

INDICE CREA ET PRÉVISIONS UBS

L'économie suisse se renforce

PAGE 4

PLATEFORME ROMANDE POUR SENIORS L'immense potentiel de Gozen

PAGE 4

MARCHÉ MOINS DYNAMIQUE EN SUISSE Les fusions de PME ont fléchi

PAGE 5

CROISSANCE RASSURANTE DES VOLUMES Bary Callebaut tient sa ligne

PAGE 7

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE PEACH PROPERTY Cap sur l'Allemagne

PAGE 5

MARCHÉ DE LA CYBERSÉCURITÉ AdNovum en pleine croissance

PAGE 8

REBOND DES RECETTES ANNUELLES Cargill dopé aux protéines

PAGE 11

500^e PROJET SOUTENU PAR VENTURE KICK Feeltronix (EPFL) à l'honneur

PAGE 20

Le Paléo a atteint sa dimension idéale



FESTIVAL. C'est l'un des événements majeurs en Suisse romande et son impact régional n'est pas négligeable. Entretien avec Christophe Pilet, responsable finances et ressources humaines, notamment sur la croissance du festival et son ancrage local. **PAGE 8**

Seniors et pénurie de main-d'œuvre: le défi

MARCHÉ DU TRAVAIL. L'allongement de la vie active pourrait être une réponse aux tensions sur l'emploi. Selon UBS.



EXPLOSIF. Près de 690.000 personnes actives quitteront le marché de l'emploi sur la prochaine décennie. Pour 480.000 remplaçants.

STÉPHANE GACHET

C'est un serpent de mer et il a les tempes toujours plus grises: quelle place donner aux seniors dans un marché de l'emploi en mutation forcée. Le département d'analyse économique d'UBS se penche sur cette question épineuse et part de ce constat à double tranchant: d'une part la Suisse fait face au défi de la pénurie de main-d'œuvre à moyen ou long terme, d'autre part, l'intégration des plus de cinquante ans apparaît toujours plus problématique. UBS n'apporte pas de réponse univoque et insiste plutôt sur la nécessité de porter haut ce débat et construire dès aujourd'hui des

postes vers toujours plus de flexibilité et vers des conditions cadre permettant d'allonger la durée de la vie active. Les experts, qui ont présenté leurs conclusions hier à Zurich, ont été questionnés à leur tour sur la manière dont UBS anticipe cette situation sociale explosive. La banque, assure-t-on, ne se contente pas de théoriser et a déjà entamé la mise en place de mesures concrètes pour favoriser cette flexibilité en interne. Il est en particulier question d'un grand programme de formation continue, qui apparaît dans la recherche comme l'un des axes de travail et un support essentiel à l'avenir pour prolonger la vie active des seniors. **PAGE 4**

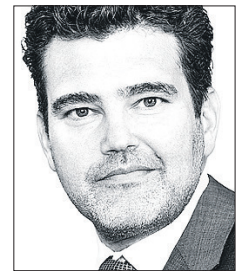
Nouvelle identité avec la Geneva Lake Region

ELSA FLORET

Aujourd'hui sort la dernière étude immobilière réalisée conjointement par Partner Real Estate - Knight Frank et Wüest & Partner, présentée sous la forme de carte didactique. Elle

apporte des réponses concrètes aux besoins d'implantation d'entreprises, grâce à une vision détaillée par quartier du prix de l'immobilier commercial pour les cantons de Genève, Vaud et Zurich. «Notre connaissance du territoire nous permet d'accom-

pagner les décideurs dans leur choix en leur donnant les clés de lecture des espaces à disposition. Dépasser l'identité d'une région au profit de la Geneva Lake Region semble la solution qui se profile pour le futur», préconise Robert Curzon Price. **PAGE 5**



ROBERT CURZON PRICE. CEO de Partner Real Estate - Knight Frank.

