ 13 à 14%» de ses ventes en publié, et de 15% en organique. – (afp)

LOCKHEED MARTIN: un chiffre d'affaires épargné par le Covid-19

Le fabricant d'armes américain Lockheed a vu, malgré la pandémie, son bénéfice net trimestriel légèrement augmenté de 0,8% sur un an à 1,7 milliard de dollars, en dépit de charges comptables.

Le chiffre d'affaires a augmenté pour sa part de 9,2% à 15,65 milliards de dollars, principalement grâce à un bond de 14% à 6,4 milliards des ventes réalisées dans la division Aéronautique fabriquant le F-35. Les recettes générées par la division Espace ont pour leur part bondi de 10,5% à 2,92 milliards de dollars. Au final, la société est parvenue à augmenter sa trésorerie, générant 2,3 milliards de dollars sur les trois premiers mois de l'année, en hausse de 39% sur un an. – (afp)

POLITIQUE

Les grandes plateformes de vente en ligne boudent la Suisse au profit des pays voisins

Du fait d'une régulation trop contraignante, les géants du e-commerce préfèrent s'implanter en Allemagne. Leurs ventes sont pourtant boostées en Suisse par le Covid-19.

MAUDE BONVIN

Alors que le secteur de la logistique tourne à plein régime, la Suisse reste en dehors de ses grands corridors européens. «Notre marché est trop restreint», déclare Julien Scarpa, co-auteur d'une étude sur la logistique réalisée par CBRE Switzerland. La société est active dans l'immobilier d'entreprise. Elle dispose de bureaux à Bâle, Genève, Zurich et Lausanne.

Pour Julien Scarpa, les besoins en surfaces sont pourtant importants. Reste que l'offre s'avère relativement faible surtout pour les grandes plateformes. Le taux de vacance général atteint en effet 1,9%. Les contraintes légales expliquent en partie l'étroitesse du marché helvétique. «Notre système fédéral laisse une grande marge de manœuvre aux cantons et aux communes, en matière

«NOTRE SYSTÈME LAISSE UNE GRANDE MARGE DE MANŒUVRE EN MATIÈRE DE ZONAGE. CELA SE TRADUIT PAR DES COMPORTEMENTS SOUVENT HOSTILES.»

d'aménagement du territoire et de règles de zonage. Or, cela se traduit par des comportements souvent hostiles, lorsqu'il s'agit d'accueillir des activités de logistique. Cela décourage les nouveaux projets», déplore le spécialiste de la question. Selon lui, une approche plus globale et proactive permettrait un développement plus cohérent de cette branche. En outre, l'immobilier de bureaux entraîne généralement davantage de créations de postes de travail que son pendant



JULIEN SCARPA. «Les entrepôts d'une certaine taille sont rarement disponibles pour les grands acteurs de la logistique.»

logistique, ce qui peut expliquer la frilosité de certaines collectivités publiques à investir dans ce créneau. Sans oublier le prix du foncier élevé et le manque d'espace.

Droits de douane

D'après le co-auteur de l'étude, l'immobilier logistique se trouve à un stade de maturité plus avancé et plus liquide auprès des pays européens, comme la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Grande-Bretagne. «Chez nous, il s'agit d'un plus petit marché, avec des logiques de distribution à l'échelle régionale voire nationale et moins internationale», constate-t-il.

A ses yeux, les grands acteurs de ce secteur n'ont d'ailleurs pas toujours besoin de venir dans notre pays. «Ils ont tendance à s'implanter de l'autre côté de la frontière, notamment en Allemagne, et de nouer des partenariats avec des entreprises locales, dont majoritairement La Poste», explique-t-

il. Malgré les accords bilatéraux avec l'Union européenne (UE),

Taux de rendement intéressants malgré la pandémie

Pour Julien Scarpa, le marché immobilier de la logistique a encore de beaux jours devant lui, en dépit de la crise du coronavirus. «A l'avenir, la progression annuelle à deux chiffres du commerce en ligne et la numérisation de l'économie resteront les moteurs essentiels de la demande», estime-t-il. Au niveau de l'alimentation et de la pharma, la croissance devrait se poursuivre. Dans ces deux domaines, les besoins en matière de stocks sont désormais aussi plus importants. La Suisse dispose d'espaces de stockage à louer à hauteur de 465.000 mètres carrés.

Quant à la chute du prix du pétrole, elle s'avère bien évidemment positive pour la logistique, en diminuant le coût du transport. «Cependant, la demande des secteurs industriels les plus touchés par cette pandémie et notamment celle des PME pourrait se réduire», pronostique le spécialiste de la question. Julien Scarpa anticipe donc une double polarisation du marché. Premièrement, il s'attend à une segmentation par branches d'ac-

tivité. Sans surprise, les secteurs touchés par le ralentissement économique mondial seront les premiers à en faire les frais. L'expert entrevoit, deuxièmement, un changement structurel où les petits espaces seront moins recherchés par les PME, notamment industrielles, du fait du recul conjoncturel.

Inadéquation entre l'offre et la demande

Autre particularité helvétique? «Le stock existant est plutôt ancien, même s'il se trouve en cours de modernisation. Il prend aussi diverses formes: du simple petit bâtiment de stockage standard à l'entrepôt XXL automatisé», répond l'expert.

A noter que les entrepôts d'une certaine taille sont rarement disponibles ou alors adéquats pour répondre aux besoins des grands acteurs de la logistique, alors que l'offre pour les plus petites surfaces s'avère plus abondante. «L'activité de la construction

neuve reste cependant toujours élevée, ce qui pourrait détendre le marché à moyen terme», note le spécialiste.

Fribourg et Vaud montent en puissance

Notre marché se caractérise également par un taux de propriétaires-occupants élevé, de l'ordre de 60 à 70%. Cela tient au fait que les utilisateurs potentiels de surfaces logistiques sont moins nombreux que pour les segments bureaux, logements et commerces. Géographiquement, l'activité logistique se concentre dans le «triangle d'or», entre Zurich, Bâle et la Haute-Argovie, mais aussi dans la région lémanique ou dans le Nord-Ouest du pays. «Elle se situe en priorité autour des grandes agglomérations et le long des principaux axes autoroutiers.

En Suisse romande, les cantons de Vaud et Fribourg prennent de plus en plus d'importance», relève Julien Scarpa.

«L'ACTIVITÉ DE LA CONSTRUCTION NEUVE RESTE TOUJOURS ÉLEVÉE, CE QUI POURRAIT DÉTENDRE LE MARCHÉ À MOYEN TERME.»

A la différence du marché des bureaux, l'immobilier logistique est peu étudié. «Il y a pourtant une forte demande d'informations. Nous avons sorti notre première étude sur ce sujet l'an passé. Et, fort de l'intérêt qu'elle a suscité, nous voulons publier une mise à jour de ce rapport chaque année», conclut son co-auteur. ■

logistique présente encore des taux de rendement intéressants par rapport à d'autres actifs. «Ce secteur offre également de grandes possibilités de diversification du risque. Enfin, un bâtiment monocataire de grande taille, avec un bail de longue durée, génère des revenus stables et requiert théoriquement moins de travail d'asset management», considère-t-il. Niveau prix, les produits les plus recherchés (grandes surfaces neuves, bien situées et flexibles) sont rares et ont encore un potentiel de croissance de loyers. «En revanche, les petits acteurs (PME) ont une plus forte sensibilité au prix des loyers. Et les propriétaires doivent souvent s'adapter à leurs moyens pour garder leurs locataires en place», note Julien Scarpa. Sur le front de la vente, une hausse des prix est envisageable du côté des actifs Core. «Et cela compte tenu de la recherche de sécurité, de qualité et de rendement des investisseurs qu'ils ont de plus en plus de peine à trouver en investissant dans les bureaux ou les logements», souligne le spécialiste. ■

Le Conseil fédéral apporte un soutien aux start-up innovantes

COVID-19. La Confédération cautionnera 65% d'un crédit et le canton les 35% restants.

Le Conseil fédéral veut empêcher que la pandémie de coronavirus ne provoque l'insolvabilité de start-up prometteuses. Ces entreprises n'ont pour l'instant pas pu recourir, ou de manière très limitée, aux mesures d'urgences de la Confédération.

Adin de les soutenir, le gouvernement a décidé hier d'utiliser le système de cautionnement dont bénéficient déjà les PME. Une nouvelle procédure, sur la base de ce système, sera mise en place pour les start-up d'ici au 30 avril. La Confédération pourra ainsi cautionner 65% d'un crédit, et le canton les 35% restants. La décision reviendra aux cantons de

mettre à disposition cet instrument de cautionnement en faveur des start-up. Certains ont déjà engagé des montants importants pour soutenir ces entreprises d'une autre manière.

Dans les cantons qui adopteront ce nouvel instrument, les start-up pourront faire une demande de cautionnement d'ici au 31 août. Les dossiers seront évalués par le service cantonale compétent. Une fois la demande acceptée, elle sera transmise à une organisation de cautionnement reconnue par la Confédération, ce qui permettra à la start-up de solliciter un crédit auprès de n'importe quelle banque.

La Confédération et les cantons participants cautionneront donc jusqu'à 100% d'un crédit. La Confédération pourra cautionner au total des crédits jusqu'à un montant de 100 millions de francs, une somme qui pourra monter, avec la participation des cantons, jusqu'à 154 millions de francs.

Le Secrétariat d'État à l'économie est chargé de créer les conditions pratiques permettant l'utilisation de cet instrument. Il publiera d'ici au 30 avril une liste des cantons participants et des services compétents ainsi que d'autres informations concernant la procédure. — (ats)

COVID-19

Pas d'assortissement élargi pour la grande distribution

Les grands distributeurs ne pourront pas élargir leur offre de vente lundi prochain. Le Conseil fédéral a corrigé hier son annonce de la semaine dernière afin de ne pas créer d'inégalité de traitement avec les autres magasins qui ne rouvriront que le 11 mai.

Dans le cadre de sa stratégie d'assouplissement, le Conseil fédéral avait décidé d'autoriser, outre la vente des biens de consommation courante, celle de toutes les autres marchandises des magasins d'alimentation. Cette décision avait soulevé un tollé.

Pas de changement en revanche pour les masques. Les Suisses ne seront toujours pas soumis à une obligation générale d'en porter. Mais, afin d'assurer un approvisionnement de départ, la pharmacie de l'armée livrera un million de masques par jour aux principaux détaillants à partir de la semaine prochaine et pendant deux semaines. — (ats)

Pour une reprise rapide de l'activité

Une majorité de la commission de l'économie et des redevances du Conseil national demande au Conseil fédéral de permettre la réouverture de toutes les entreprises du commerce de détail à partir du 27

avril. Le gouvernement devrait également présenter un plan concret de sortie de crise pour les établissements de l'hôtellerie-restauration et les infrastructures touristiques. — (ats)

Déficit fédéral de 80 milliards

Le conseiller fédéral Ueli Maurer a fourni une première estimation du déficit que pourrait engendrer la crise du coronavirus pour la Confédération. Cela pourrait représenter autour des 80 milliards de francs, soit plus ou moins le budget annuel. Le chômage aura un impact déterminant sur le déficit de la Confédération à la fin de l'année, a précisé le ministre des Finances. Une analyse plus détaillée de la question aura lieu au troisième trimestre de l'année. — (ats)

Succès du programme de cautionnement

Le Conseil fédéral tire déjà un bilan positif des aides fournies pour soutenir l'économie. La Confédération a pour l'instant approuvé 109.000 cautionnements pour 17 milliards de francs. Les banques sont particulièrement impliquées dans les prêts plus importants, pour lesquels elles assument elles-mêmes 15% du risque. — (ats)

Un inutile sommet européen sur le plan de sortie de crise?

UE. Les divisions au sein des 27, réunis aujourd'hui virtuellement, sont telles qu'un accord sur une relance devra attendre.

Les 27 dirigeants européens examineront aujourd'hui, lors d'un sommet virtuel, les solutions pour sortir l'UE de la récession due à la pandémie de coronavirus, mais leurs divisions sont telles qu'ils devraient reporter à plus tard toute décision.

L'heure est grave: l'UE, dont les populations ont été confinées depuis la fin de l'hiver dans la plupart des pays pour stopper l'expansion du virus, devrait enregistrer une chute record de son PIB de 7,1% cette année, selon les prévisions du FMI. Et la crise qui menace les 19 pays de la zone euro risque d'être la pire de la très courte histoire de la monnaie unique lancée en 1999.

Clivage Nord-Sud

Mais les 27 de l'Union ne parviennent pas pour le moment à surmonter leurs différends sur la façon de relancer le moteur économique et les vieux clivages, auxquels on avait déjà assisté après la crise financière de 2009, ont réapparu au grand jour. D'un côté les pays du Sud, fortement endeuillés par la pandémie comme l'Italie et l'Espagne, réclament davantage de solidarité financière à leurs voisins du Nord.

Mais ces derniers, tels l'Allemagne et les Pays-Bas, moins



CHARLES MICHEL. Le président du Conseil souhaite travailler sur un fonds de relance «aussi vite que possible».

frappés par le virus, rechignent à payer pour des Etats à qui ils reprochent de ne pas avoir fait preuve de discipline budgétaire pendant les années de croissance. «Les pays du Sud ont l'impression que certains Etats, actuellement plus forts économiquement, vont utiliser cette crise pour l'être encore davantage. Et ceux du Nord pensent que leurs voisins du Sud vont profiter de la pandémie pour leur léguer le fardeau de la dette qu'ils ont contractée par le passé», résume un haut responsable européen qui appelle à «éviter ce malentendu».

Un détail qui en dit long sur l'étendue de leurs divisions: contrairement à l'habitude, les dirigeants ne devraient adopter aucune déclaration commune à l'issue de la réunion, a confié un diplomate européen.

Dans sa lettre d'invitation aux chefs d'Etat et de gouvernement, le président du Conseil européen Charles Michel, qui est en quelque sorte le chef d'orchestre du sommet, «suggère de se mettre d'accord pour travailler sur un fonds de relance aussi vite que possible».

La Commission européenne devrait émettre dans une semaine, le 29 avril, une proposition sur cette question après les discussions de ce jeudi.

De l'avis de tous, le plan de relance devrait être de plusieurs centaines de milliards d'euros, mais un montant définitif est encore loin d'être acté.

Sur l'épineuse question du financement de fonds de relance, différentes options ont été présentées, mais aucune ne fait pour l'instant l'unanimité.

Rome, Madrid ou Paris plaident pour un endettement commun, sous des formes variées, que l'on a souvent résumé par le terme de «coronabonds».

L'intérêt de la mutualisation des dettes pour les pays du Sud de

l'Europe, c'est de bénéficier des taux d'intérêt peu élevés des pays du Nord, connus pour leur rigueur en matière budgétaire.

