

INEOS-SOLVAY: validation européenne pour la coentreprise en Chine

La Commission européenne a donné hier son feu vert final à la création par le belge Solvay et le groupe de chimie Ineos, basé à Rolle, d'une coentreprise dans les chlorovinyles. Celle-ci devrait démarrer le 1er juillet. Au printemps 2014, la Commission européenne avait autorisé la création de la coentreprise, Inovyn, à condition de céder certaines usines afin d'éviter des entraves à la concurrence. Les activités des deux entreprises se chevauchent en effet notamment dans la fabrication et la fourniture de polychlorure de vinyle en suspension (SPVC). La Commission a autorisé hier le rachat de certaines activités cédées par les deux groupes à International Chemical Investors Group (ICIG). Solvay se désengage parallèlement petit à petit de secteurs en difficulté, comme le PVC.

VERSARTIS: siège européen à Bâle

La société biopharmaceutique Versartis installe son siège européen à Bâle. Le groupe américain regroupe dans la cité rhénane sa distribution mondiale, le contrôle produits ainsi que toutes les activités en dehors des Etats-Unis, indique BaselArea Economic Promotion. Versartis, dont le siège mondial se situe dans l'Etat du Delaware, est cotée au Nasdaq depuis 2014.

ROCHE: partenariat avec DalCor

Roche a conclu un accord de coopération avec DalCor Pharmaceuticals pour le développement d'un test de diagnostic d'accompagnement pour le dalcetrapib produit par le groupe américain. Le médicament actuellement en phase III d'étude clinique est destiné au traitement de patients d'un certain génotype ayant récemment subi un syndrome coronarien aigu.

SYNGENTA-MONSANTO: le président de la Fondation Sandoz croit en la fusion

Alors que Syngenta rejette une seconde offre de rachat de Monsanto, le président de la Fondation de famille Sandoz, Pierre Landolt, estime que la fusion finira par avoir lieu. Pour lui, le géant agrochimique bâlois est la seule planche de salut du concurrent américain. «C'est comme l'histoire de la chèvre de Monsieur Seguin, assure Pierre Landolt dans un entretien au quotidien *Le Temps* publié hier. Syngenta va résister à Monsanto toute la nuit, mais finira par se faire manger au petit matin.» L'entrepreneur, lui-même producteur de soja dans le Nordeste brésilien, a séjégé douze ans durant au conseil d'administration de Syngenta, né en 1999 de la fusion des activités chimiques de Novartis et d'AstraZeneca. Il avait alors déjà vu Monsanto «arriver plusieurs fois». — (ats)

SONOVA: pression sur le titre après un signal négatif aux Etats-Unis

L'action Sonova évoluait dans le rouge hier. Les nouvelles données sur l'évolution du marché aux Etats-Unis, qui indiquent que l'activité avec les vétérans de guerre en particulier est sous pression, pourraient en être la cause. Le titre a clôturé hier en baisse de 2,2% à 135,20 francs. Les activités avec l'association américaine «Veteran's Affairs» (VA) représentent un marché important pour l'ensemble de la branche, Sonova y compris. VA fournit en effet aux vétérans des appareils auditifs. Selon les analystes de Bernstein, ce marché contribuerait à 6% du chiffre d'affaires annuel de Sonova. Après la signature d'un contrat de cinq ans avec l'association VA l'automne dernier, l'entreprise s'attendait à reconquérir les parts de marché perdues au profit des concurrents.

Nominations à la tête de l'Asset Management

SYZ. La direction générale de la gestion institutionnelle est confiée à Katia Coudray. Florent Guy-Ducrot devient Head of Business Development.

Le groupe bancaire Syz a nommé Katia Coudray avec effet immédiat au poste de directrice générale (CEO) de Syz Asset Management. A ce titre, elle sera responsable de la gestion institutionnelle, qui gère les fonds de la Sicav Oyster, et fera son entrée dans le comité exécutif du groupe, où elle sera la seule femme à siéger, a précisé hier à AWP un porte-parole de la banque genevoise. Après dix ans passés au service de l'Union Bancaire Privée (UBP), Mme Coudray a rejoint le groupe Syz en 2011 en tant que Head of Product Development. Elle a contribué à l'accroissement des actifs d'Oyster, qui ont augmenté de près de 1,5 milliard de francs «grâce au lancement de nouvelles stratégies», selon le groupe. La nouvelle CEO garde ses fonctions de responsable des investissements au sein de Syz Asset Management. Le groupe a également annoncé la nomination au premier septembre prochain de Florent Guy-Ducrot comme Head of Business Development de Syz Asset Management, où il siègera également dans le comité exécutif. ■

UBS: transfert des actifs vers UBS Suisse dimanche

UBS fixe à dimanche la date de transfert des actifs de ses unités Retail & Corporate ainsi que Wealth Management comptabilisées en Suisse vers l'entité domestique d'UBS. La banque se réserve l'option de modifier la date de cette opération. UBS annoncera tout report de date, précise le numéro un bancaire suisse. UBS Suisse et UBS endosseront conjointement les obligations contractuelles sur ces actifs jusqu'à la date effective du transfert. Cette responsabilité réciproque prendra fin une fois l'opération réalisée. Pour mémoire, celle-ci s'inscrit dans le cadre de la séparation des affaires en Suisse du reste des activités du groupe, pour se mettre en conformité avec la législation «too big to fail». — (ats)

Exemplaire du modèle pharma très évolutif

COSMO. Le groupe milanais coté à Zurich est une sorte de Galenica à son échelle.