La Thaïlande et Hong Kong pèsent sur DKSH

ASIE. Le spécialiste du continent a réalisé une croissance organique inférieure aux attentes.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les résultats semestriels contrastés de DKSH n'ont pas été appréciés par les investisseurs. Les dernières adaptations des analystes avant la publication des chiffres les avaient pourtant déjà préparés quelque peu à ce que le groupe a présenté hier. Les deux marchés importants pour la division Consumer Goods, la Thaïlande et Hong Kong, ont provoqué un recul de son chiffre d'affaires. La reprise très attendue de part et d'autre ne s'est pas encore concrétisée. Il manque notamment la demande touristique en provenance de Chine, respectivement une situation politique plus apaisée, avec la tenue d'élections générales. Dans l'intervalle, les consommateurs restent prudents.

Au sein du groupe, la division Santé paraît ainsi plus que jamais porteuse des résultats. Elle a encore réalisé une belle croissance, même si elle n'est plus à deux chiffres, comme au cours des années précédentes. L'intérêt pour Zuellig Pharma, confirmé hier, s'inscrit dans ce contexte. Cette acquisition ferait naître le leader incontesté de la distribution dans ce domaine en Asie. Ce ralentissement au niveau de la croissance organique ne remet pourtant guère en cause la pertinence du positionnement du groupe. Le nouveau CEO Stefan Butz n'entend guère le changer par rapport à son prédécesseur devenu président du Conseil d'administration Jörg Wolle. Les marchés asiatiques nécessitent toujours de l'expertise locale. **PAGE 6**

PHILIPPE REY

Partners Group reste une société extraordinaire dans le secteur de la gestion d'actifs. Spécialisé dans le non coté (marchés privés dont le private equity), ce groupe global avec une forte présence locale continue à augmenter fortement la masse sous gestion. Celle-ci a atteint 57,8 milliards d'euros au 30 juin 2017, contre 54,2 mil-

liards à fin 2016, ce qui correspond à une croissance annualisée de 14%. Avec un levier opérationnel considérable. Les investisseurs se montrent avides d'alternatives aux classes d'actifs traditionnelles qui s'avèrent aujourd'hui surévaluées. Partners Group agit très sélectivement dans le choix de ses investissements en identifiant des opportunités avec des valorisations stables. **PAGE 7**

A nos lecteurs, annonceurs et partenaires

Fréquence estivale de parution

Comme les années précédentes, *L'Agefi* adapte sa fréquence de parution pendant l'été.

Dès la semaine prochaine, le journal paraîtra les mercredis et vendredis, avec un contenu approprié. Reprise du rythme quotidien le lundi 21 août.

Le site de *L'Agefi* continuera d'être mis à jour quotidiennement. L'essentiel de l'actualité sera disponible sur www.agefi.com. Des précisions peuvent être obtenues auprès de notre service lecteur. (abo@agefi.com)

A L'INSTAR DU JET D'EAU, NOUS FÊTONS
125 ANS D'EXISTENCE À GENÈVE



9 771421 948000 5 0 2 0

«Il faut penser le territoire de manière globale et non cantonale»

IMMOBILIER. Des cartes didactiques de Partner Real Estate - Knight Frank répondent aux besoins d'implantation des entreprises étrangères.

ELSA FLORET

Comment les entreprises font-elles leur choix lorsqu'elles décident de s'implanter en Suisse? Quels sont les territoires, qui offrent les meilleurs potentiels de développement et de rapport qualité-prix? La dernière étude réalisée conjointement par Partner Real Estate - Knight Frank et Wüest & Partner, présentée sous la forme de carte didactique, apporte des réponses concrètes à ses questions tout en donnant une vision détaillée par quartier du prix de l'immobilier commercial pour les cantons de Genève, Vaud et Zurich. Force est de constater que l'attractivité pour les centres-villes, compte tenu des prix immobiliers relativement élevés, est réellement en baisse.