Priorité des dépenses d'investissement

La question se pose également sur le lien entre le fonds de relance et le budget à long terme de l'UE, qui doit en principe être adopté d'ici la fin de l'année pour la période 2021-2027.

Cette option rassure les pays du Nord car elle fournit un cadre légal mais elle risque de susciter d'autres questions tout aussi compliquées, comme la priorité de ces dépenses d'investissement d'après-crise par rapport à celles qui sont traditionnelles comme la Politique agricole commune (PAC), par exemple.

Les dernières négociations sur ce budget pluriannuel, en février dernier avant la crise sanitaire et économique, s'étaient soldées par un échec retentissant.

Deux groupes principaux de pays campaient alors sur leurs positions: les «frugaux» des pays du Nord, tenants de la rigueur, et les amis de la PAC et de la politique de cohésion (qui aide les régions les moins développées à rattraper leur retard), qui regroupaient notamment les pays de l'Est et ceux du Sud. – (afp)

ALLEMAGNE: les investisseurs retrouvent de l'optimisme

Le moral des investisseurs allemands est remonté fortement en avril, signe d'un retour de l'optimisme sur les marchés, après un plongeon historique en mars, plombé par la pandémie de coronavirus, selon le baromètre ZEW.

Déjouant les pronostics, cet indice, particulièrement instable, gagne 77,7 points par rapport à mars, à 28,2 points, contre un ZEW attendu à -41,3 points en avril par les analystes cités par Factset. L'indicateur dépasse largement le niveau de février, où il avait atteint 8,7. Dans la zone euro, l'indice gagne 74,7 points par rapport à mars, pour atteindre 25,2.

«Ces chiffres sont trop bons pour être vrais», et «reflètent probablement le rallye boursier de ces dernières semaines», sur fond «d'actions de la Banque centrale et du gouvernement» contre la crise, tempère Carsten Brzeski, analyste chez ING.

La composante du baromètre mesurant la confiance dans la situation économique actuelle plonge d'ailleurs de 48,4 points, pour atteindre -91,5 points. – (afp)

ROYAUME-UNI: taux de chômage stable mais envolée attendue avec le plein impact de la pandémie

Le taux de chômage a enregistré une petite hausse de 0,1% pour atteindre 4% au Royaume-Uni pour les trois mois achevés fin février comparé aux trois mois précédents, mais les économistes comme le Trésor s'attendent à une envolée à partir de mars. Avec le confinement, décrété le 23 mars, le taux de chômage devrait donc s'envoler surtout en avril.

«Même en prenant en compte le système de maintien des emplois du gouvernement», qui a annoncé une prise en charge de 80% des salaires jusqu'à 2500 livres par mois pour trois mois afin d'éviter un raz-de-marée de licenciements, «nous estimons que l'économie va se contracter de 25%» au deuxième trimestre «ce qui suggère que le taux de chômage devrait bondir bientôt de 4% à presque 9%», remarquent les analystes de Capital Economics. – (afp)

RUSSIE: brusque coup d'arrêt de la production industrielle en mars

La production industrielle de la Russie a commencé à subir l'épidémie de coronavirus en mars, enregistrant un brusque coup d'arrêt à 0,3% sur un an, selon les chiffres officiels, laissant présager une lourde chute en avril.

Si certains secteurs industriels ont plongé dans le rouge, tels que les voitures (-19% sur un an), la production de produits pharmaceutiques a cependant bondi de 64,1%, tandis que les équipements électroniques à usage médical ont connu une croissance de 49%. Quant à la production alimentaire, elle a pour sa part été un moteur de croissance en croissant de 9,3%. – (afp)

ÉTATS-UNIS: les ventes de logements anciens chutent en mars avec l'extension du confinement

Les reventes de logements aux Etats-Unis ont chuté de 8,5% en mars par rapport à février, en raison de la crise du Covid-19, mais le niveau reste élevé, selon les données de l'Association nationale des agents immobiliers américains (NAR).

Au total, 5,27 millions de maisons et appartements déjà construits ont été revendus aux Etats-Unis, moins que les 5,35 millions prévus par les analystes. La NAR s'attend à ce que les ventes continuent à chuter dans les mois à venir, tandis que les prix devraient continuer à grimper. – (afp)

ÉTATS-UNIS: approbation par le Sénat d'un nouveau plan de 500 milliards de dollars

Le Sénat américain a adopté mardi à l'unanimité un nouveau plan de près de 500 milliards de dollars pour soutenir les PME durement frappées par la crise liée au Covid-19, aider les hôpitaux et renforcer le dépistage du coronavirus.

Soutenu par Donald Trump, ce texte comprend une enveloppe de 320 milliards de dollars qui seront déboursés sous forme de prêts aux entreprises de moins de 500 employés. Il inclut également 75 milliards d'aides pour les hôpitaux, 25 milliards pour le dépistage du coronavirus, ainsi que 60 milliards de prêts destinés à d'autres secteurs impactés par l'économie, notamment dans l'agriculture.

Le plan devra être soumis à un vote final à la Chambre des représentants plus tard cette semaine avant d'être promulgué par le président américain.

Ces nouveaux fonds viendront s'ajouter à 349 milliards déjà dépensés pour financer des prêts destinés aux PME, qui avaient été approuvés fin mars dans le cadre d'un plan historique de 2000 milliards de dollars de soutien à l'économie américaine. – (afp)

Le confinement pourrait affecter un quart des emplois en Europe

MARCHÉ DU TRAVAIL. La pandémie pourrait presque doubler le taux de chômage dans les prochains mois, selon une étude.

Presque 60 millions de travailleurs européens pourraient voir leur emploi affecté par le confinement imposé dans la plupart des pays européens, entre baisse des salaires et licenciements. C'est la conclusion d'une étude du cabinet McKinsey.

La pandémie de nouveau coronavirus pourrait «presque doubler le taux de chômage européen dans les prochains mois», estime le cabinet de conseil américain. L'évolution de la situation sur le marché de l'emploi dépendra de «l'efficacité de la réponse de santé publique» au coronavirus, et des réponses publiques aux consé-

quences économiques du confinement en Europe.

Le McKinsey Global Institute (MGI), qui a conduit l'étude, a modélisé deux scénarios. Dans un cas, le plus optimiste, le virus est contrôlé en deux ou trois mois d'économie à l'arrêt, ce qui limiterait la hausse du taux de chômage jusqu'à 7,6% en 2020, avant de retrouver un niveau d'avant crise (6,3% en novembre 2019 dans l'Europe) à 28, sur laquelle porte l'étude de McKinsey) en fin d'année 2021.

Le scénario noir fait l'hypothèse de l'échec à limiter le virus et de la poursuite des mesures de distan-

ciation sociale et de confinement pendant l'été. Cela «aggraverait l'impact» économique et pourrait faire grimper le taux de chômage au sein des 28 jusqu'à 11,2% en 2021, sans certitude de retrouver le niveau de 2019 avant 2024.

Risque d'aggravation des inégalités sociales

Quant au chiffre de 59 millions d'emplois menacés, le MGI a identifié les métiers où le retour à la normale sera le plus long, en raison par exemple des mesures de distanciation sociale ou de l'exposition au grand public, et a pondéré le tout en fonction du niveau

de risque économique au sein de chaque secteur. Le cabinet estime que près des trois quarts des emplois dans le secteur de l'hébergement et de la restauration sont menacés, soit 8,4 millions d'emplois.

Dernière donnée inquiétante, le cabinet note que «les risques pesant sur l'emploi à court terme sont hautement corrélés au niveau d'éducation, ce qui pourrait aggraver le niveau existant d'inégalités sociales». Environ 80% des emplois à risque sont occupés par des personnes qui ne sont pas titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur. – (ats)

T.RowePrice



MARCHÉS

MARCHÉ OBLIGATAIRE

Firmenich compte lever 100 millions

Le marché obligataire en francs s'inscrivait en baisse mercredi en début d'après-midi, notamment en raison de la progression des marchés actions. La demande restait cependant soutenue.

A 13h50, le Conf Future perdait 66 points de base (bp) à 176,03% dans un volume de 56 contrats. Mardi, il avait perdu 11 pb.

Au niveau des Confédération, les trois bonds négociés se repliaient. Les deux emprunts de référence n'avaient pas été négociés. Le deux ans (2,0%/2022) affichait un rendement de -0,77% et celui de dix ans (0,5%/2030) -0,44%. Le taux au comptant des obligations à dix ans de la Confédération a progressé à -0,428% contre -0,436% la veille.

Au niveau du marché primaire, Korea Development Bank a émis un emprunt de 300 millions de francs sur 5 ans avec un coupon de 0,445%. Par ailleurs, Firmenich compte lever 100 millions de francs avec une échéance de 3,5%. Le coupon est attendu à 1% - (awp)

MARCHÉ DES CHANGES

Le dollar se renforce

Le dollar progressait mercredi dans un marché des changes relativement calme même si les incertitudes demeurent nombreuses. Vers 21h30, le dollar prenait 0,36% face à l'euro. Le dollar index, qui mesure la valeur du billet vert face à un panier d'autres devises, montait lui de 0,16%.

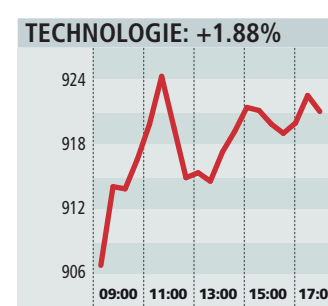
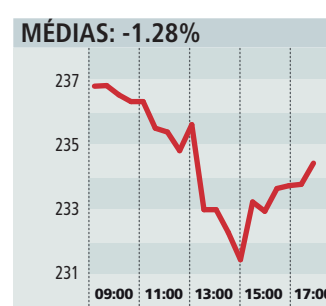
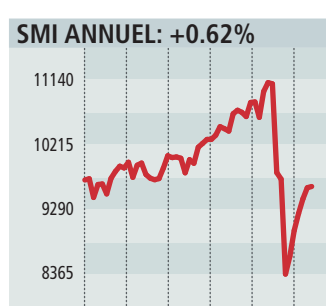
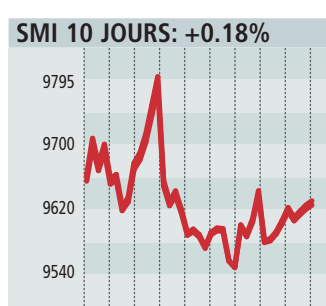
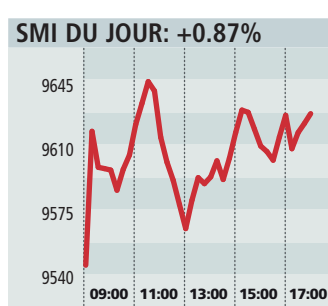
Le dollar canadien, dont la valeur est fortement corrélée aux prix de l'or noir, profitait lui de la remontée du pétrole.

Pour sa part, la livre sterling se reprenait au lendemain d'une très mauvaise journée.

La devise britannique prenait ainsi 0,61% face à l'euro et 0,26% face au dollar.

«Une série de données sur l'inflation meilleures que prévu a donné une image plus positive de l'économie britannique que certains ne l'avaient prévu», a expliqué Ricardo Evangelista, analyste pour ActivTrades. - (afp)

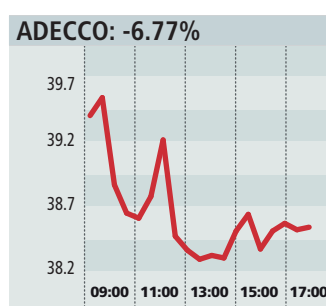
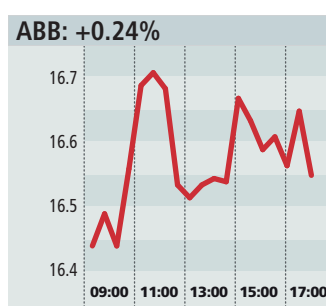
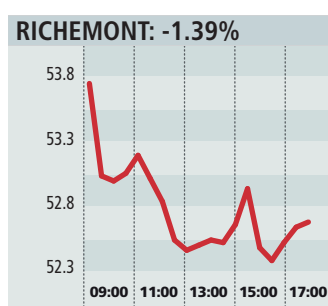
22.04.20	21.04.20
19h00 GMT	21h00 GMT
EUR/USD	1,0819
EUR/JPY	116,56
EUR/CHF	117,05
EUR/GBP	1,0520
EUR/GBP	0,8781
USD/JPY	107,73
USD/CHF	0,9724
GBP/USD	1,2321
	1,2289. - (afp)



SIX SWISS EXCHANGE - MARCHÉ SUISSE

La Bourse suisse a repris du terrain

Le SMI a gagné 0,87% à 9630,56 points, plus haut à 9650,58 et plus bas à 9566,54. Le SLI a gagné 0,57% à 1384,61 points et le SPI 1,08% à 11.900,18 points.



Le SMI a connu une séance en dents de scie dans le vert, terminant au-dessus des 9600 points, mais sous son plus haut du jour. Sur les 30 valeurs vedettes, 18 ont progressé et 12 reculé.

La volatile AMS (+7,2%) a fini sur la plus haute marche du podium devant Vifor (+2,9%) et Roche (+2,7%).

Roche a dépassé les attentes au 1^{er} trimestre, enregistrant une croissance dans les deux divisions Pharmaceuticaux et Diagnostics (lire page 3).

Novartis (+0,9%) a obtenu un feu vert de la FDA pour un statut de «traitement régénératif avancé» pour son traitement cellulaire Kymriah, dans l'indication contre le lymphome folliculaire.

Nestlé (+1,4%) a aussi soutenu l'indice.

Aux bancaires, Credit Suisse (+0,9%) a vu sa recommandation abaissée à «hold» de «buy» par HSBC qui a aussi réduit l'objectif de cours. Le modèle d'affaires de la grande banque n'est pas vraiment adapté à un marché baissier. Par ailleurs, le géant zurichois figure parmi les banques accusées aux Etats-Unis d'avoir manipulé le marché des obligations d'entreprises (lire ci-dessous).

HSBC a abaissé l'objectif d'UBS (-0,2%), en confirmant «buy». Le numéro un bancaire suisse maîtrise bien les conditions actuelles des marchés, selon la banque britannique. Si les conditions devaient se détériorer encore, la banque aux trois clés pourrait profiter de ses qualités défensives. Julius Bär (+1,4%) a gagné du terrain.

Adecco (-6,8% ou 2,80 francs, hors dividende de 2,50 francs) a fini lanterne rouge derrière Swiss Re (-2,8%) et Richemont et Swatch (chacun -1,4%).

