

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE LA NOUVELLE AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Commerce en ligne
**Wal-Mart et Google
s'allient pour
contrer Amazon** PAGE 17

M&G
INVESTMENTS

JA-PP/JOURNAL — CASE POSTAL F 61 — CH-1024 FICHAMENS-DFNGES



PARTENARIAT THE SHARED BRAIN-GOTHAM **L'hackathon du tourisme vaudois**

PAGE 6

ÉVOLUTION DES GOÛTS DE CONSOMMATION **Emmi reçoit un avertissement**

PAGE 4

MALGRÉ L'EBITDA NÉGATIF PRÉVU EN 2017 **Zur Rose proche du break-even**

PAGE 5

COMMERCE DE DÉTAIL EN SUISSE **Globus poursuit sa restructuration**

PAGE 4

INTESA SANPAOLO EN CONSOLIDATEUR **La banque Morval a été vendue**

PAGE 3

ÉCONOMIE VAUDOISE 2017-2022 **Les 70 propositions du patronat**

PAGE 6

À LA POINTE DE LA CYBERADMINISTRATION **Genève se lance dans la blockchain**

PAGE 6

LA CHRONIQUE D'EMMANUEL FERRY **Les opportunités de fin de cycle**

PAGE 11

L'immobilier se numérise enfin



MARCO FACCHINETTI. Le créateur de la plateforme Swiss PropTech veut réunir les start-up qui innovent dans le domaine de l'immobilier pour les mettre en contact avec les entreprises déjà établies sur le marché.

La numérisation du secteur de l'immobilier a permis de créer des outils à la portée de tous, visant à simplifier les procédures administratives. De la recherche d'appartements à la location, en passant par l'état des lieux ou le déménagement, plusieurs entreprises suisses bousculent le domaine; jusqu'ici largement demeuré à l'époque du papier. «Notre initiative est née du besoin des start-up de joindre leurs forces, notre but est de soutenir cet écosystème», raconte Mario Facchinetti. «Ces jeunes entreprises abordent le secteur de l'immobilier et les défis à relever d'une manière totalement différente. C'est une nouvelle culture», ajoute-t-il. «Les grosses sociétés sont sous-pression et manquent de connaissances en matière d'innovation avec, comme conséquences, des pertes financières qui peuvent être importantes. Des changements sont néanmoins en train de s'opérer.» En Suisse romande, Homepad et PapayaPods font partie des start-up actives dans le milieu. Lancée il y a cinq ans à Fribourg, Homepad permet de simplifier la procédure de l'état des lieux. Présente dans cinq pays, la jeune entreprise ambitionne de conquérir les marchés allemands et anglais dans les mois à venir. 600.000 biens immobiliers ont déjà été loués en utilisant son application. PAGE 3

Le cinéma interactif s' imagine depuis la Suisse

La start-up suisse CtrlMovie veut devenir le standard en la matière. Et elle ne se limite pas au grand écran.



TOBIAS WEBER. Cofondateur de CtrlMovie, il a aussi écrit et réalisé «Late Shift» (2016). Un film précurseur en matière d'interactivité.

JOHAN FRIEDLI

Les films et séries interactifs sont en train de revenir sur le devant de la scène. Ce rêve ne date pas d'hier mais les nouvelles technologies les amènent dans une nouvelle dimension. La jeune pousse lucernoise CtrlMovie a développé une plateforme qui permet la création et la diffusion de telles productions. Elle ne revendique pas d'être la première et seule solution existante mais d'offrir l'environnement le plus complet. Son application contient de nombreux outils pour accompagner le processus de création. Elle permet ensuite d'être portée autant au ci-

néma que sur le mobile en passant par un écran TV. Tobias Weber, l'un des fondateurs de CtrlMovie, a écrit et réalisé «Late Shift» (2016) — premier film interactif produit avec ces outils. Au minimum une autre production est en préparation. Mais l'équipe s'est avant tout concentrée sur l'avenir de la start-up. CtrlMovie est en ce moment en négociation avec les grands studios d'Hollywood. Mais aussi avec Netflix qui s'intéresse de près aux contenus interactifs. Des contrats pourraient être signés sous peu avec un ou plusieurs de ces acteurs majeurs du secteur. La start-up restera basée en Suisse, avec des bureaux aux États-Unis. PAGE 3

Les mauvais penchants des entités para-publiques

CHRISTIAN AFFOITER

Le débat lancé au canton de Berne concernant les acquisitions de PME par des entités (para-)publiques concerne aussi la Suisse romande. Dans la technologie du bâtiment, les moyens

dont disposent les grands groupes d'électricité changent le fonctionnement du marché tout entier. Il n'est pas seulement question d'offrir des solutions globales pour augmenter l'efficacité énergétique. Les PME créent déjà des pools pour mieux

répondre à cette exigence. Mais la marge de manœuvre des groupes leur permet de proposer des financements que les PME, en proie à une gestion de liquidités délicate, ne peuvent pas envisager. Attention aux distorsions de la concurrence. PAGE 6



ANDRÉ BERDOZ. Membre du comité de l'USAM et administrateur d'Electro-Techniques AZ.