Lancée aujourd'hui, la nouvelle édition Snapshot 2017, qui présente une synthèse des prix moyens du loyer qu'un propriétaire peut faire valoir sur un bien immobilier en location en fonction de sa localisation (*lire graphique ci-contre pour l'arc lémanique*). Le Snapshot paraît une fois par an, depuis 2016 pour le canton de Vaud et depuis 2012 à Genève.

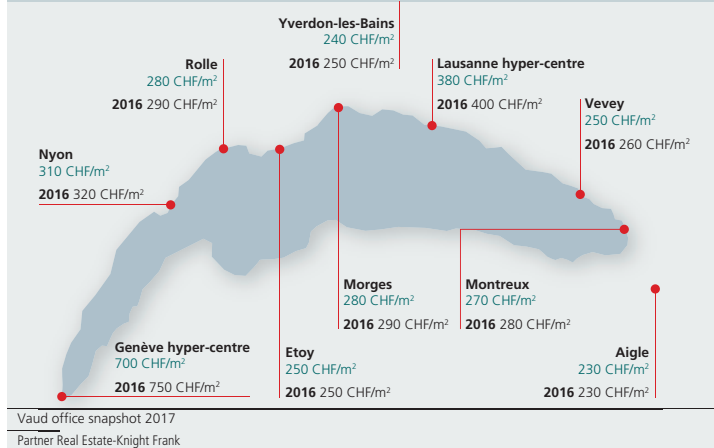
Dans l'hyper-centre, Lausanne s'affiche comme plus attractive que Genève, avec des prix à la location dans l'hyper-centre fixés en 2017 à 380 francs suisses le mètre carré contre 420 en 2012. A Genève, l'écart de prix

est le plus prononcé, avec 700 francs aujourd'hui contre 910 francs en 2012. L'offre abondante des locaux commerciaux au centre-ville (440.000m²), conjuguée à la baisse des activités tertiaires notamment bancaires, explique certainement cette baisse du prix de la location à Genève. Des prix cependant encore nettement supérieurs à ceux valables à Lausanne, une réalité à prendre très au sérieux pour Genève, située à seulement 60 kilomètres de sa voisine.

Face à une concurrence de plus en plus féroce pour attirer des entreprises étrangères, quelles sont aujourd'hui les solutions pour les cantons?

Selon Robert Curzon Price, CEO de Partner Real Estate - Knight Frank, il faut penser le territoire de manière globale et non sous son aspect cantonal, voire communal. «L'aéroport de Genève fonctionne comme un épiceur dans les choix d'une direction sur l'implantation de leur entreprise. Les frontières cantonales s'estompent au profit d'autres critères comme la connectivité (train, autoroutes, etc.), l'offre culturelle, la qualité de cafés-restaurants ou encore le potentiel de talents et de cerveaux à disposition» explique-t-il. En effet, une entreprise peut très bien installer son siège à Genève, sa production ou sa logistique à Yverdon et avoir des collaborateurs dispersés sur tout l'arc lémanique.

TENDANCE À LA BAISSÉ DES PRIX DES BUREAUX SUR L'ARC LÉMANIQUE



Pour le CEO de Partner Real Estate - Knight Frank, cette carte détaillée, accessible sur son site web, donne une vision claire pour les professionnels de l'immobilier quant aux conseils qu'ils peuvent transmettre à leurs clients. Plus de 3000 exemplaires sont distribués.

«Notre connaissance du territoire nous permet d'accompagner les décideurs dans leur choix en leur donnant les clés de lecture des espaces à disposition. Dépasser l'identité d'une région au profit du Geneva Lake Region semble la solution qui se profile pour ses

prochaines années», préconise Robert Curzon Price, qui cherche à établir un référentiel de prix pour améliorer la fluidité des transactions sur le marché. Il encourage aussi à regarder au-delà des frontières et relance l'idée d'une zone franche en France voisine.