Le groupe Schindler (-0,8%) a vu son bénéfice net chuter au premier trimestre notamment en raison de coûts de restructuration, d'effets de changes défavorables et du coronavirus (lire page 7).

Sur le marché élargi, Inficon (+9,4%) a publié des chiffres trimestriels meilleurs qu'attendu. Villars Holding (non traité) et Groupe Minoteries (-2,3%, 65 titres échangés) ont rendu mardi soir leur copie annuelle 2019 respective, tandis que la Banque cantonale de Glaris (-1,6%) a dévoilé en matinée sa performance trimestrielle. - (awp)

ROCHE: DZ Bank monte à 324 francs (315) - conserver

DZ Bank a relevé l'objectif de cours de Roche à 324 francs, contre 315 francs précédemment. La recommandation est maintenue à «conserver». Roche profite du fait qu'en Europe les biogénériques devraient permettre de compenser la faiblesse inhabituelle de l'activité américaine. La confirmation des perspectives n'est pas une surprise et grâce à la division Diagnostics, le laboratoire devrait aussi tirer profit de la pandémie de coronavirus. - (awp)

ROCHE: LBBW monte à 380 francs (360) - acheter

LBBW a relevé l'objectif de cours de Roche à 380 francs, contre 360 francs. La recommandation est maintenue à «acheter». Les affaires de Roche se sont jusqu'ici révélées très résistantes à la crise du coronavirus, a constaté Timo Kürschner. Les chiffres trimestriels l'ont montré. Le groupe peut profiter de la crise avec sa division Diagnostics. - (awp)

GEBERIT: Société Générale monte à buy (hold) - objectif 465 francs (475)

Société Générale a relevé la recommandation de Geberit à «buy», contre «hold». L'objectif de cours a été abaissé à 465 francs, contre 475 francs. Bien que Geberit ne soit pas immunisé contre la crise du coronavirus, le groupe devrait pouvoir maintenir sa rentabilité grâce à la baisse des prix des matières

premières, souligne l'analyste Manish Beria. Il ne pense pas que le dividende ou le programme de rachat d'actions seront réduits. La récente baisse du cours est un bon point d'entrée. - (awp)

CREDIT SUISSE: HSBC abaisse à hold (buy) - objectif 9 francs (16)

HSBC a abaissé la recommandation de Credit Suisse à «hold», contre «buy» précédemment. L'objectif de cours a été ramené à 9 francs, après 16 francs. Le numéro deux bancaire helvétique a réalisé des progrès considérables ces dernières années en termes de rentabilité, et a connu une forte croissance dans la gestion de fortune, souligne la banque britannique. Toutefois, son modèle d'affaires est plus approprié à un marché haussier que baissier, alors que son concurrent UBS dispose de plus de qualités défensives. Les estimations ont été revues à la baisse en raison des risques plus élevés. - (awp)

SIKA: Société Générale abaisse à 190 francs (213) - buy

Société Générale a abaissé l'objectif de cours de Sika à 190 francs, contre 213 francs. La recommandation est maintenue à «buy». Dans le secteur cyclique de la construction, Sika reste un choix sûr. La baisse du chiffre d'affaires devrait rester limitée et les marges devraient aussi résister. Le solide développement des flux de liquidités libres lui permettront des acquisitions importantes après la crise. - (awp)

LES TITRES DU SMI

No. val.	Nom	Clôture	+/-%	P/E	Yield	H/B 52S	Vol.
1222171	ABB N	16.55	+0.24%	-	4.83	24.69/14.11	5620423
1213860	Adecco Group N	38.53	-6.77%	-	6.49	63.30/30.50	1647734
43249246	Alcon N	50.82	+2.15%	-	0.37	63.85/38.63	1149527
21048333	CieFinRichemont N	52.66	-1.39%	-	3.80	87.44/44.64	1648798
1213853	CS Group N	7.70	+0.94%	-	1.80	14.14/6.18	12698195
3017040	Geberit N	406.80	+2.37%	-	2.78	550.80/361.40	222879
1064593	Givaudan N	3320.00	+1.16%	-	1.87	3416.00/2505.00	23167
1221405	LafargeHolcim N	36.07	+0.50%	-	5.54	54.00/28.30	2214526
1384101	Lonza Grp N	422.60	+1.10%	-	0.65	428.30/298.20	272900
3886335	Nestle N	106.20	+1.43%	-	2.54	113.20/83.37	5261992
1200526	Novartis N	86.55	+0.85%	-	3.41	96.38/65.09	4315391
1203204	Roche Hldg G	344.65	+2.67%	-	2.61	351.60/255.95	2380187
249745	SGS N	2205.00	-1.34%	-	3.63	2876.00/1801.50	31973
41879292	Sika N	163.65	-0.58%	-	1.41	196.55/125.10	475433
1485278	Swiss Life Hldg N	320.10	-0.96%	-	4.69	522.40/256.30	218448
12688156	Swiss Re N	68.36	-2.84%	-	8.63	117.05/52.68	2487212
874251	Swisscom N	519.20	+1.56%	-	4.24	577.80/446.70	113248
1225515	The Swatch Grp I	185.80	-1.38%	-	2.96	319.90/151.00	213390
24476758	UBS Group N	8.98	-0.16%	-	7.80	13.81/7.00	12315649
1107539	Zurich Insur Gr N	293.00	-0.68%	-	6.83	439.90/248.70	738040

GAGNANTS ET PERDANTS AU SMI

No. val.	Nom	Clôture	+/-%	P/E	Yield	H/B 52S	Vol.
LES CINQ GAGNANTS							
1203204	Roche Hldg G	344.65	+2.67%	-	2.61	351.60/255.95	2380187
3017040	Geberit N	406.80	+2.37%	-	2.78	550.80/361.40	222879
43249246	Alcon N	50.82	+2.15%	-	0.37	63.85/38.63	1149527
874251	Swisscom N	519.20	+1.56%	-	4.24	577.80/446.70	113248
3886335	Nestle N	106.20	+1.43%	-	2.54	113.20/83.37	5261992
LES CINQ PERDANTS							
1213860	Adecco Group N	38.53	-6.77%	-	6.49	63.30/30.50	1647734
12688156	Swiss Re N	68.36	-2.84%	-	8.63	117.05/52.68	2487212
21048333	CieFinRichemont N	52.66	-1.39%	-	3.80	87.44/44.64	1648798
1225515	The Swatch Grp I	185.80	-1.38%	-	2.96	319.90/151.00	213390
249745	SGS N	2205.00	-1.34%	-	3.63	2876.00/1801.50	31973

GAGNANTS ET PERDANTS AU SPI EXTRA

No. val.	Nom	Clôture	+/-%	P/E	Yield	H/B 52S	Vol.
LES CINQ GAGNANTS							
3381261	LumX Grp Rg	0.02	+14.29%	-	-	0.12/0.01	329000
227101	Arundel N	1.75	+11.46%	-	-	2.50/1.52	17101
1102994	INFICON HLDG N	674.00	+9.42%	-	2.67	809.50/488.60	10665
36082699	Comet Hldg N	122.00	+7.77%	-	0.82	146.90/71.30	32770
24924656	Ams I	10.10	+7.22%	-	-	39.06/7.79	4649360
LES CINQ PERDANTS							
2340545	Duffy N	26.26	-5.74%	-	15.23	105.00/19.40	584194
4323836	ARYZTA N	0.30	-5.17%	-	-	1.56/0.28	10354995
3838891	Sulzer N	60.25	-5.04%	-	6.64	113.40/40.12	257943
10019113	RELIEF THER Hlg N	0.02	-4.49%	-	-	0.07/0.00	25954920
367144	Rieter Hldg N	80.20	-3.84%	-	5.61	154.60/79.80	17897

PRINCIPAUX INDICES SUISSES

No. val.	Nom	Valorisation	+/-%	H/B 52S
INDICES PRINCIPAUX				
998089	SMI	9630.56	+0.87%	11270.00/7650.23
998750	SPI	11900.18	+1.08%	13570.28/9340.77
1781097	SPI EXTRA (total return)	3945.93	+0.82%	4839.03/3189.30
3025288	SLI Swiss Leader Pr	1384.61	+0.57%	1723.72/1110.18
1939983	SMI Mid Pr	2270.20	+0.84%	2886.96/1841.89
INDICES SECTORIELS				
2265371	Alimentation	3631.13	+1.46%	3850.38/2865.35
2262744	Assurances	642.87	-1.20%	1004.00/543.64
2262671	Banques	350.59	+0.36%	525.19/280.60
2265384	Biens de consommation	1721.89	-1.21%	2824.48/1457.43
2265299	Chimie	3441.49	+0.97%	3655.03/2648.11
2265407	Commerce de détail	837.30	+0.34%	1137.59/681.11
2265354	Industrie	1126.94	-0.18%	1479.12/929.66
994740	Immobilier (total return)	427.49	+0.41%	471.19/371.24
2265433	Loisirs	1303.36	+1.51%	1788.72/1046.18
2265343	Matériaux de construction	1899.56	+0.55%	2469.02/1532.73
2265420	Médias	234.47	-1.28%	372.46/219.41
2265313	Ressources de base	191.61	-0.31%	338.82/151.88
2265391	Santé	1935.24	+1.78%	2086.44/1488.46
2262812	Services publics	2124.14	-1.12%	2489.32/1823.65
2262777	Services financiers	1092.59	+0.05%	1412.28/941.91
2262788	Technologie	921.15	+1.88%	1258.93/675.33
2265446	Télécommunications	892.49	+1.49%	983.42/774.16
INDICES				
998751	Actions porteur	9103.60	+1.64%	14103.43/7516.13
998752	Actions nominatives	13991.20	+0.74%	16399.82/11019.55
998753	Porteur + bon	16723.05	+2.49%	16993.04/12718.28

PRINCIPAUX INDICES EUROPÉENS

No. val.	Nom	Valorisation	+/-%	Haut/Bas 52 semaines
846421	DJ Stoxx 50 (Europe)	2812.36	+2.06%	3539.89/2260.11
846423	DJ Stoxx (Europe)	330.14	+1.80%	433.90/268.57
846480	DJ Euro Stoxx 50 (Europe)	2834.90	+1.56%	3867.28/2302.84
846483	DJ Euro Stoxx P (Europe)	310.44	+1.62%	421.41/252.89
998211	AEX	509.62	+2.80%	632.12/389.60
998690	Euronext BEL-20	2950.37	+1.45%	4201.35/2406.75
1646037	OMX (Danemark)	1752.16	+0.35%	1937.31/1361.61
998032	DAX (Allemagne)	10415.03	+1.61%	13795.24/8255.65
252367	Mid Cap Index (Allemagne)	22274.84	+1.49%	29438.03/17714.91
758583	OMXH (Finlande)	3446.88	+2.19%	4578.25/2890.26
998185	FTSE 100 (Grande-Bretagne)	5641.03	-	7727.49/4898.79
997736	FTSE Act 250 (Grande-Bretagne)	15399.25	-	22114.26/12373.50
513607	FTSE Aim Index (Grande-Bretagne)	753.08	-	978.05/581.10
1354447	IGBM	661.28	+1.36%	1003.49/580.39
1603325	FTSE MIB	16765.28	+1.91%	25483.05/14153.09
998531	Oslo OBX Index (Norvège)	675.93	+1.80%	859.58/552.33
998033	CAC 40	4411.80	+1.25%	6111.41/3632.06
2021101	CAC MID & SMALL	10003.68	+1.55%	13779.28/8037.88
10375187	OMXS 60 (Suède)	284.22	+2.19%	350.65/230.83
998663	ATX (Autriche)	2039.23	+2.24%	3308.91/1622.95
997718	Athen Index Compos (Grèce)	595.41	+0.74%	949.20/469.55
495317	BUX Index (Hongrie)	32328.27	+2.36%	46476.20/28980.93
576823	ISE National 100 (Turquie)	98170.98	+0.57%	124536.63/81936.40
395072	PSI 20	4100.59	+1.60%	5454.21/3500.02
2485271	PX Ind (Tchèque)	834.31	+0.50%	1144.17/690.37
857975	RTSI Index (Russie)	1066.01	+5.32%	1651.82/808.79
393229	Warsaw WIG Ind (Pologne)	44777.61	+1.86%	61089.67/35588.11

GAGNANTS ET PERDANTS AU DJ EURO STOXX 50

No. val.	Nom	Clôture	+/-%	P/E	Yield	H/B 52S	Vol.
LES CINQ GAGNANTS							
558474	CRH PLC Rg	22.92	+5.87%	-	3.19	31.16/15.00	1160588
1252314	Eni N	8.35	+4.87%	-	10.30	15.86/6.26	22692728
524773	Total	31.12	+4.76%	-	8.48	51.44/21.12	10022275
931474	BBVA Rg	2.59	+4.28%	-	10.06	5.59/2.48	19160078
33292346	ING Group Rg	4.72	+4.25%	-	14.62	12.07/4.23	23814666
LES CINQ PERDANTS							
21591	Kering	464.95	-4.92%	-	2.26	614.90/348.55	282567
11730015	Adidas N	206.80	-2.08%	-	1.62	317.45/162.20	—
24956043	Inditex	24.00	-1.44%	-	2.75	32.28/18.51	2563864
497537	EssilorLuxott	104.70	-1.09%	-	1.95	145.00/86.76	692035
2200367	ENGIE	9.14	-0.91%	-	12.26	16.80/8.63	6466289

GAGNANTS ET PERDANTS AU NIKKEI 225

No. val.	Nom	Clôture	+/-%	P/E	Yield	H/B 52S	Vol.
LES CINQ GAGNANTS							
762433	Shinsei Bank Rg	1300.00	+3.59%	-	-	1803.00/1079.00	2160700
761420	Advantest Rg	5100.00	+3.55%	-	1.63	6640.00/2471.00	3819400
761707	SCREEN HDG Rg	4590.00	+3.38%	-	2.11	8360.00/3185.00	1300600
763972	Ube Industries L Rg	1693.00	+3.29%	-	7.38	2492.00/1434.00	2421400
762410	Kyowa Kirin Rg	2418.00	+2.50%	-	1.74	2858.00/1674.00	1084300
LES CINQ PERDANTS							
761492	ALPS ALPINE Rg	945.00	-5.59%	-	4.76	2634.00/810.00	3809100
2714793	Idemitsu Kosan Rg	2255.00	-5.29%	-	5.76	3715.00/2115.00	3547000
762130	IHI Rg	1194.00	-5.24%	-	5.86	2890.00/1051.00	2582100
764156	Yokogawa Electric Rg	1267.00	-5.16%	-	2.68	2342.00/924.00	1840800
761899	Hitachi Ltd Rg	2890.00	-4.97%	-	3.11	4693.00/2524.00	4783400

PRINCIPAUX INDICES ASIE/MOYEN-ORIENT

No. val.	Nom	Valorisation	+/-%	Haut/Bas 52 semaines
998407	Nikkei 225 (Japon)	19137.95	-0.74%	24115.95/16358.19
998405	Topix Index Sac 1 (Japon)	1406.90	-0.63%	1747.20/1199.25
998396	Hang Seng (Hong Kong)	23893.36	+0.42%	30112.19/2139.26
-	Straits Times Index (Singapour)	-	-	-/-
998293	Bangkok SE Set Ind (Thaïlande)	1261.81	+0.71%	1748.15/969.08
1473058	KOSPI 100 Index (Corée du Sud)	1935.40	+1.04%	2363.50/1514.08
998594	Taiwan Weighted Stk (Taiwan)	10307.74	+0.19%	12197.64/8523.63
998444	All Ordinaries Idx (Australie)	5273.80	-0.09%	7289.70/4429.10
257111	Shanghai Compos (Chine)	2843.98	+0.60%	3231.58/2646.80
-	Mumbai Sensex (Inde)	-	-	-/-
1114782	Vietnam St Exch Idx (Viêt Nam)	768.92	+0.27%	1028.97/649.10
998652	KLSE Composite (Malaisie)	1381.89	+0.01%	1694.55/1207.80
228097	Tel-Av TASE-100 Ind (Israël)	1322.14	+0.13%	1684.78/1076.65
1188203	Saudi Share Price (Arabie Saoudite)	6541.47	+0.69%	9403.05/5959.69
997712	Kuwait 100 Index (Koweït)	32464.23	+0.13%	43468.22/27046.71

BCE: la banque centrale acceptera des obligations devenues «pourries» comme garanties bancaires

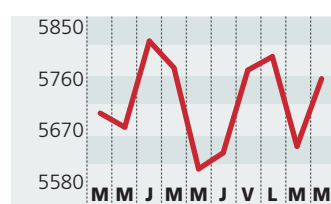
La Banque centrale européenne a annoncé qu'elle pourra accepter des obligations dégradées en catégorie «pourrie» en garantie des crédits accordés aux banques, une nouvelle mesure destinée à soutenir le système financier européen en pleine crise du coronavirus.