STÉPHANE GACHET

Il y a l'annonce de la cotation de Cassiopea, participation détenue à 97% par Cosmo, prévue en dernière partie d'année, qui renforcera le segment pharma-biotech du marché domestique SIX, même si la valorisation devrait rester modeste. Il y aura bientôt la publication complète des détails techniques, du prix d'émission en particulier qui n'a pas encore été précisé. Dans l'immédiat, il y a surtout lieu de se pencher à nouveau sur Cosmo, groupe milanais basé à Luxembourg avec cotation à Zurich (valorisation 2,27 milliards de francs), dont le modèle ne cesse d'évoluer, avec une logique singulière et exemplaire à plus d'un titre. Il y a sans doute un certain parallèle à établir entre Cosmo et le bernois Galenica. Pas tellement dans les moyens déployés ou les domaines de compétence à proprement parler, mais dans la manière d'aménager l'orientation stratégique. Galenica s'est historiquement développé à partir de la distribution de médicaments en Suisse, avant d'entrer dans la



CHRIS TANNER. La direction financière (à Zurich) a toujours été au centre de la stratégie.

pharma à travers une approche très spécialisée (les traitements à base de fer), engagé maintenant dans une diversification qui devrait aboutir à la cotation séparée des deux activités. Le parcours de Cosmo n'est pas sans similitude. L'entreprise est créée en 1997 avec la reprise d'un site de production à façon appartenant à Parke Davis, intégré depuis dans Pfizer. L'approche manufacturing est rapidement complétée par des développements destinés au diagnostic de pathologies du colon. Une entrée très ciblée dans le domaine pharma, comme dans le cas de Galenica. La première décou-

verte est vendue sous licence à un stade d'étude précoce, histoire de dégager du cash pour les développements suivants, qui seront menés jusqu'au seuil de la phase III avant la vente sous licence. Progressivement, le groupe réoriente sa stratégie vers le développement, tout en acquérant une expertise dans la conception et la réalisation d'études cliniques, en parallèle d'une diversification du portefeuille de traitements candidats – dont la dermatologie, à travers Cassiopea. La prochaine étape devrait être l'entrée de Cosmo dans la distribution. Plusieurs partenariats seront donc conclus, dès le début de la commercialisation en 2001, avec Giuliani, Shire, Santharus, puis l'américain Salix en 2014, avec lequel il a même été question de réaliser un reverse take, finalement abandonné. En parallèle, Cosmo s'est toujours montré très actif dans les opérations financières. La stratégie étant là concentrée sur l'approche «product-for-equity». Une logique dans laquelle s'inscrit pleinement le projet de cotation de Cassiopea. ■

Future cotation en Suisse dans la dermatologie

Cosmo Pharmaceuticals envisage la cotation au troisième trimestre sa filiale Cassiopea. Cette opération permettra à l'entreprise italienne cotée à SIX et sise au Luxembourg de réduire sa participation dans Cassiopea à 48%. L'objectif annoncé est de permettre aux deux entités d'apparaître plus focalisées sur leur domaine respectif, tout en conservant une collaboration étroite, Cassiopea conservant sa structure minimaliste. L'opération présente aussi une composante fiscale, précise la direction. En tant qu'entreprise luxembourgeoise, les produits de la vente d'une participation détenue depuis plus d'un an ne sont pas soumis à l'impôt, ce qui est le cas de Cassiopea.

Avec cette offre, Cosmo, compte réduire sa participation dans Cassiopea de 97% actuellement à moins de 50%. La transaction sera une offre publique en Suisse et sera ouverte aux investisseurs institutionnels hors de Suisse, a indiqué mardi la société dans un communiqué. Dans la part des actions offertes pour l'entrée en Bourse, 37,4% sont réservés aux actionnaires actuels de Cosmo. Le président exécutif de Cosmo, Alessandro Della Chà, s'attend à ce que l'intérêt rencontré lors du pré-road show (quelque 40 investisseurs rencontrés à Zurich, Genève, Boston et Princeton) se confirme lors de la mise en cotation. Pour compléter l'argument stratégique, le management souligne que le domaine dermatologique de

Cassiopea est très différent en matière de compétences clés de celui de Cosmo, qui est spécialisée dans les maladies inflammatoires chroniques des intestins et le manufacturing. Cosmo tient cependant à rester étroitement liée à Cassiopea afin de pouvoir continuer à participer au développement du pipeline. Elle restera ainsi actionnaire minoritaire et détiendra deux contrats de collaboration portant notamment sur les prestations de services de la direction financière et de la direction scientifique de Cosmo.

