

## Négociations exclusives avec J&J

**ACTELION.** Le groupe, depuis plusieurs semaines au cœur d'intenses rumeurs de reprise, a annoncé hier être entré en «négociation exclusive» avec Johnson & Johnson. L'entreprise biotech bâloise évoque une possible «transaction stratégique».

Cette information surprenante intervient alors que le groupe américain avait affirmé il y a une semaine avoir mis fin aux discussions avec Actelion. Dans son très bref communiqué, le laboratoire bâlois précise qu'«il ne peut pas y avoir de garantie» que les négociations aboutissent effectivement à une transaction. Il ne fera aucun autre commentaire.

De son côté, le groupe américain a confirmé à Reuters l'ouverture de ces négociations exclusives tandis qu'un porte-parole de Sanofi, qui convoite Actelion,

n'avait pas de commentaire à formuler dans l'immediat au sujet de cette annonce.

A la Bourse suisse, la nominative du groupe Actelion, qui était lanterne rouge la veille, a largement dominé le petit le camp des gagnants hier avec une progression de 6,4%.

Pour rappel, des rumeurs récentes font état de négociations «avancées» entre Actelion et le groupe pharmaceutique français Sanofi en vue d'une acquisition. Selon l'agence Bloomberg, une acquisition pourrait être annoncée très bientôt.

Les deux partis envisageraient un prix d'acquisition de 275 dollars par action, valorisant Actelion à 29,6 milliards de dollars, selon des sources proches du dossier citées par l'agence. — (ats)

## Prise de participation saoudienne

**ZUR ROSE.** Le groupe saoudien Al Faisaliah, via sa holding Matterhorn Pharma Holding (MPH) basée aux Iles Caïman, désire s'emparer d'une participation entre 2,4% et 10% dans la pharmacie en ligne. Le conseil d'administration de l'entreprise thurgovienne a décidé de ne prononcer aucune recommandation.

La société saoudienne, qui veut devenir actionnaire à long terme, a lancé une offre publique d'acquisition des titres négociables aux actionnaires de Zur Rose, a indiqué hier la société basée à Frauenfeld. Dans un communiqué séparé, MPH précise que l'offre d'acquisition porte sur 100.000 actions d'une valeur nominale de 5,75 francs.

MPH se réserve le droit d'acquiescer jusqu'à 400.000

actions. La holding du groupe saoudien et ses sociétés affiliées détiennent actuellement 0,5% des actions de Zur Rose. L'offre d'acquisition propose 76 francs en liquide par action, ce qui constitue une prime de 30,85% par rapport à la moyenne du cours des actions entre le 27 septembre et 19 décembre 2016, ajoute MPH.

L'offre court depuis hier jusqu'au 13 janvier. Elle peut être éventuellement prolongée jusqu'au 20 janvier. Le conseil d'administration de Zur Rose précise ne connaître aucun actionnaire «important» voulant vendre ses parts. Il «constate que depuis quelques mois l'intérêt accru des investisseurs connaît aussi des retombées dans le développement du cours correspondant», note la société. — (ats)

## La volonté d'annuler une réduction de prix

**NOVARTIS.** Le groupe fait recours contre une décision des autorités colombiennes sur le médicament Glivec.

Novartis a décidé de recourir contre un abaissement des prix du médicament oncologique Glivec décidé par les autorités colombiennes, a indiqué hier le laboratoire bâlois. Le groupe pharma souligne que trois produits génériques du Glivec sont disponibles sur le marché colombien, utilisé par trois quart des patients sous traitement dans ce pays.

Le laboratoire suisse a déposé une demande d'annulation contre la décision du ministère colombien de la Santé d'abaisser le prix du Glivec à 27,60 dollars, contre 49 dollars précédemment. Cette baisse intervient dans le cadre d'une réduction des dépenses de santé dans le pays et après l'échec des négociations entre le groupe Novartis et le gouvernement de Bogota, avait rapporté l'agence Reuters.

Novartis a également souligné que le prix du Glivec, déjà abaissé

à deux reprises, était inférieur aux exigences locales, dans une réaction envoyée à AWP. Selon le groupe, le tarif du Glivec en Colombie et parmi les plus bas en comparaison mondiale.

La société bâloise a expliqué ne pas entamer cette procédure de contestation en raison des aspects financiers – les ventes de Glivec ont représenté 12,8 millions de dollars en 2015 – mais à cause «du précédent dommageable qui pourrait s'appliquer à d'autres traitements protégés par des brevets en Colombie et dans d'autres pays». ■

CETTE BAISSÉ INTERVIEN  
DANS LE CADRE  
D'UNE RÉDUCTION  
DES DÉPENSES DE SANTÉ  
ET APRÈS L'ÉCHEC  
DES NÉGOCIATIONS ENTRE  
NOVARTIS ET BOGOTA.