L'objectif de ces nouvelles règles est de soutenir la capacité des banques à prêter pour «continuer de mettre à disposition des ressources financières pour l'économie de la zone euro».

Pour un émetteur, public ou privé, dont la dette avait une qualité suffisante le 7 avril dernier, la BCE va de fait geler cette appréciation et ainsi neutraliser d'avance une possible explosion des baisses des notes par les agences de notation. Le fait que certains titres puissent être moins bien notés dans le futur et entrer en raison de la crise en catégorie «spéculative» ne devra donc pas les exclure d'être utilisés dans les opérations de refinancement. — (afp)

LONDRES / Footsie / +2.30% / +129.60 pts / 5770.63 pts

Les pétrolières ont bénéficié du rebond des cours du brut, et d'un effet d'aubaine pour les investisseurs. BP a gagné 6% à 310,75 pence, Royal Dutch Shell 13,78% à 1349,60 pence, Premier Oil 13% à 23,73 pence.



La Bourse de Londres a terminé en nette hausse mercredi dans la foulée d'un rebond des cours pétroliers qui ont soutenu les valeurs du secteur. L'indice FTSE 100 des principales valeurs a pris 2,30% à 5770,63 points.

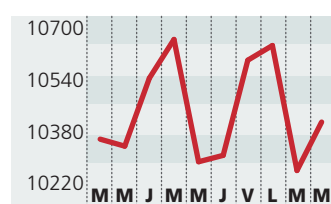
«Le pétrole carbure et soutient les actions», a commenté David Madden, analyste de CMC Markets.

Les cours du brut restent extrêmement volatils. Après s'être enfoncés pour la première fois de leur histoire en territoire négatif en début de semaine, le WTI rebondissait de quelque 25% mercredi vers 16h20 GMT tandis que le Brent prenait plus de 6%. CRH a bondi de 6,70% à 2292,00 pence, en tête du FTSE, le groupe de matériaux de construction

ayant publié des perspectives optimistes malgré l'impact de la pandémie de Covid-19 sur ses activités. Il pense bénéficier d'aides d'Etat pour traverser la tempête et juge ses activités résilientes. Les pétrolières ont bénéficié du rebond des cours du brut, et d'un effet d'aubaine vu leur plongeon des dernières semaines pour les investisseurs en quête de bonnes affaires. BP a gagné 6% à 310,75 pence, Royal Dutch Shell 13,78% à 1.349,60 pence, et Premier Oil 13% à 23,73 pence. — (afp)

FRANCFORT / DAX / +1.61% / +165.18 pts / 10415.03 pts

Lufthansa (-1,75% à 7,85 euros). Le titre de la compagnie aérienne allemande a terminé à son plus bas depuis 2002 (7,66 euros le 28 février), avec une baisse de 52% depuis le début de l'année.



La Bourse de Francfort a fini mercredi en hausse, le Dax gagnant 1,61%, en rebond après avoir été déstabilisé la veille par le marché du pétrole.

La veille, l'indice boursier allemand avait perdu près de 4% en clôture.

«L'indice a retrouvé le chemin vers le haut après les pertes de la veille», note l'analyste indépendant Timo Emden. «L'espoir de nouveaux assouplissements des restrictions soutient le moral des investisseurs.»

«Le plus grand souci reste le danger d'une deuxième vague», ajoute l'expert.

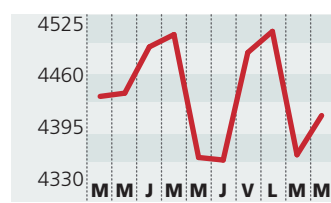
Le prix du pétrole rebondissait cependant à la Bourse de New York après avoir clôturé à des niveaux alarmants pour les investisseurs.

Lufthansa (-1,75% à 7,85 euros). Le titre de la compagnie aérienne allemande a terminé à son plus bas depuis 2002 (7,66 euros le 28 février), avec une baisse de 52% depuis le début de l'année.

Daimler (+1,53% à 27,85 euros). Le constructeur automobile allemand s'est allié mardi dernier à son concurrent suédois Volvo Group pour construire des piles à hydrogène destinées aux poids lourds, dans le cadre d'une entreprise commune qui sera valorisée à quelque 1,2 milliard d'euros, alors que le secteur tente de tourner le dos aux carburants fossiles. — (afp)

PARIS / CAC 40 / +1.25% / +54.34 pts / 4411.80 pts

Kering (-4,92% à 464,95 euros), pénalisé par un recul plus marqué qu'escompté de son chiffre d'affaires. STMicroelectronics (+8,63% à 21,40 euros) après avoir réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 7,5%.



La Bourse de Paris a terminé en hausse de 1,25% mercredi, soutenue par le rebond du pétrole. L'indice CAC 40 a avancé de 54,34 points à 4411,80 points. La veille, la cote parisienne avait perdu 3,77%.

contexte actuel, a observé Andrea Tuéni, un analyste de Saxo Banque.

«L'annonce de premiers essais cliniques d'un vaccin contre le nouveau coronavirus en Allemagne a également joué positivement», a estimé M. Tuéni.

«Il n'y a jamais eu autant de chercheurs scientifiques qui travaillent à chercher la solution», a-t-il ajouté, en relevant toutefois «une certaine prudence» des investisseurs en l'absence de toute certitude à ce stade.

Alors que «tout le monde attend d'en savoir plus sur le déconfinement», le vote du Sénat américain sur un nouveau plan de soutien aux PME de près de 500 milliards de dollars vient «confirmer que les injections massives des banques centrales et des gouvernements fournissent un bon matelas pour permettre un rebond

durable et solide», a analysé M. Tuéni.

STMicroelectronics (+8,63% à 21,40 euros) a pris la tête du CAC 40 après avoir réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 7,5% au premier trimestre 2020.

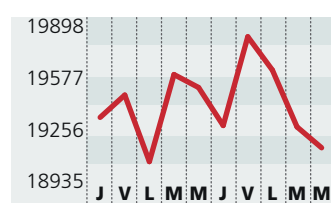
Kering a chuté de 4,92% à 464,95 euros, pénalisé par une baisse plus marquée qu'escompté de son chiffre d'affaires.

Lagardère a reculé de 7,69% à 15,97 euros après l'annonce de l'acquisition par Vivendi (-0,64% à 20,32 euros) de 10,6% de son capital.

Les titres liés aux matières premières ont retrouvé des couleurs, à l'instar de Total en hausse de 4,76% à 31,12 euros et d'ArcelorMittal de 5,71% à 8,80 euros. GL Events a perdu 3,67% à 10,50 euros, alors l'activité du groupe s'est effondrée au premier trimestre. — (afp)

TOKYO / NIKKEI / -0.74% / -142.83 pts / 19137.95 pts

Nintendo voit le fonds ValueAct acquérir 2% de son capital, pariant notamment sur ses licences et sa capacité à générer des revenus récurrents. Le titre a progressé de 2,06% à 46.980 yens.



La Bourse de Tokyo a terminé mercredi sur un nouveau recul, entraînée par la débandade des cours du pétrole. L'indice vedette Nikkei a clôturé en baisse de 0,74% à 19.137,95 points alors que l'indice élargi To-

pix perdait de son côté 0,63% à 1406,90 points.

Tous les secteurs, à la notable exception des distributeurs de gaz et d'électricité et de la santé, étaient orientés à la baisse à l'ouverture, sans surprise le secteur de l'énergie tirait l'indice vers le bas.

Le groupe pétrolier et minier Idemitsu Kosan a publié ses prévisions pour l'exercice en cours, anticipant une perte de 213 millions d'euros et une baisse 855 millions

d'euros de son chiffre d'affaires. Son titre a terminé sur un recul de 5,29% à 2255 yens.

Forte demande de sa console Switch, jeux en tête des ventes à l'image d'Animal Crossing, le panorama reste positif pour Nintendo, qui vient de voir le fonds ValueAct acquérir 2% de son capital, pariant notamment sur ses licences et sa capacité à générer des revenus récurrents. Le titre a progressé de 2,06% à 46.980 yens. — (afp)

Argentine: sa proposition est la seule possible

DETTE. Le ministre argentin de l'économie, Martin Guzman, a assuré que l'offre de restructuration de sa dette publique présentée récemment était la seule possible et que le rejet d'une partie des créanciers faisait partie de la négociation.

«Ils (les détenteurs d'obligations) avaient une idée assez précise de ce à quoi ils pouvaient s'attendre, il y a eu beaucoup de discussions sur la capacité de paiement de l'Argentine», a déclaré Martin Guzman au micro de la radio El Destape.

Le gouvernement d'Alberto Fernández (centre gauche) a présenté vendredi à ses créanciers privés une restructuration de la dette publique comportant une remise de 62% sur les intérêts, soit 37,9 milliards de dollars, et de 5,4% sur le capital, soit 3,6 milliards.

Buenos Aires a également demandé un moratoire de trois ans, ce qui impliquerait aucun paiement jusqu'en 2023.

Par cette opération, le gouvernement argentin cherche à renégocier près de 70 milliards de dollars en titres de devises étrangères émis sous juridiction internationale et donc soumis à des procédures éventuelles d'arbitrage.

«Notre proposition, c'est celle-là, et elle se trouve à la SEC», le gendarme de la Bourse américaine, a ajouté le ministre, soulignant qu'au cours des trois prochaines années «rien ne peut être payé».

Deux groupes de créanciers privés de poids ont rejeté la proposition du gouvernement argentin. Parmi eux le Comité des créanciers argentins, qui représente des fonds d'investissement internationaux majeurs.

«Les rejets étaient attendus, cela fait aussi partie d'un processus au cours duquel l'autre camp cherche à faire pression pour que l'Argentine offre davantage, mais ce n'est pas possible, car offrir davantage ce n'est pas soutenable», a expliqué le ministre.

Les créanciers privés ont vingt jours pour donner leur réponse, soit jusqu'au 7 mai. Buenos Aires, qui ne devrait pas l'honorer dans ce contexte, dispose d'un délai réglementaire d'un mois supplémentaire, soit autour du 22 mai, avant que le pays ne soit considéré en défaut de paiement.

La dette totale de l'Argentine s'élève à plus de 300 milliards de dollars et représente plus de 90% de son PIB. — (afp)

RECOMMANDATIONS

ADIDAS: Morgan Stanley reste vendeur

Elena Mariani de chez Morgan Stanley confirme son conseil et reste à vendre sur le dossier. L'objectif de cours est réduit et passe de 230 à 200 euros.

BAYER: Morgan Stanley toujours à l'achat

Mark Purcell de chez Morgan Stanley conserve son opinion positive sur le titre avec une recommandation d'achat. L'objectif de cours est réduit et passe de 86 à 83 euros.

Restez au courant de tous les événements boursiers.



www.awp.ch

Réouverture? Plutôt une question de données

CORONAVIRUS. Les stratégies de sortie se dessinent mais elles seront forcément graduelles.



JULIEN STAEHLI
Responsable de la gestion discrétionnaire,
Banque Bonhôte & Cie

Globalement, les nouveaux cas d'infections au virus ont augmenté de 2,3% en 24 h, pour un total de 2,4 millions dans le monde. Aux Etats-Unis, il y a 750.000 cas, soit une hausse de 3,3%, tandis que le ralentissement à 1,7% en Italie donne de l'espoir. Les stratégies de sortie se dessinent mais elles seront forcément graduelles. Aux Etats-Unis, ceci nécessiterait de procéder à plus de 4,5 millions de tests par mois selon les autorités médicales. L'espoir de D. Trump de procéder à un «big bang», estimant que 29 Etats seront en mesure de réouvrir sous-peu, semble illusoire.

ON CRAINT PARTOUT
UNE SECONDE VAGUE,
COMME À SINGAPOUR,
ET CERTAINS PAYS
EUROPÉENS
ONT PROLONGÉ
LE CONFINEMENT.

On craint partout une seconde vague, comme à Singapour, et certains pays européens ont prolongé le confinement. La semaine écoulée a fourni plus d'évidence sur les dommages économiques infligés par les interruptions d'activités liées à la pandémie. Il s'agit maintenant de savoir ce qui pourrait changer lors de la réouverture progressive. En particulier, on peut se demander si les habitudes de consommation vont changer, par exemple avec moins de sorties au restaurant (comme c'est actuel-

lement le cas en Chine) ou de voyages. Sur les marchés boursiers, l'évolution des cours continue à diviser les sociétés qui sont estimées pouvoir bientôt se sortir de la crise et les autres. Les grandes capitalisations continuent de rebondir et les petites et moyennes restent globalement à la traîne. Quand un colosse comme Amazon se traite au plus haut historique ça donne un sens de sérénité, mais la situation est opposée pour les valeurs bancaires et de l'automobile. En Europe, la chute des ventes de véhicules est de 55% au mois de mars, sur un an. A titre de comparaison, c'était de «seulement» 27% en 2009. Le secteur pétrolier est aussi sous forte pression avec le prix du pétrole américain WTI qui s'est effondré au-dessous des 15 dollars le baril, suite au manque de demande et des capacités de stockage qui débordent.