Cosmo avait procédé avec les actionnaires minoritaires à une augmentation de capital de 49,9 mio EUR. Cela lui a procuré les liquidités nécessaires pour assurer ses besoins financiers budgétés jusqu'à fin 2017. A cette date, le produit Winlevi devrait avoir passé les tests cliniques de phase III aux Etats-Unis et en Europe. Cassiopea est spécialisée dans le domaine dermatologique, en particulier les traitements liés à l'acné et l'alopécie. Le portefeuille comprend les quatre substances candidates Winlevi, Breezula, CB-06-01 et CB-06-02. Afin de permettre un développement indépendant de la société, aucun membre de la direction de Cosmo ne siègera au conseil d'administration de Cassiopea. Cette annonce n'a pas provoqué de réaction particulière des investisseurs, l'opération étant déjà connue après une annonce informelle lors de la présentation du résultat annuel en mars dernier. ■

Comment Bobst a assuré sa position de leader

BBGI. Le groupe Bobst à Lausanne-Mex est le premier fournisseur mondial d'équipements et de services pour les producteurs d'emballages. Présentation par Alain Guttmann, président du conseil d'administration, lors de la cinquième session des Rencontres BBGI entre Institutionnels et Top managers suisses. Au menu, la restructuration du groupe après la crise financière de 2008, ou encore les réactions de la société face au problème du franc. Entre 2008 et 2009, Bobst Group avait en effet vu son chiffre d'affaires fondre de près de 550 millions; or si cette référence de l'industrie des machines est aujourd'hui de nouveau sur les rails, c'est notamment grâce à d'importantes décisions stratégiques. D'un point de vue de l'encadrement, l'organisation fut par exemple intégralement repensée pour ajouter de la compétence managériale à celle déjà existante, orientée prioritairement sur la technique et les ingénieurs. Citons également la création d'un business unit spécialisée autour des services, ou encore la mise en place d'un plan d'économies drastique sur le site de production suisse. Ou encore l'orientation vers le principe de production juste à temps, ou le concept de lean manufacturing. En parallèle à ces restructurations, le développement de la présence en Chine, fut également décisif. Les réticences étaient pourtant nombreuses: les machines Bobst, garanties 45 ans, avaient-elles vraiment leur place dans l'économie chinoise du jetable? Il faut

croire que oui, puisque la région représente aujourd'hui 21% des revenus de la société. Il se vend, en volume, autant de machines en Chine que dans toutes les autres régions réunies. Pari réussi donc, pour cette entreprise créée au XIX^e siècle, que d'entrer aussi dans le marché d'entrée de gamme. En 2015, face à la nouvelle configuration monétaire, d'autres défis s'imposent: dans l'impossibilité d'agir sur les prix au risque de voir ses parts de marché fondre, le groupe devra réduire ses coûts de 40 millions de francs ces 16 prochains mois. Au rang des solutions, le développement des achats en Europe ou la continuation de l'amélioration des marges sur les produits fabriqués en suisse sont envisagés. Lors du débat, Alain Guttmann fut notamment interpellé sur le traitement des enjeux environnementaux au sein du groupe: les préoccupations environnementales sont en fait très présentes chez les clients de Bobst, y compris les clients chinois, qui cherchent à réaliser toujours plus d'économies d'énergie ou de matières premières grâce à leurs machines. Les 17 et 18 juin, c'est le secteur télécommunications qui sera traité. — (AF)

L'ORGANISATION
A NOTAMMENT ÉTÉ
INTÉGRALEMENT REPENSÉE
POUR AJOUTER
DE LA COMPÉTENCE
MANAGÉRIALE À CELLE
DÉJÀ EXISTANTE.

LUXE: Richemont reste n°2 mondial et Swatch rétrograde au 6^e rang

Les groupes suisses Richemont et Swatch se maintiennent au top 10 mondial de l'industrie du luxe, selon Deloitte. Le français LVMH reste en tête, avec près de 22 milliards de dollars de ventes dans ce créneau en 2013. Le genevois Richemont, fort de 13,4 milliards de dollars générés dans le très haut de gamme en 2013, défend sa deuxième place, devant Estée Lauder, révèle le nouveau rapport du cabinet de conseil Deloitte publié hier. Avec 8,8 milliards, le numéro un de l'horlogerie Swatch perd un rang à la 6^e place. Sur fond d'aléas monétaires et de bouleversements technologiques, les 100 plus grandes sociétés mondiales du luxe ont réalisé des ventes cumulées de 214,2 milliards de dollars durant l'exercice sous revue. Malgré une croissance de 8,2% sur un an, le secteur a connu un net frein par rapport aux 12,6% affichés en 2012. Sans surprise, c'est le secteur des bijoux et des montres qui a brillé par une croissance de 13,5%, suivi de celui des vêtements et chaussures (+10%). L'engouement pour les sacs et accessoires exclusifs s'est quelque peu refroidi, avec une progression de seulement 4,7% comparé à l'exercice précédent. — (ats)