Actelion: la reprise par J&J a été bien vécue

JOHNSON & JOHNSON. La direction suisse du groupe américain ne signale qu'une attrition marginale.

STÉPHANIE GACHOT

Quand une entreprise indépendante, et à succès, passe en mains d'un groupe global, c'est toujours un choc. La reprise du biotech bâlois Actelion par l'américain Johnson & Johnson, finalisée en juin dernier, semble échapper à la règle. La direction suisse du géant du healthcare mondial a précisé hier en conférence à Zurich n'avoir enregistré qu'un nombre marginal de départ. Exactement une dizaine sur près de 500 collaborateurs. Le contraire eut été étonnant, voire inquiétant, s'agissant d'une transaction amicale, réalisée dans un cadre bien défini et avec des objectifs clairs. En résumé, Actelion conserve toute son autonomie opérationnelle et devient le

sixième pilier de l'activité pharma de J&J, qui n'avait jusqu'alors aucune compétence dans l'hypertension pulmonaire, le domaine d'excellence d'Actelion. Il ne s'agit donc pas, à strictement parler, d'une intégration classique, avec recherche de synergies, restructuration, et toute l'insécurité qui va avec. Au contraire, comme l'a rappelé le nouveau président d'Actelion, Ludo Ooms, il n'y a qu'un seul objectif: la croissance, focalisée sur la spécialité de l'hypertension pulmonaire. La situation a encore été optimisée par le spin-off, sous la société Idorsia, de tout le pipeline de recherche non lié à cette spécialité. Un vrai cas d'école, sans faute apparente, qui confirme l'engagement de J&J en Suisse, fort de 7000 collaborateurs locaux. PAGE 5

Tamedia intensifie sa transformation digitale

La nouvelle organisation des rédactions de journaux du groupe zurichois est une étape supplémentaire.

PIH LIPPE REY

Contre la baisse substantielle des recettes publicitaires des journaux tout en saisissant des opportunités de croissance dans le journalisme numérique constitue un axe vital pour le groupe Tamedia. Ce dernier a annoncé hier une nouvelle organisation de ses rédactions de journaux. Tamedia continue ainsi d'agir pour préserver sa rentabilité et renouer si possible avec une progression de ses résultats. Le plus grand groupe de médias privé de Suisse a fortement étoffé son offre de produits et services digitaux dont la part au résultat brut d'exploitation (EBITDA) prime clairement celle du print. Le cours de l'action n'a pas progressé aujourd'hui par rapport au niveau d'introduction en bourse (IPO) en 2000. PAGE 7

LINDEGGER
OPTIQUE
maîtres opticiens

Genève www.lindegger-optic.ch



Les PME du bâtiment doivent lutter contre une concurrence inégale

AGEFI, jeudi 24.08.2017

Entreprises (para-)Publiques. Les groupes proposent des compétences et disposent de moyens face auxquels les PME n'ont guère de réponses.

Christian Affolter

Le mouvement de contestation des acquisitions de PME par des groupes directement ou indirectement contrôlés par les pouvoirs publics ne cesse de prendre de l'ampleur en Suisse alémanique. PME Bernoises, la section cantonale de l'Union des arts et des métiers, a lancé cette campagne. Les PME actives dans les technologies du bâtiment notamment se trouvent confrontées à des concurrents redoutables depuis que les grands groupes d'électricité cherchent à renforcer leur présence dans ce secteur-là. KPMG a même décerné son «Swiss M&A Award 2017» à BKW pour une «haute activité assortie d'une orientation stratégique claire» dans ce domaine.

La Neue Zürcher Zeitung a souligné récemment que ces acquéreurs, surtout s'ils sont de droit public, ne doivent pas assumer les mêmes risques qu'une entreprise privée. En cas d'échec au sein d'une société dont la pérennité est garantie, c'est en fin de compte le contribuable qui doit en supporter les conséquences. Une entreprise privée, en revanche, s'expose au risque de tomber en faillite. Ce qui sous-entend que les entreprises (para-)publiques disposent d'une marge de manœuvre plus importante.