«Investment grade»

Les spreads de crédit se sont resserrés de façon significative ces dernières semaines. La Réserve fédérale américaine va acheter pour 750 milliards de dollars d'obligations d'entreprises. Elle inclura les emprunts notés «Investment grade» au 22 mars et qui ont vu leur notation passer à BB ainsi que des ETF High Yield. Pour les emprunts individuels, les investisseurs devront être très sélectifs et faire la distinction entre les émetteurs qui ont juste des problèmes de liquidité, aidés par ce programme de la Fed, et ceux susceptibles d'être insolubles. ■

Banques américaines: boom des revenus de négoce

Les résultats publiés par les grandes banques américaines pour le premier trimestre 2020 montrent qu'elles sont restées profitables, mais beaucoup moins que l'an dernier à la même période. Elles ont été sévèrement touchées par la crise du coronavirus et le choc a été particulièrement rude pour celles ayant une large part d'activité de détail (JP Morgan, Wells Fargo, Citigroup ou Bank of America). D'importantes provisions ont dû être faites pour faire face à une flambée d'impayés, des prêts non remboursés ou des retards de paiements, de la part des particuliers et des entreprises. Les banques d'investissement comme Goldman Sachs ou Morgan Stanley ont un peu mieux résisté. Citigroup par exemple, dont une bonne part d'activité est liée aux cartes de crédit, a enregistré des revenus en hausse de 12% au premier trimestre 2020. Mais elle a vu son bénéfice plonger de 46% à 2,4 milliards de dollars suite à une provision de 7 milliards (pertes de crédit et réserves pour pertes sur prêts). Après des années de faible volatilité et de sous-performance, les trading desks sont par contre apparus comme un îlot de prospérité. L'activité de courtage sur matières premières, devises, actions et obligations en plein boom a poussé les revenus de négoce, permettant de compenser un peu les pertes sur les autres divisions, telle la gestion d'actifs. Citigroup a vu notamment ses revenus de négoce s'envoler de 39%, à 5,9 milliards de dollars, nettement au-dessus des attentes. Pour Goldman Sachs la hausse était de 28% à 5,16 milliards. Il faut cependant s'attendre à une baisse des volumes pour les prochains mois. Globalement, la guidance concernant les perspectives pour le prochain trimestre est morose. Ce n'est pas de bon augure pour les banques européennes qui vont publier début mai. Le choc sur le système économique global est tel que son impact sur les revenus opérationnels futurs est difficilement modélisable. ■

Le stockage provoque des turbulences pétrolières

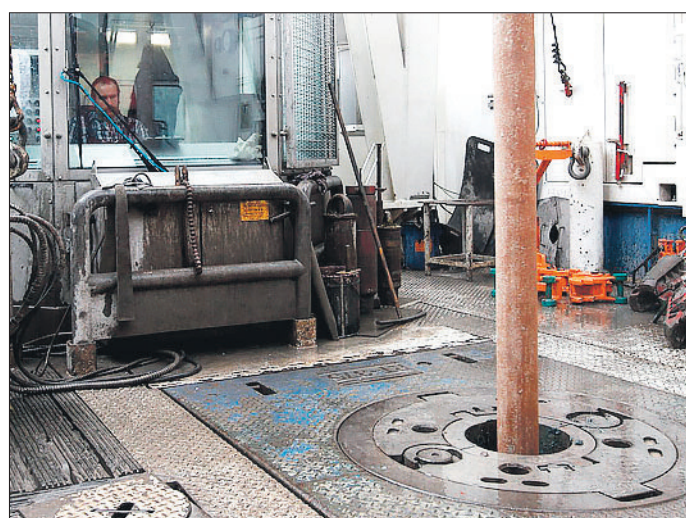
PÉTROLE. Les cours du brut ont rebondi hier sur des tensions géopolitiques, après une plongée lundi du WTI en zone rouge.

PIOTR KACZOR

Les tensions ne se sont pas relâchées sur le marché du pétrole mardi, après le choc provoqué, la veille lundi, par l'effondrement en territoire négatif, pour la première fois dans l'histoire, des cours du pétrole brut sur le marché américain, qualité WTI, contrat pour livraison en mai. Mardi en effet c'est la qualité européenne Brent de la Mer du Nord, qui a vu son cours chuter sous la barre des 20 dollars, pour la première fois depuis 18 ans, jusqu'à 18,10 dollars en début d'après-midi, avant de se reprendre à 19,64 dollars à la clôture des places boursières européennes, alors que le WTI rebondissait en terrain positif à 5,15 dollars. Ce nouveau palier franchi par le Brent à la baisse tend à indiquer que le cadre d'explication technique a été dépassé.

Des prix bradés avant l'échéance du contrat mai

La plongée en territoire négatif, jusqu'à -40 dollars lundi, des cours du pétrole brut qualité WTI, contrat pour livraison en mai, est l'un des derniers signes de la crise du secteur pétrolier et la manifestation exacerbée de la forte volatilité des cours. Plusieurs raisons expliquent cet effondrement, la surabondance de l'offre en particulier. C'est là l'explication technique. Les stocks ayant déjà tellement gonflé aux Etats-Unis ces dernières semaines, les vendeurs ont été obligés de brader leurs prix. Ainsi que le souligne John Plassard, de Mirabaud Securities, dans son commentaire matinal de mardi. Et le spécialiste de rappeler que «d'autres types de pétroles étaient déjà en zone négative, les producteurs ne sachant plus comment stocker leur marchandise». L'effondrement en zone négative résulte d'un mouvement de panique d'une telle ampleur que personne ne voulait détenir ces contrats sur le pétrole la veille de leur expiration mardi, se montrant prêts par conséquent



La chute du prix du pétrole est une très mauvaise nouvelle surtout pour le pétrole de schiste américain.

à récompenser les investisseurs disposés à prendre en charge et à stocker ce pétrole.

Alors que les producteurs continuent à pomper

Alors qu'au niveau de l'offre, les producteurs de pétrole ont continué à pomper du brut malgré l'accroissement des excédents de stocks, au vu d'une demande devenue anémique sous les effets économiques de la pandémie du Covid-19. Quant au contrat WTI pour livraison en juin, qui s'était maintenu au-dessus de 20 dollars le baril lundi, il a aussi été soumis à de fortes pressions mardi, cédant 30% à 14,50 dollars à l'ouverture de la cote à New York.

Le schiste américain le plus exposé

La chute du prix du pétrole est une très mauvaise nouvelle surtout pour le pétrole de schiste américain. Les entreprises de ce secteur ont besoin en effet d'un baril de pétrole à 50 dollars pour être rentables. Et si toutes ces entreprises ne sont pas logées à la même enseigne, ce secteur n'en reste pas moins très fortement endetté. Un prix trop bas trop longtemps pourrait précipiter le nombre de faillites dans le secteur. «Les plans d'aide du gouverne-

ment américain devraient alors se succéder «à fond perdu» si le prix de l'or noir devait ne pas augmenter de manière substantielle» selon le spécialiste de la banque genevoise.

Impact théorique positif pour la croissance

Mais la baisse des prix du pétrole est aussi de nature à déployer des effets positifs pour les consommateurs de pétrole: entreprises et ménages. Pour les branches de la chimie organique, du transport routier de marchandises, de l'industrie agro-alimentaire et du transport aérien, la baisse des cours du pétrole tend en effet à favoriser un rétablissement des marges. A l'inverse, le secteur des services marchands, qui bénéficie du regain de pouvoir d'achat des ménages induit par la baisse des cours de pétrole, voit sa production augmenter sans pour autant améliorer ses marges. Le secteur du transport ferroviaire est quant à lui impacté négativement en cela que s'ouvrent des alternatives à d'autres moyens de transport.

Mais les Bourses ont été entraînées dans le reflux

«Au niveau pratique, la situation est cependant bien plus compliquée, selon John Plassard. Nous

nous trouvons aujourd'hui dans une situation de baisse des prix due aux craintes liées à la demande et non pas dans une volonté délibérée de l'OPEP par exemple, d'augmenter sa production. En résumé, c'est la crainte d'une baisse de la croissance (entrée en récession) qui pousse les prix à la baisse». Les places boursières ont d'ailleurs clôturé en recul de plus de 2% mardi, soit de -2,43% pour l'indice SMI, de -2,14% pour le SPI et même de -3,77% pour le CAC40 et de -3,99% pour le DAX allemand.

Les cours vont rester très bas en 2020

Pour Daniel Gerard, stratège Senior Multi-Asset chez State Street, «C'est là l'évolution inévitable d'un monde dans lequel la destruction de la demande est omniprésente bien que temporaire. Les négociations des pays de l'OPEP+ et les accords qui en ont résulté mettent en évidence la difficulté pour ces pays de parvenir à un accord sur des réductions de l'offre alors que les prix sont en chute libre» ainsi qu'il le soulignait dans un commentaire mardi. Et le spécialiste de poursuivre: «lorsque l'un de ces pays réduit son offre et que les prix ne se stabilisent pas, c'est une perte sèche pour le pays. Les conditions actuelles tendent à montrer que la production de pétrole US parvient précisément à combler la brèche ouverte par chaque réduction d'un pays de l'OPEP+. C'est ce qui s'est passé durant des années. Lorsque l'offre de l'OPEP a baissé, celle des Etats-Unis l'a remplacée». Pour le spécialiste de State Street, cette crise du stockage ne va pas d'ailleurs pas disparaître avant plusieurs mois au moins: la volatilité des cours à terme et au comptant va se poursuivre. A moins d'un accord majeur entre l'Arabie saoudite, la Russie et le Texas, laquelle paraît hautement improbable, les dynamiques actuelles vont persister. Nous prévoyons des prix très bas tout au long de l'année 2020». ■

Le pétrole brut new-yorkais a retrouvé des couleurs

Le baril de WTI pour livraison en juin a grimpé de 19% ou 2,21 dollars à la clôture pour s'établir à 13,78 dollars.

Le pétrole brut new-yorkais a vivement rebondi hier, après s'être écroulé lundi et mardi, mais le marché restait sous pression face à la chute de la demande et la quasi saturation des capacités de stockage. Le baril de WTI pour livraison en juin, dont c'est le premier jour d'utilisation comme contrat de référence, a grimpé de 19% ou 2,21 dollars à la clôture pour s'établir à 13,78 dollars. Lundi, le baril pour livraison en

mai avait fini en territoire négatif pour la première fois. A Londres, le baril de Brent pour livraison en juin a gagné 5,4% ou 1,04 dollar à 20,37 dollars. Plusieurs observateurs mettaient toutefois en garde contre un optimisme prématuré, le marché pétrolier étant toujours frappé de plein fouet par les conséquences de la pandémie de coronavirus: la chute vertigineuse de la consommation d'or noir et la hausse des réserves à travers le monde.

Aux Etats-Unis, les réserves de brut ont ainsi gonflé de 15 millions de barils (MB) la semaine dernière pour s'établir à 535 MB, selon un rapport diffusé mercredi par l'Agence américaine d'information sur l'énergie. Celles d'essence et de produits raffinés ont aussi augmenté, tandis que la consommation hebdomadaire a dégringolé de plus de 25% sur un an alors que la population est confinée. A Cushing dans l'Oklahoma en

particulier, où sont stockés les barils servant de référence au WTI, les réserves ont augmenté de 5 MB et s'approchent de leur maximum. L'Opep et ses principaux partenaires, réunis au sein de l'Opep+, ont annoncé mi-avril un accord portant sur une baisse de 9,7 millions de barils par jour (mbj) à partir de mai, une décision historique mais jugée insuffisante pour faire remonter les prix durablement. — (afp)

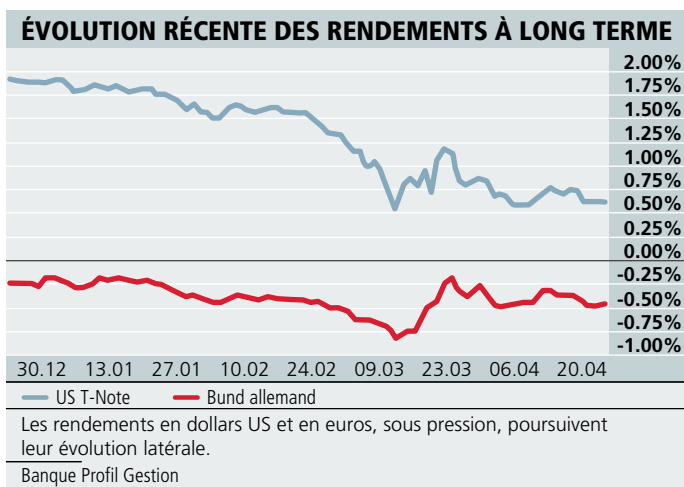
Les marchés se projettent au-delà du Covid-19

OBLIGATAIRE. Le scénario du pire n'est toutefois jamais certain. Mais en misant sur une sortie de crise rapide, les investisseurs s'exposent à un risque de déception.

FRANÇOIS CHRISTEN

«Le plus dur dans le confinement, c'est la première année...» La boutade circulant sur les réseaux sociaux n'est pas sans résonance pour les économistes et les investisseurs qui spéculent sur la durée de la crise sanitaire et ses répercussions sur l'économie et les marchés financiers. Elle a le mérite de calmer les ardeurs de tous ceux qui misent aujourd'hui sur un retour à la normale dans un avenir proche. Certes, plusieurs pays ont ébauché une stratégie de sortie qui prévoit d'assouplir, progressivement, les régimes de confinement plus ou moins drastiques mis en œuvre pour endiguer la pandémie de Covid-19.

Après la Chine, quelques pays d'Europe (Autriche, Danemark en première ligne) ont déjà commencé à «déconfiner». L'Allemagne s'apprête à autoriser la réouverture de ses petits commerces et de ses écoles. La France a également évoqué une reprise des cours à partir du 11 mai, une date aussi retenue par la Suisse qui a présenté un programme



d'assouplissement échelonné entre le 27 avril et le 8 juin (pour une ouverture de l'ensemble des commerces et écoles secondaires/professionnelles). Ce plan de route doit toutefois être pris avec des pincettes (et un masque...), car il pourrait être révisé au gré de l'évolution de l'épidémie.