### NOVARTIS: licence de trois médicaments aux Etats-Unis

Novartis a accordé les droits de commercialisation de trois médicaments pour traiter la bronchopneumopathie chronique obstructive (BPCO) à Sunovion aux Etats-Unis. La société américaine, Novartis a annoncé hier avoir conclu un accord de licence pour Utibron Neohaler, Seebri Neohaler et Arcapta Neohaler. L'accord porte uniquement sur la commercialisation des trois médicaments aux Etats-Unis. Novartis continuera de les fabriquer pour Sunovion et il conservera leur commercialisation hors des Etats-Unis.

### KUROS: une demande d'homologation dans l'UE

La société de biotechnologie Kuros Biosciences a fait parvenir aux autorités réglementaires européennes une demande d'homologation portant sur son produit destiné à cicatrifier les plaies Neuroseal. La demande porte sur la reconnaissance de mise en conformité (CE) au sein de la Communauté européenne de Neuroseal comme produit médical de classe III, a-t-elle indiqué hier. Cette homologation est nécessaire pour commercialiser un produit dans l'Union européenne. Neuroseal est une étoffe d'un nouveau type destinée à être appliquée après une opération au crâne afin de favoriser la cicatrisation, lit-on. Le directeur financier de la société Harry Welten avait déclaré en septembre que le potentiel de chiffre d'affaires pour des produits comparables se montait à environ 150 millions de dollars.

### NESTLÉ SKIN HEALTH: le CEO va renoncer à son poste

Le CEO désigné de la division Nestlé Skin Health, Paul Navarre, va renoncer à son poste. Le groupe alimentaire veveysan invoque les précédentes activités de M. Navarre pour motiver cette décision. Stuart Raetzmann occupera à titre intérimaire la fonction vacante. Il dirige actuellement Galderma, l'unité la plus importante de Skin Health. La nomination de Paul Navarre remonte au mois d'octobre. Selon le communiqué publié à l'époque, le CEO désigné assumait alors la présidence d'Allergan International. Il devait remplacer le démissionnaire Humberto Antunes, qui avait quitté la tête de Skin Health à fin octobre, pour donner une nouvelle orientation à sa carrière. La division produit notamment les crèmes solaires Daylong. La division propose, par ailleurs, des produits en automédication et sur ordonnance. — (ats)

## La compagnie n'échappera pas aux quotas d'émissions de CO<sub>2</sub>

**SWISS.** Pas d'exemption au système d'échange de l'Union européenne contrairement à d'autres pays tiers.

Alors que d'autres pays tiers sont exemptés, Swiss reste soumise au système d'échange européen de quotas d'émission de CO<sub>2</sub>. Le transporteur aérien n'a pas obtenu gain de cause auprès de la Cour de justice de l'Union européenne qui a reconnu hier à l'Union européenne le droit de traiter différemment les pays tiers.

La compagnie aérienne Swiss plaide l'égalité de traitement de la part de l'Union européenne envers tous les pays tiers. Mais la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) ne l'entend pas ainsi: «Le principe d'égalité de traitement ne s'applique pas aux relations de l'Union européenne avec des pays tiers», a-t-elle statué dans son jugement hier à Luxembourg.

L'Union européenne doit pouvoir préserver sa «capacité d'action politique sur le plan interna-

tional», écrivent les juges européens. «L'Union doit, donc, être en mesure de faire ses choix politiques et d'opérer, en fonction des objectifs qu'elle poursuit, une distinction entre les pays tiers, sans être tenue d'accorder un traitement égal à tous ces pays.»

Swiss International Air Lines SA contestait la décision de l'Union européenne, en 2013, de libérer les compagnies aériennes de la plupart des pays tiers opérant sur son territoire de l'obligation de verser une taxe sur leurs émissions polluantes. Introduite début 2012 afin de limiter le réchauffement climatique, cette obligation avait suscité une levée de boucliers.

Deux tiers des membres de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) s'y étaient vivement opposés. Certains poids-lourds avaient même envisagé des mesures de rétorsion.

L'Union européenne avait alors cédé et suspendu temporairement la mesure. Mais pas pour les vols depuis et en direction de la Suisse.

La Commission européenne avait expliqué la différence de traitement de la Suisse par le fait que ce pays poursuivait des objectifs de politique climatique comparables à ceux de l'Union européenne. De plus, elle rappelait que Berne et Bruxelles négociaient depuis l'année 2011 un couplage de leurs systèmes respectifs d'échange de quotas d'émission de CO<sub>2</sub>.

La compagnie aérienne Swiss avait porté l'affaire devant la

Cour d'appel britannique, un pays où les échanges de quotas lui coûtaient le plus cher. Le tribunal britannique a demandé à la CJUE de vérifier si le principe d'égalité de traitement devait s'appliquer à la décision de l'Union européenne envers la Suisse.