Les entreprises romandes se sont-elles jusqu'ici montrées moins actives dans cette discussion parce qu'elles seraient habituées à une présence historiquement plus forte d'entités publiques dans leur secteur d'activité, le phénomène étant plus récent, lié aussi au «New Public Management», du côté alémanique? Le membre du comité central de l'USAM et administrateur d'Electro-Techniques AZ SA André Berdoz souligne au contraire que les PME romandes s'offusquant de l'entrée de groupes (para-)publics dans leur domaine d'activité sont tout aussi nombreuses. «J'ai abordé cette thématique avec quelques parlementaires fédéraux fin février déjà (soit avant la campagne de PME Bernoises, ndlr). Ça fait plusieurs années que nous cherchons à nous faire entendre, notamment en collaboration avec PME Bernoises. Au sein de notre domaine d'activité, cela a débuté avec la libéralisation du marché de l'énergie, et ensuite le transfert des lignes à haute tension à Swissgrid. Au vu de l'effondrement des prix de l'électricité, les groupes ont cherché des solutions complémentaires, et ils se sont retournés vers le bâtiment. J'ai donc une certaine compréhension pour leur démarche. Elle est d'ailleurs assez subtile, puisqu'ils laissent aux entreprises qu'ils ont rachetées leur marque, ainsi qu'une certaine autonomie. Mais elle change les règles dans notre branche», souligne-t-il.

Du côté alémanique, BKW se trouve au centre de l'attention. Malgré la volonté de ce groupe de se déployer aussi en Suisse romande, selon André Berdoz, c'est plutôt Groupe E qui se fait remarquer dans notre région par une démarche particulièrement active. Le fait que plusieurs groupes d'électricité soient des sociétés anonymes, régies par le droit privé, ne convainc qu'en partie André Berdoz: «malgré ce statut juridique, une bonne partie des actions se trouve tout de même en mains de la collectivité».

Ces démarches risquent de déboucher sur une nouvelle dégradation des conditions pour les PME du bâtiment, après avoir déjà subi l'arrivée des entreprises générales. «Auparavant, il appartenait aux architectes et ingénieurs de faire des soumissions. Maintenant, les entreprises générales prennent en charge l'attribution de tous les mandats d'un projet de construction, ce qui a déjà rendu plus difficile la

tâche d'en obtenir. Et aujourd'hui, on rajoute encore un agent: le contracting. Nous, on aura droit à quelques miettes. Il ne faut pas qu'ils tuent l'esprit des PME! Nos marges, nos volumes de travail diminuent déjà. Ils ne devraient donc pas prendre trop d'essor. Il faut trouver une solution sans devoir réglementer de manière excessive.»

La sensibilisation s'adresse donc en bonne partie aux PME elles-mêmes (qui ne devraient pas considérer une cession à une entreprise (para-)publique comme une solution optimale). Elle devrait aussi permettre d'améliorer la sensibilité aux éventuelles distorsions de concurrence, dont notamment la Comco devrait se charger pour rétablir des conditions plus égalitaires.

Une offre avec maintenance et contracting

Les différences entre grands groupes et PME vont au-delà du fait de pouvoir travailler sur des solutions globales de technologie du bâtiment, au lieu de se focaliser sur l'électricité, le chauffage/climatisation ou l'eau. Leur démarche vis-à-vis des clients est déjà assez différente. «Ils arrivent pour réaliser des projets assez conséquents, avec des offres et des études portant sur la totalité. Elles incluent souvent aussi des contrats de maintenance. Les groupes peuvent proposer le recours à du contracting. Dans ce modèle, c'est le distributeur qui finance l'installation du client. Ce dernier paie l'énergie en fonction de sa consommation, il est donc incité à la minimiser. Le tarif appliqué à sa consommation inclut énergie, installation de base et maintenance. C'est cela qui ne nous plaît pas du tout: ces groupes peuvent opérer avec des moyens financiers conséquents, alors que nous devons gérer nos problèmes de liquidité au quotidien.»

Les PME n'ont guère de possibilités pour offrir elles aussi du contracting, même en s'associant entre elles. «Avec les contraintes bancaires toujours plus élevées, notamment, il est devenu très difficile d'obtenir des crédits de construction auprès d'une banque, et ce processus prend beaucoup de temps. Nous créons certes déjà des pools d'entreprises, mais le problème que nous allons toujours rencontrer, c'est celui de l'argent, de la gestion des liquidités sur la durée. D'autant plus que dans le domaine du bâtiment, on arrive vite à des montants de 15-25 millions de francs, avec des délais de paiement assez longs. Si nous arrivons à monter des financements, c'est plutôt en passant par des promoteurs immobiliers, et cela reste d'une complication quasiment ingérable pour une PME. Elles se trouvent donc exclues d'entrée d'activités pour lesquelles elles sont faites de par leur mission initiale de proximité.» (CA)