Il faudra suivre attentivement les tendances épidémiologiques suite aux premières mesures d'assouplissement en Suisse et à l'étranger. Un redressement des

courbes d'infection, d'hospitalisation et de décès pourrait tout remettre en question. Il semble aujourd'hui prématuré de crier victoire alors que la pandémie continue à s'étendre dans la plupart des pays, y compris dans certaines régions d'Asie, comme le Japon ou Singapour, qui semblaient avoir contrôlé sa propagation.

Le scénario du pire n'est toutefois jamais certain et il est permis d'adhérer, partiellement, à l'op-

timisme qui s'exprime sur les marchés financiers. Enchaînant une deuxième semaine consécutive de hausse, les actions américaines ont réalisé leur meilleure quinzaine depuis les années trente alors que les indicateurs économiques mettent en lumière une récession sévère (chute de 8.7 % des ventes au détail en mars, recul brutal de l'indice NAHB en avril) et une augmentation dramatique du chômage (22 millions de postes annihilés en quatre semaines selon la statistique hebdomadaire de demandes d'indemnité de chômage).

Parallèlement au redressement rapide des actions, les primes de risque de crédit poursuivent une décrue spectaculaire qui a conduit le «spread» moyen des emprunts d'entreprises aux environs de 2.2 % pour la catégorie «Investment Grade» et à 7.7 % sur le segment plus spéculatif des emprunts «High Yield». Alors que les actifs risqués se portent bien, les valeurs-refuge ne démeritent pas: le rendement du T-Note US à dix ans a légèrement fléchi pour s'établir aux environs de 0.65 %, en re-

pli de 12 points de base par rapport à la semaine passée.

Certains observateurs ont perçu une contradiction entre l'optimisme des investisseurs en actions et le pessimisme des investisseurs en obligations. Ce paradoxe s'explique par l'activisme de la Réserve fédérale qui intervient massivement sur le marché des emprunts du Trésor et qui «brouille» les signaux émis pour la structure des taux d'intérêt en dollars US. Sur les marchés financiers, les dés sont pipés, pour la bonne cause: éviter une aggravation de la crise causée par un assèchement du crédit.

Dans cet environnement, il n'est pas recommandé de s'opposer à la banque centrale. Le vieil adage «Don't fight the Fed» reste valable, bien que Wall Street ne soit pas loin d'afficher une exubérance justifiant des «prises de profits». En bref, le moment semble adéquat pour rééquilibrer les portefeuilles dans un sens plus défensif, mais pas pour placer un pari «baissier» agressif... ce qui a déjà été fait par de nombreux acteurs selon un article de Wall

Street Journal qui relevait, ce week-end, un nombre extraordinairement élevé de «ventes à découvert» de fonds répliquant l'indice S&P 500.

En Europe, le rendement du «Bund» allemand à dix ans affiche une baisse d'une dizaine de points de base pour s'établir aux environs de -0.45 %. Sans surprise, l'actualité économique est sombre: la Banque de France estime que le PIB français pourrait se contracter de 8 % en 2020. Un mois de confinement amputerait le PIB annuel entre 2 et 3 points de pourcentage. Un allègement des mesures réduira l'impact sur la croissance, mais il semble hasardeux de miser sur une reprise tranchée au troisième trimestre. De nombreux secteurs resteront sous pression durant l'été, même si l'épidémie est contrôlée. Dans cette perspective, les marchés financiers portés par l'activisme des banques centrales et par le relâchement de la discipline budgétaire paraissent encore vulnérables.

* Banque Profil de Gestion à Genève

L'ANALYSE TECHNIQUE

Les rendez-vous de la semaine

LUNDI
Taux

MARDI
Matières premières

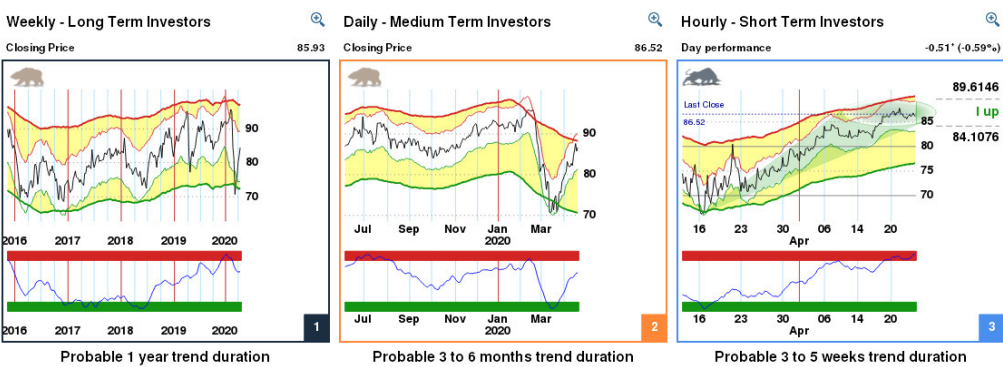
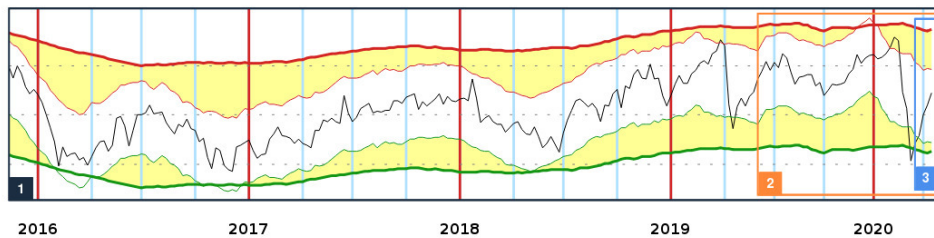
MERCREDI
Forex

JEUDI
Marché suisse: grandes capitalisations

VENDREDI
Indices actions

NOVARTIS AG

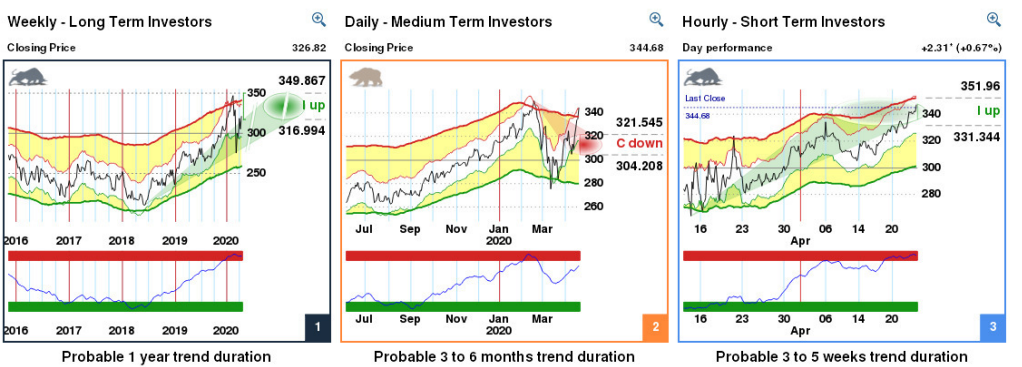
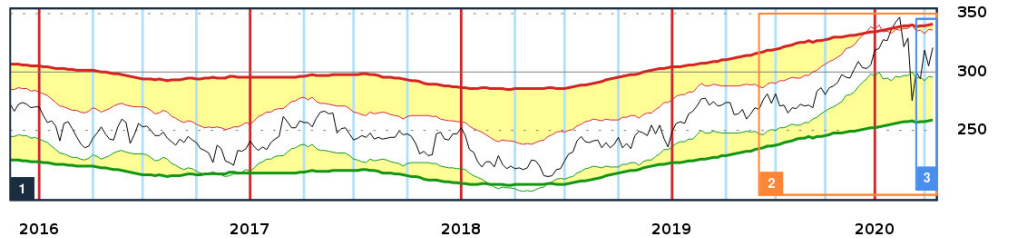
Last Update: 22/04/20, Los Angeles 13:00, New-York 16:00, London 21:00, Paris 22:00, Tokyo 05:00, Sydney 06:00. Previous day closing: CHF 86.52, Day performance: -0.51' (-0.59%). PE: 27.27 Yield: 3.5737. Prices delayed by at least 15 minutes.



Copyright © 2012 - Management Joint Trust SA - www.FinGraphs.com

ROCHE HOLDING AG

Last Update: 22/04/20, Los Angeles 13:00, New-York 16:00, London 21:00, Paris 22:00, Tokyo 05:00, Sydney 06:00. Previous day closing: CHF 344.68, Day performance: +2.31' (+0.67%). PE: 23.84 Yield: 3.0608. Prices delayed by at least 15 minutes.

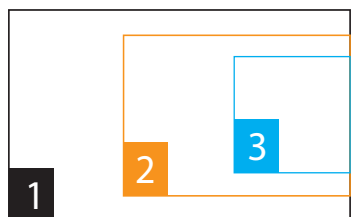


Les prix peuvent être retardés jusqu'à 20 minutes selon les Bourses. Source: www.fingraphs.com - MJT Statistics

Lire et interpréter les graphiques:

➔ Prendre une décision

Fingraphs vous propose 3 horizons d'investissement (long, moyen et court terme) afin de percevoir l'environnement dans lequel évolue le marché.



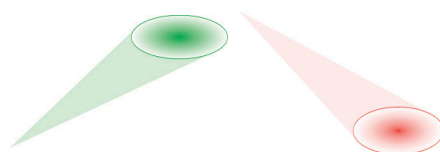
➔ Tendance

Les deux enveloppes présentes sur les graphiques ci-dessus représentent la tendance suivie. Une tendance haussière est illustrée par un Bull et une tendance baissière par un Bear.



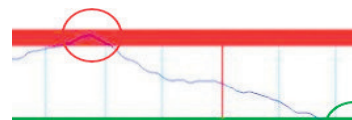
➔ Objectifs

Un objectif probable en temps et en prix est automatiquement calculé en permanence. Cet objectif est illustré par un faisceau vert ou rouge selon la tendance et par une ellipse, qui représente la projection dans le temps pour atteindre cet objectif.



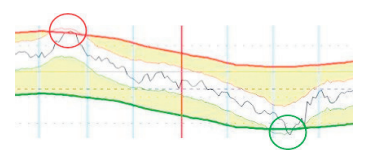
➔ Indicateur de risques

Un indicateur représentant le risque oscille entre une zone Overbought (rouge: risque élevé) et Oversold (vert: risque faible). Un retournement de la tendance est probable lorsque l'indicateur sort de ces zones.



➔ Exagération du prix

Lorsque la petite enveloppe vient rencontrer la grande enveloppe, ceci représente une exagération du prix, et un mouvement contraire est probable.



Avertissement: Les analyses réalisées par la société Management Joint Trust SA depuis 1969, contributrice de cette page au travers de son site fingraphs.com, n'ont aucune valeur contractuelle et ne constituent en aucun cas une offre de vente ou une sollicitation d'achat de valeurs mobilières ou autre produit financier. La responsabilité de la société Management Joint Trust SA ainsi que ses dirigeants et salariés ne saurait être engagée en cas d'erreur, d'omission ou d'investissement inopportun. Les informations, graphiques, chiffres, opinions indicatives présentés sur cette page s'adressent à des investisseurs disposant des connaissances et expériences nécessaires pour comprendre et apprécier les informations qui y sont développées. Ces dernières sont diffusées à titre purement indicatif, Management Joint Trust SA ne peut en garantir l'exactitude ou la fiabilité.

coaching sur www.fingraphs.com

ORDRE DES INFORMATIONS DE FONDS: NUMÉRO DE VALEUR SUISSE, NOM DU FONDS, CONDITIONS D'ÉMISSION/CONDITIONS DE RACHAT, DEVISE COMPTABLE DU FONDS, DERNIÈRE VALEUR D'INVENTAIRE, PERFORMANCE DANS L'ANNÉE COURANTE

No. val.	Nom	Devise	Dernier	31.12.19
Banque CIC (Suisse) SA Tél. 0800 242 124 www.cic.ch				
Fonds en obligations				
-	CIC CH Corporates Bond CHF B	2/1	---	-
-	CIC CH Governments Bond CHF B	2/1	---	-
1083143	CIC CH Europe Bond B	2/1	EUR	853.26 -3.09%
19898435	CIC CH High Yields Bond CHF Primus B	2/1	CHF	97.59 -6.41%
Fonds en actions				
-	CIC CH Large Caps Swiss Equities Active B	2/1	---	-
19899078	CIC CH Small & Mid Caps Swiss Equities Active B	2/1	CHF	175.47 -13.18%
Fonds stratégiques				
-	CIC CH Strategy (EUR) B	2/1	---	-
1083254	CIC CH Strategy (CHF) B	2/1	CHF	956.22 -7.86%
Autres fonds				
1083213	CIC CH Convert Bond B	2/1	EUR	1153.04 -9.01%

Piguet Galland & Cie SA Tél. 058 310 44 36 pgfunds@piguetgalland.ch www.piguetgalland.ch				
686297	Pig II Bd USD DD	USD	154.08	-2.05%
686249	Piguet Global Fd Int'l Bd Cap.	4	CHF	166.93 -4.91%
686301	Piguet Global Fd Int'l Bd Cap.	4	EUR	177.74 -1.91%
686298	Piguet Global Fd Int'l Bd Cap.	4	USD	267.14 -2.05%
686247	Piguet Global Fd Int'l Bd Dist.	4	CHF	109.37 -4.90%
11002629	Piguet Global Fd Int'l Bd Dist.	4	CHF	99.39 -4.82%
686299	Piguet Global Fd Int'l Bd Dist.	4	EUR	113.00 -1.91%
10898918	Piguet International Fund - World Equities CHF D	4	CHF	123.63 -15.03%
3581719	Piguet International Fund - World Equities EUR	4	EUR	101.14 -14.96%
2322853	Piguet International Fund - World Equities USD	4	USD	139.82 -14.06%

Banque Sal. Oppenheim Jr. & Cie (Suisse) SA Tél. 044 214 23 33 www.oppenheim.ch				
-	Pharma/wHealth FCP Fund	2	---	-

BBGI GROUP SA Tél. +41 22 595 96 11 www.bbgi.ch				
2248527	BBGI Commodities (USD)	1/1	USD	51.70 -50.14%
2610316	BBGI Equities Swi. Behavioral Val.	2/1	CHF	133.30 -9.57%
2610307	BBGI Share Energy (USD)	2/1	USD	111.50 -30.57%
2610311	BBGI Share Clean Energy (USD)	2/1	USD	62.30 -20.64%
2610302	BBGI Share Gold USD	2/1	USD	57.80 -6.62%
12238949	BBGI Swiss Physical Gold CI CHF	2/1	CHF	100.40 +9.73%
12239030	BBGI Swiss Physical Gold CI CHF hedged	2/1	CHF	75.50 +8.63%
12239032	BBGI Swiss Physical Gold CI EUR	2/1	EUR	122.10 +13.48%
12239033	BBGI Swiss Physical Gold CI EUR hedged	2/1	EUR	81.50 +8.96%
12238872	BBGI Swiss Physical Gold CI USD	2/1	USD	98.70 +9.79%