Swiss a pris note hier de la décision, défavorable pour elle, de la Cour européenne et va en évaluer les conséquences pour la compagnie. Elle n'a pas souhaité faire d'autre commentaire.

La CJUE interprète et veille à la bonne application de la législation européenne. Ses décisions sont contraignantes pour les tribunaux des pays membres. — (ats)

LA COMMISSION EUROPÉENNE AVAIT EXPLIQUÉ  
LA DIFFÉRENCE DE TRAITEMENT DE LA SUISSE  
PAR LE FAIT QUE LE PAYS POURSUIVAIT  
DES OBJECTIFS DE POLITIQUE CLIMATIQUE  
COMPARABLES À CEUX DE L'UNION EUROPÉENNE.

## Des Bombardier pour l'expérience

**LORENZO STOLL.** Convaincu et très convainquant aux Rencontres BBGI sur le développement de Genève-Aéroport.

Pour la dernière session de l'année des Rencontres BBGI entre Institutionnels et Top Managers Suisses, l'asset manager basé à Genève recevait Lorenzo Stoll, directeur général de SWISS pour la Suisse romande. Également membre de la direction générale de Swiss International Air Lines, il pilote le redéploiement de la compagnie à Genève Aéroport depuis octobre 2013.

Sans détours, Lorenzo Stoll rappelle que le premier défi sur le marché du transport aérien est celui de la rentabilité. Le grounding de Swissair en 2001, traumatisme national, aura d'ailleurs permis d'attirer l'attention du public sur cette exigence. Or l'addition des coûts d'exploitation est salée: 200.000 francs environ pour un vol Genève-New York. Pour offrir un aller-retour quotidien, il faut, 280 collaborateurs sur base annuelle, pour 236 passagers. Swiss, propriété du groupe Lufthansa depuis 2005, peut cependant se targuer d'une marge de 9%. Elle est en

moyenne de 3% pour le secteur selon l'IATA, contre 19% pour les aéroports.

La concurrence du low-cost, avec des prix toujours plus bas, ainsi que des compagnies du Golfe, incite elle aussi Swiss à se réinventer. D'autant plus qu'en termes de positionnement géographique, avec le déplacement du marché vers l'Asie, la compagnie se doit de conserver et d'améliorer sa compétitivité en Europe et sur les vols long-courriers. Un défi que la direction, avec Lorenzo Stoll, entend bien relever. En d'autres termes, parvenir à distinguer le service de Swiss – des prix sommes toutes comparables à Easyjet – face à ce qu'il appelle «l'effet Airbnb», à savoir le fait que les consommateurs ne sont plus prêts à dépenser aujourd'hui les mêmes sommes qu'auparavant pour leurs voyages.

Une démarche qui passe par la défense de la qualité suisse, en cherchant toujours à améliorer l'expérience du voyage, au sol

comme en vol. Il s'agit aussi de reconnaître les conséquences du passé. Le retrait de Swissair de Genève en 1996, avec le Projet Calvin en particulier (2013-2016) pour le redéploiement de la compagnie à Genève. Swiss a ainsi triplé les destinations entre 2013 et 2016, a créé 150 de navigateurs francophones et a déployé un marketing spécifique en Suisse romande. Car, comme aime le rappeler Lorenzo Stoll, «les Romands préfèrent les croisières aux Gipfeli...».

La suite? Pour 2016-2018, Swiss poursuit sur sa lancée et annonce son plan «Geneva Reloaded». Ce dernier passe entre autres, par l'affectation à Genève de 8 des 30 Bombardiers C Series acquis par Swiss pour le renouvellement de sa flotte court et moyen-courrier. Cet avion de nouvelle génération permet de diminuer les émissions de CO<sub>2</sub> de 20% et l'impact sonore de près de 50%. Il offre une expérience de vol beaucoup plus confortable et moderne. Par là-même, une ré-

ponse sans appel à la polémique du mois d'août qui annonçait que Lufthansa chercherait à revenir à la baisse le nombre de lignes desservies par Swiss au départ de Genève.

Au contraire, la fréquence de certains vols pourrait sensiblement augmenter. Un investissement qui devrait permettre de «valoriser la valeur ajoutée» selon Lorenzo Stoll, en améliorant l'expérience des passagers. L'équipe romande travaille sur de nouveaux services, comme l'ouverture récente du salon SWISS Business à tous les passagers, buffet, détente et espaces de travail au calme compris, moyennant un tarif unique de 39 francs. D'autres, notamment en direction des familles, devraient bientôt être annoncés.

Le cycle de conférences reprendra les 24 et 25 janvier à Genève et à Lausanne, avec Christian Lüscher, pour une présentation sur la réforme fiscale des entreprises (RIE III), soumise au vote le 12 février 2017. ■