Fondation PeoplesFinancials			
A rating on how the market perceives the risk of a financial product by Cfinancials.com			
ABB	51.7%	Meyer Burger	0.7%
Actelion	79.5%	National Ver.	13.5%
Addex	0.6%	Nestle	81.5%
Adecco	46.0%	Nobel Biocare	0.5%
Airesis	0.1%	Novartis	81.2%
Alpha Pet	0.1%	OC Oerlikon	34.2%
Arbonia	6.6%	Orascom	2.6%
Aryzta	1.8%	Richemont	47.1%
Ascom	8.3%	Roche	99.9%
Baloise	69.9%	Schindler	80.1%
Basilea	32.2%	Schmolz+Bicken.	1.0%
Cembra	70.0%	SGS	75.8%
Clariant	53.6%	Sika	99.9%
Credit Suisse	24.0%	Sonova	68.5%
Dufry	14.1%	Sulzer	46.1%
Evolva	1.2%	Swatch Group	31.9%
GAM	10.3%	Swiss Life	57.8%
Geberit	72.2%	Swiss Prime Site	87.1%
Givaudan	97.6%	Swiss RE	48.7%
Holcim	50.4%	Swisscom	79.4%
Julius Baer	45.7%	Swisslog	0.1%
Kudelski	1.5%	Syngenta	28.7%
Kuehne+Nagel	68.9%	Transocean	1.6%
Logitech	87.0%	UBS	14.8%
Lonza	91.9%	Zurich Insurance	67.7%

Fondation PeoplesFinancials
The Foundation's goals are:

- to educate people around the world about the risk associated with financial products
- to supply the means of education which will enable them to better evaluate their risk of investment in financial products
- so that they can appreciate fully the importance of their investments and their impact on the economy and that, with this greater command and understanding, they will be able to contribute to the capital markets in more controlled way

In a world where everyone possesses understanding of how the financial markets work, and can access objective and transparent information allowing them to assess their risk, people will think nothing of investing. In control, they will do it easily and freely, aware that their actions benefit not only themselves, but the entire economy.

info@peoplesfinancials.org

No. val.	Nom	Devise	Dernier	31.12.19
1645471	BBGI Tactical Switzerland A	2/1	CHF	144.40 -0.28%
1645492	BBGI Tactical World A	2/1	USD	108.60 -4.32%
BlackRock Asset Management Suisse SA Tél. 022 703 19 70 www.blackrock.com/ch				
Fonds en actions				
-	BGF European A EUR	2/1	---	-
-	BGF LatinAm A USD	2/1	---	-
-	BGF US FlexEquity A USD	2/1	---	-
-	BGF WdGold A USD	2/1	---	-
-	BGF WdMining A USD	2/1	---	-
-	BGF Local Emg Mkts Short Dur Bond A2 USD	2/1	---	-
-	BGF Global Allocation Hedged A2 CHF	2/1	---	-
618455	BGF Emerging Europe A2 EUR	2/1	EUR	80.64 -33.77%

EFG Bank Tél. +41 58 809 31 11 Fax +41 58 809 36 78 www.efgbank.com				
Fonds en actions				
277516	New Capital Multihelvetia CHF A	2/1	CHF	505.18 -11.98%
3140525	New Capital Multihelvetia CHF I	2/1	CHF	104.85 -12.08%
Fonds à revenus fixes				
277520	New Capital Global Dynamic CHF A	2/1	CHF	91.33 -1.58%
24158815	New Capital Global Dynamic CHF I	2/1	CHF	93.54 +0.00%
1617405	New Capital Institutional Fund - Foreign Bonds CHF	2/1	CHF	93.17 +3.13%
2438233	New Capital Institutional Fund - Bond CHF	2/1	CHF	109.84 -3.21%

CACEIS (Switzerland) S.A. Tél. +41 22 360 94 00 www.caceis.ch				
25381014	Bruellan Dynamic - Swiss Equities - Classe A (CHF)	2/5	CHF	1439.41 -9.13%
25381016	Bruellan Dynamic - Swiss Equities - Classe B (CHF)	2/5	CHF	1456.10 -9.02%
1924309	Bruellan Dynamic - Tactical	2/5	EUR	215.76 -9.66%
11194367	Rare Earth Elements Fund (CHF)	2/1	CHF	74.80 -23.12%
2095702	RFP Small & Mid Caps Switzerland A	2/2	CHF	240.03 -15.03%
3112416	RFP Special Europe A	2/2	EUR	183.58 -11.43%
2344989	RFP Swiss Equity Equal-Weighted A	2/2	CHF	133.11 -16.55%
2344994	RFP Swiss Equity Equal-Weighted C	2/2	CHF	140.18 -16.29%

Pegaso Capital Partners S.A. Tél. +41 91 210 31 94 www.pegasocapital.com info@pegasocapital.com				
13975737	Pegaso Capital Strategic Bond Class I EUR	EUR	107.96	-5.74%
13975735	Pegaso Capital Strategic Bond Class R EUR	EUR	106.26	+0.00%
13977329	Pegaso Capital Strategic Bond Class I USD Hedged	USD	120.08	-5.05%
13975738	Pegaso Capital Strategic Bond Class R USD Hedged	USD	111.08	+0.00%
11760519	Pegaso Capital Strategic Trend Class I EUR	EUR	109.79	-4.44%
11760518	Pegaso Capital Strategic Trend Class R EUR	EUR	104.75	-4.54%

Banque Profil de Gestion SA Tél. +41 22 818 31 31 www.bpdg.ch				
2069864	DMC Fund - Dynagest Expo Bonds EURO MAS R (EUR)	3/3	EUR	1532.18 -2.12%
2775694	DMC Fund - Dynagest Expo Bonds EURO MAS I (EUR)	3/3	EUR	1622.17 -1.58%
2069871	DMC Fund - Dynagest Expo Bonds USD MAS R (USD)	3/3	USD	1749.11 +9.53%
2775724	DMC Fund - Dynagest Expo Bonds USD MAS I (USD)	3/3	USD	1818.30 +9.43%

IAM Independent Asset Management Tél. 022 818 36 40 www.iamfunds.ch www.iam.ch				
Fonds en actions				
599987	IAM EUROPEAN Eq. Fd - A	2/1	CHF	1027.13 -24.18%
439578	IAM Global Eq. Fd - A	2/1	CHF	1575.50 -21.58%
2543746	IAM IMMO Sec. Fd - A	2/1	CHF	1163.92 -8.91%
439579	IAM SWISS Eq. Fd - A	2/1	CHF	2754.68 -7.61%

Martin Currie Global Funds www.martincurrie.com				
Représentant en Suisse: First Independent Fund Services S.A. Tél. +41 44 206 16 40				
-	Martin Currie GF - Greater China	---	---	---
-	Martin Currie GF - Global Resources Fund	---	---	---

Patrimonium Asset Management AG Tél. +41 58 787 00 00 www.patrimonium.ch				
Fonds immobilier				
3499521	Swiss Real Estate Fund	2/1	CHF	165.00 -4.07%

Picard Angst SA Tél. +41 (0) 22 989 50 00 www.picardangst.com info@picardangst.com				
Fonds de placement matières premières				
4913676	PA AllComTr USD A	USD	38.09	-21.71%
4913681	PA AllComTr CHF Ah	CHF	46.77	-22.54%
19027338	PA -Energy&Met A	USD	42.21	-29.43%
19027340	PA Energy & Metals Fund Ae	2/1	EUR	12.02 -30.08%
19027341	PA -Energy&Met Ah	CHF	32.97	-30.27%
27670370	PA Systematic Commodity Alpha Fund	2/1	USD	98.62 +795.44%
27670373	PA Pd Sys Co Al Ah	CHF	86.60	+785.79%

Banque Cantonale de Genève Tél. 058 211 21 11 bcge.ch/funds				
Fonds en obligations				
19837544	Synchrony (LU) World Bonds (CHF) A	2/1	CHF	98.05 -2.58%
19837552	Synchrony (LU) World Bonds (EUR) A	2/1	EUR	105.64 -1.88%
2651733	Synchrony LPP Bonds B	2/1	CHF	111.18 -2.69%
401528	Synchrony Swiss Government Bonds	2/1	CHF	113.05 +0.94%

Fonds en actions				
19837575	Synchrony (LU) EUROPEAN Equity (EUR) A	2/1	EUR	138.15 -20.88%
37002650	Synchrony (LU) High Dividend Europe Stocks A	2/1	EUR	76.25 -29.42%
37002661	Synchrony (LU) High Dividend US Stocks A	2/1	USD	107.01 -17.84%
37002749	Synchrony (LU) Silk Road Zone Stocks A	2/1	USD	80.85 -18.14%
36991615	Synchrony (LU) Swiss All Caps (CHF) A	2/1	CHF	116.79 -9.07%
37000674	Synchrony (LU) Swiss Small & Mid Caps (CHF) A	2/1	CHF	100.10 -14.62%
19837570	Synchrony (LU) World Equity (EUR) A	2/1	EUR	149.54 -12.76%
18147545	Synchrony All Caps CH A	2/1	CHF	108.67 -6.10%
14889673	Synchrony Emerging Equity A	2/1	USD	94.26 -18.87%
517707	Synchrony Europe Equity A	2/1	EUR	70.39 -22.47%
36041749	Synchrony High Dividend Swiss Stocks A	2/1	CHF	109.87 -10.84%
2651796	Synchrony Small & Mid Caps CH A	2/1	CHF	102.72 -14.30%
401529	Synchrony Swiss Equity	2/1	CHF	87.18 -6.00%
2710423	Synchrony US Equity A	2/1	USD	106.34 -11.84%

No. val.	Nom	Devise	Dernier	31.12.19
Fonds d'allocation d'actifs				
2772739	Synchrony (CH) Balanced (CHF)	2/1	CHF	131.94 -7.43%
2482999	Synchrony (CH) Balanced (EUR)	2/1	EUR	126.77 -5.79%
1822141	Synchrony (CH) Defensive (CHF)	2/1	CHF	98.45 -5.17%
4262988	Synchrony (CH) Dynamic (CHF)	2/1	CHF	109.21 -10.07%
19837560	Synchrony (LU) Balanced (EUR) A	2/1	EUR	118.90 -6.66%
19837565	Synchrony (LU) Dynamic (EUR) A	2/1	EUR	134.31 -8.71%
4263004	Synchrony (CH) World Equity (CHF)	2/1	CHF	114.08 -13.79%
2651751	Synchrony LPP 25 B	2/1	CHF	115.71 -5.83%
2651770	Synchrony LPP 40 B	2/1	CHF	114.07 -7.55%
2651786	Synchrony LPP 40 SRT B	2/1	CHF	106.55 -6.76%
35855134	Synchrony LPP 80 B	2/1	CHF	104.14 -9.67%

UBS Vitainvest Fonds				
10852691	UBS (CH) Vitainvest - 25 Swiss	6/6*	CHF	122.08 -3.79%
10852698	UBS (CH) Vitainvest - 50 Swiss	6/6*	CHF	139.63 -6.32%
-	UBS (CH) Vitainvest - 12 World	6/6*	---	-
2247646	UBS (CH) Vitainvest - 25 World	6/6*	CHF	332.92 -5.53%
-	UBS (CH) Vitainvest - 40 World	6/6*	---	-
2247650	UBS (CH) Vitainvest - 50 World	6/6*	CHF	233.38 -9.32%

RAM Active Investments S.A. Tél. +41 22 816 87 30 www.ram-ai.com Disciplined & Selective				
Fonds d'actions				
1530813	RAM Emerging Mkts Eq B USD	2/1	USD	143.61 -22.14%
10078792	RAM Emerging Mkts Eq J CHF	2/1	CHF	128.97 -22.07%
10078787	RAM Emerging Mkts Eq L EUR	2/1	EUR	167.38 -19.52%
1530792	RAM European Eq B EUR	2/1	EUR	349.88 -23.83%
1802481	RAM European Eq C CHF	2/1	CHF	306.80 -23.83%
14249983	RAM Lg/Sh Emerg.Mkt Eq C CHF	2/1	CHF	87.91 -7.32%
14249980	RAM Lg/Sh Emerg.Mkt Eq B USD	2/1	USD	103.09 -6.44%
14249061	RAM Lg/Sh European Eq B EUR	2/1	EUR	132.39 -4.56%
14249086	RAM Lg/Sh European Eq C CHF	2/1	CHF	127.56 -4.68%
2703508	RAM North American Eq E EUR	2/1	EUR	225.45 -14.79%
1530802	RAM North American Eq B USD	2/1	USD	266.59 -13.86%

Zurich Invest AG Tél. 044 628 49 99 Fax 044 629 18 60 www.zurich.ch				
Fonds d'obligations				
-	RAM Convertibles Europe C CHF	2/1	---	-
-	RAM Convertibles Europe B EUR	2/1	---	-
10034729	RAM Global Bd Tot Ret EH EUR	2/1	EUR	146.82 -1.16%
1				

DJ EURO STOXX 50

Table of stock indices and company data for DJ EURO STOXX 50, including columns for index name, value, change, and company details.

DAX

FRANCFORT

Table of stock indices and company data for DAX (Frankfurt), including columns for index name, value, change, and company details.

CAI 40

PARIS

Table of stock indices and company data for CAI 40 (Paris), including columns for index name, value, change, and company details.

FTSE 100

LONDRES

Table of stock indices and company data for FTSE 100 (London), including columns for index name, value, change, and company details.

ZURICH

Table of stock indices and company data for ZURICH, including columns for index name, value, change, and company details.

AMSTERDAM

SP 500

Table of stock indices and company data for AMSTERDAM and SP 500, including columns for index name, value, change, and company details.

MILAN

Table of stock indices and company data for MILAN, including columns for index name, value, change, and company details.

MADRID

IBEX35

Table of stock indices and company data for MADRID and IBEX35, including columns for index name, value, change, and company details.

RTX

Table of stock indices and company data for RTX, including columns for index name, value, change, and company details.

MOSCOW

Table of stock indices and company data for MOSCOW, including columns for index name, value, change, and company details.

NEW YORK

Table of stock indices and company data for NEW YORK, including columns for index name, value, change, and company details.

NEW YORK

SP 500

Table of stock indices and company data for NEW YORK and SP 500, including columns for index name, value, change, and company details.

MILAN

Table of stock indices and company data for MILAN, including columns for index name, value, change, and company details.

MADRID

IBEX35

Table of stock indices and company data for MADRID and IBEX35, including columns for index name, value, change, and company details.

MOSCOW

Table of stock indices and company data for MOSCOW, including columns for index name, value, change, and company details.

NEW YORK

Table of stock indices and company data for NEW YORK, including columns for index name, value, change, and company details.

NEW YORK

SP 500

Table of stock indices and company data for NEW YORK and SP 500, including columns for index name, value, change, and company details.

MILAN

Table of stock indices and company data for MILAN, including columns for index name, value, change, and company details.

MADRID

IBEX35

Table of stock indices and company data for MADRID and IBEX35, including columns for index name, value, change, and company details.

ASIA

Table of stock indices and company data for ASIA, including columns for index name, value, change, and company details.

AMSTERDAM

SP 500

Table of stock indices and company data for AMSTERDAM and SP 500, including columns for index name, value, change, and company details.

MILAN

Table of stock indices and company data for MILAN, including columns for index name, value, change, and company details.

MADRID

IBEX35

Table of stock indices and company data for MADRID and IBEX35, including columns for index name, value, change, and company details.

Table of stock market data for various companies, including columns for No. val., Nom, Cotation, +/-%, P/E, Yield, H/B S2S, and Vol. Includes sub-sections for TOPIX70 and TOKYO.

Table of stock market data for various companies, including columns for No. val., Nom, Cotation, +/-%, P/E, Yield, H/B S2S, and Vol. Includes sub-sections for HSI and HONG KONG.

Table of stock market data for various companies, including columns for No. val., Nom, Cotation, +/-%, P/E, Yield, H/B S2S, and Vol. Includes sub-sections for S&P 50 and SÉOUL.

Table of stock market data for various companies, including columns for No. val., Nom, Cotation, +/-%, P/E, Yield, H/B S2S, and Vol. Includes sub-sections for STRAITS TIMES and SINGAPOUR.

Table of stock market data for various companies, including columns for No. val., Nom, Cotation, +/-%, P/E, Yield, H/B S2S, and Vol. Includes sub-sections for BOVESPA and SAO PAULO.

DEVICES - DEVISES - FUTURES - OBLIGATIONS

DEVICES

Table of exchange rates for various currencies, including columns for Cours de référence à 18/30, 1 CHF, 1 EUR, 1 USD, 1 GBP, and 100 JPY.

DEVICES PRINCIPAUX

Table of exchange rates for various currencies, including columns for Cours de référence à 18/30, 1 CHF, 1 EUR, 1 USD, 1 GBP, and 100 JPY.

DEVICES À TERME

Table of forward exchange rates for various currencies, including columns for Veille, Ouverture, H/B jour, Clôture, and Variation.

MATIÈRES PREMIÈRES (SPOTS)

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal prices, including columns for No. Val., Matière première, Cotation, and Vol.

MATIÈRES PREMIÈRES (FUTURES)

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal futures prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

MÉTALX/BIENS INDUSTRIELS

Table of industrial metal and commodity prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal prices, including columns for No. Val., Matière première, Cotation, and Vol.

MATIÈRES PREMIÈRES (FUTURES)

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal futures prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

MÉTALX/BIENS INDUSTRIELS

Table of industrial metal and commodity prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal prices, including columns for No. Val., Matière première, Cotation, and Vol.

MATIÈRES PREMIÈRES (FUTURES)

MÉTALX PRÉCIEUX

Table of precious metal futures prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

MÉTALX/BIENS INDUSTRIELS

Table of industrial metal and commodity prices, including columns for No. Val., Date, Veille, Ouverture, H/B jour, Vol., Clôture, and Variation.

OBLIGATIONS

TAUX SWAP

Table of swap rates, including columns for 2 ans, 3 ans, 4 ans, 5 ans, 7ans, and 10 ans.

TAUX LIBOR

Table of LIBOR rates, including columns for Jour ouvrable, 1 mois, 3 mois, 6 mois, and 12 mois.

INDICES DE RÉFÉRENCE

Table of reference indices, including columns for Taux d'intérêt, Clôture, Échéance, and Rendement.

OBLIGATIONS

Indices obligataires

Table of bond indices, including columns for Valeur du marché, Valeur nominale, and Rendement.

Indices Swiss-Bond SWK

Table of Swiss bond indices, including columns for Veille, Clôture, % jour, % YTD, and Rendement.

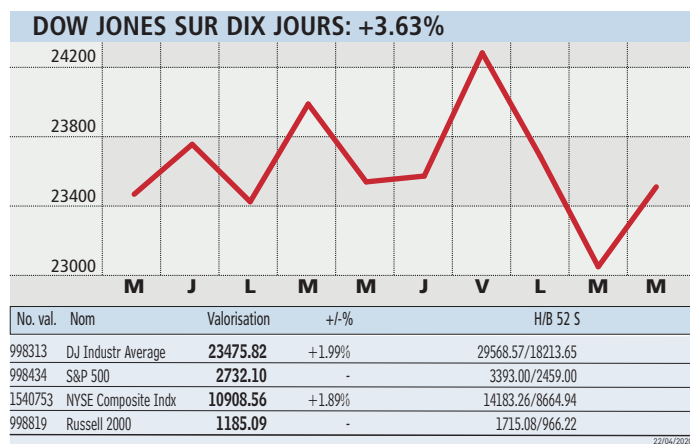
Indices Swiss-Liquid Credit Suisse

Table of Swiss liquid credit indices, including columns for Index, % jour, % YTD, Swap, Rendement, and Échéance.

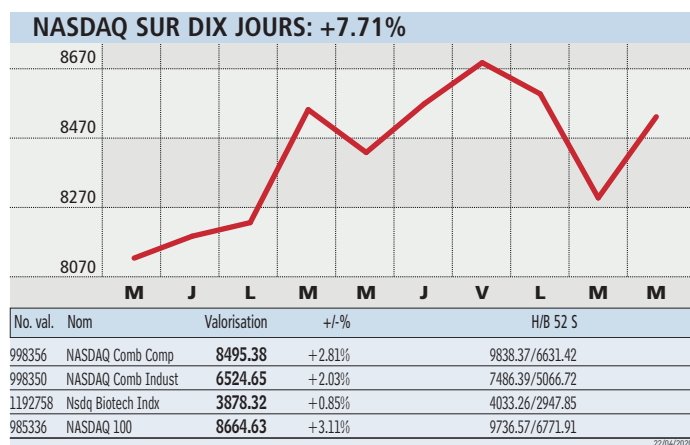
COURS DTS

Table of DTS exchange rates, including columns for No. Val., Monnaie, Veille, and Clôture.

NYSE



NASDAQ



CLÔTURE À WALL STREET

En nette progression, soutenu par le pétrole

La Bourse de New York a clôturé en nette hausse mercredi, se reprenant après un début de semaine difficile et se montrant rassurée par le vif rebond des prix du pétrole.

Le Dow Jones Industrial Average est monté de 1,99%, à 23.475,82 points. Le Nasdaq a pris 2,29%, à 8.495,38 points, et le S&P 500 a gagné 2,81%, à 2.799,31 points.

Wall Street avait souffert lors des deux précédentes séances, plombée par l'effondrement historique des cours du pétrole. Le net regain des prix de l'or noir (+19% pour le WTI, +5,4% pour le Brent londonien) a soulagé la place new-yorkaise mercredi.

Selon Maris Ogg de Tower Bridge Advisors, les acteurs du marché «ont commencé à réfléchir aux implications à long terme d'un pétrole à des prix aussi bas.» «Ils se rendent compte que même si cela va prendre longtemps pour que le niveau des réserves baisse, les prix actuels ne sont pas tenables à un horizon plus lointain», ajoute Mme Ogg. Netflix a annoncé avoir attiré près de 16 millions de nouveaux abonnés payants, une hausse due en grande partie aux mesures de confinement.

Le géant du streaming s'est toutefois montré prudent en qualifiant cette accélération de «temporaire». Son action a baissé de 2,9%. Delta Air Lines, qui se bat pour survivre, a fait état de pertes de 534 millions de dollars entre janvier et mars et annoncé songer à une restructuration. Son titre a perdu 2,1%.

Kimberly-Clark a lui fait part d'un gros bénéfice trimestriel, attribué à une forte demande pour les mouchoirs Kleenex, les papiers toilette Cottonelle et Scott ainsi que des couches pour bébé Huggies. Son action est montée de 2,4%.

Généralement scrutés par les investisseurs, «les résultats ont perdu leur pertinence», estime Mme Ogg, étant donné le contexte inédit que traverse l'économie américaine. «Ce qui est plus important est ce que les entreprises ont à dire sur leurs perspectives, mais la réalité est que cela reste flou», précise-t-elle.

Sur le marché obligataire, le taux à 10 ans des bons du Trésor américain s'établissait à 0,6159%, en hausse par rapport à la clôture de la veille. - (afp)

La déflation menace le marché des transferts au football

MERCATO. Pour la première fois, une dévaluation de la valeur des joueurs est attendue cet été. A qui la crise profite-t-elle?

MATTEO IANNI

Si ces dernières années le marché des transferts du football a fait parler de lui pour les sommes astronomiques dépensées, la donne va changer durant l'été 2020. Pour la première fois, une dévaluation de la valeur des joueurs est en effet attendue sur le marché. Dans un climat de prudence, il y aura vraisemblablement aussi moins de transferts payants. En coulisse, la crise risque de provoquer une vague de faillites des plus petits clubs. Entretien avec Raffaele Poli, responsable de l'Observatoire du football CIES à Neuchâtel.

En mars dernier, au tout début de la pandémie, le CIES avait estimé dans une étude une baisse de près d'un tiers (28%) de la valeur de transfert des joueurs des cinq grands championnats européens. Aujourd'hui que la crise se prolonge pour le football, jusqu'où cette dépréciation peut-elle aller?

Ce scénario de baisse de valeur de transferts a été estimé jusqu'à fin juin. Evidemment, cette dépréciation serait de plus grande envergure si cette crise venait à se prolonger au-delà de l'été 2020. Cela dit, ce phénomène n'affecte pas tous les joueurs de la même manière. Par exemple, plus on s'approche du terme de leur contrat, plus la dévaluation sera forte. De même pour les joueurs plus âgés.

À l'échelle du big-5, les investissements en indemnités de transfert sont passés de 1,5 milliard d'euros en 2010 à un nouveau record de 6,6 milliards d'euros en 2019 (+340%). Comment le marché des transferts va-t-il évoluer? Le marché des transferts en 2020 risque bien de rentrer dans l'histoire comme le premier qui connaîtra une déflation importante. Depuis 2010, le marché a connu jusqu'ici une inflation galopante. Depuis 2015, les prix pour des joueurs aux caractéristiques similaires ont doublé. En plus des prix, le volume des transferts risque fort de diminuer.



KYLIAN MBAPPÉ. «S'il doit quitter Paris cette année, il ne partira pas pour moins de 250 millions.»

Dans un climat de prudence, il y aura vraisemblablement moins de transferts payants.

Le politicien Daniel Cohn-Bendit a estimé cette semaine que le

«IL Y AURA UNE CONSOLIDATION DU POUVOIR DES GÉANTS EUROPÉENS. SI LES PRIX DES JOUEURS BAISSENT, CELA FAVORISE L'ACHETEUR PLUTÔT QUE LE VENDEUR.»

prix d'une star comme Kylian Mbappé risque une énorme chute. Il a parlé d'un montant de 30 à 40 millions d'euros, «seulement». Qu'en pensez-vous? Est-ce réaliste?

Le prix des stars ne sera pas impacté autant que celui des autres. Tout simplement du fait qu'elles sont recrutées par les grands clubs qui possèdent les ressources nécessaires pour faire face à cette crise. C'est pourquoi, si Mbappé doit partir au Real Madrid cette année, il ne partira pas pour moins de 250 millions d'euros.

Par contre, la probabilité qu'un tel transfert ait lieu dans le contexte actuel est bien plus faible que si le Covid-19 n'était pas passé par là.

Vous semblez assez confiants pour les grands clubs européens. Néanmoins, d'après une étude du cabinet KPMG, un arrêt définitif des cinq grands championnats engendrerait des pertes 3,4 à 3,95 milliards d'euros.

Dans le monde, il y a très peu de grands clubs. Ces élites possèdent une notoriété, une marque tellement forte qu'ils vont quand même pouvoir se relever, même en cas d'endettement. L'emprunt représentera au final un petit pourcentage de leur chiffre d'affaires. Ce qui n'est évidemment pas le cas dans les petits clubs.

Au final, est-ce que la crise va permettre de redistribuer les cartes entre les grands clubs et les autres?

Je ne pense pas. Au contraire, il y aura une consolidation du pouvoir des mastodontes européens.

De manière générale, si les prix des joueurs baissent, cela favorise l'acheteur plutôt que le vendeur. Les grands clubs vont en effet profiter de cette crise pour recruter des joueurs meilleurs marchés et renforcer leur effectif au détriment des autres. Pour les moyens et petits clubs, la situation actuelle va provoquer une crise de liquidités. Ils ont à la fois des propriétés moins solides financièrement et ils auront plus de peine que jamais à équilibrer leurs comptes grâce au marché des transferts. Si celui-ci est dévalué, leur revenu le sera également. Des faillites vont probablement intervenir.

Vous parlez de faillites de petits et moyens clubs. Qu'en est-il de la situation en Suisse?

Je ne connais pas la situation précise des clubs, mais il n'a pas fallu attendre le coronavirus pour voir des faillites de clubs romands. À l'heure actuelle, avec toutes les incertitudes qui planent sur la reprise des championnats et celle de l'économie plus en général, rien n'est donc à exclure. ■

AGEFI M&G

Novartis se renforce dans les thérapies géniques

Le prix digitalswitzerland challenge mise sur l'e-santé

1 mois d'essai

29.- CHF

agefi.com/membre



Monaco: Albert II réduit le train de vie du palais

Le prince Albert II de Monaco a décidé de diminuer de 40% le budget de fonctionnement du palais princier. Il veut ainsi faire face aux «conséquences économiques sans précédent» de l'épidémie de coronavirus. «La gravité de la situation impose une gestion financière rigoureuse (...) aux fins d'une diminution globale des dépenses de l'Etat», a souligné la Principauté.

«Dans ce contexte, le Prince souverain a décidé de réduire les dépenses de fonctionnement du palais princier avec une baisse de près de 40% de sa dotation qui passe de 13,2 millions d'euros à 8 millions d'euros», ajoute-t-elle.

Le Rocher, sur les bords de la Méditerranée, a également été touché par l'épidémie. Le Prince Albert II avait lui-même contracté le virus, mais il est depuis guéri. - (ats)