Au cours des trois dernières années, Partner Real Estate - Knight Frank, a signé 147 baux pour un total de 47.580 mètres carrés de surfaces louées, ce qui représente une moyenne de 326 francs du mètre carré (contre 1000 il y a 5 ans). Aujourd'hui, parmi ces sur-

faces, seuls 20% représentent des implantations d'entreprise, la grande majorité provenant de déplaçement, déménagement de sociétés déjà installées dans la région. Ce qui n'était pas du tout le cas avant 2011 où les arrivées d'entreprises étaient majoritaires, selon Robert Curzon Price, au bénéfice d'une expérience de 18 ans sur ce marché de courtier, qui reste optimiste quant à la capacité du canton à attirer les entreprises, sous l'effet notamment des grands travaux d'infrastructure dont l'agrandissement de Genève Aéroport et le CEVA. ■

Les PME sont moins dynamiques

FUSIONS-ACQUISITIONS. Son taux a reculé de 3,1% au premier trimestre.

Le nombre de fusions-acquisitions de petites et moyennes entreprises (PME) suisses a légèrement reculé de 3,1% au premier semestre, avec 94 opérations effectuées, a indiqué hier le cabinet de conseil Deloitte. Les rapprochements domestiques ont cependant pris l'ascenseur, au détriment des mariages à l'étranger. Quelque 35 opérations de fusion-acquisitions ont été réalisées entre PME helvétiques, un bond de 16,7% sur un an, tandis que les rachats d'entreprises étrangères ont chuté de 18,9% à 30 entités, selon Deloitte.

«Le nombre plus important de rachats domestiques (...) peut s'expliquer notamment par le contexte politique incertain dans lequel nous continuons d'évoluer», a estimé Jean-François Lagassé.

Les opérations domestiques et les acquisitions de PME suisses par des entreprises étrangères se sont concentrées sur le secteur industriel avec 17 transactions. Les PME actives dans la technologie, les médias et les télécommunications (10 transactions) ont également été très recherchées.

Par répartition géographique, le canton de Zurich a connu l'activité la plus dynamique entre janvier et juin avec 16 transactions, suivi des cantons de Berne et de Vaud (chacun 6 transactions). Au Tessin et dans le canton de Zoug, quatre transactions ont été conclues dans chaque canton. ■

Action collective de la FRC contre VW

DIESELGATE. Cette procédure semble être «la seule solution pour que les consommateurs suisses soient dédommagés».

La Fédération romande des consommateurs (FRC) va lancer en septembre «une grosse action collective» avec ses partenaires européens contre Volkswagen (VW). Cette action devrait aller jusqu'à un procès, selon la secrétaire générale de l'association. Sa préparation est en cours.

«Les Etats-Unis ont obtenu 14 milliards de dollars de VW. Il y a une tromperie du consommateur et en Europe, nous n'avons encore rien obtenu», a déclaré hier Sophie Michaud Gigon dans le Journal du matin sur les ondes de RTS La Première. «Nous ne pensons pas qu'ils (VW, ndlr) voudront négocier et cela ira très clairement jusqu'au procès», a-t-elle précisé.

Une rencontre a eu lieu le 23 juin avec les représentants de l'action de groupe (class action) proposée, une étude d'avocats allemande. Des négociations sont toujours en cours et plusieurs questions juridiques sont encore débattues entre les différentes parties, «plutôt des petits pays», explique Florence Betschart, responsable Droit et politique de la FRC, contactée par l'ats. «Nous vou-

lons nous assurer nos arrières» dans ce «gros dossier avec un énorme groupe en face», tempère l'avocate. La FRC espère «trouver la solution la plus pratique, la plus simple et la moins coûteuse» pour les personnes touchées par le scandale. Elles auraient alors la possibilité de rejoindre cette action en justice de groupe - instrument manquant en Suisse - lorsque celle-ci sera prête.

Les consommateurs lésés pourraient ainsi bénéficier d'un jugement unifié. «Nous pensons que c'est la seule solution pour que les consommateurs suisses soient dédommagés», selon Mme Betschart. Et de préciser qu'il est encore «un peu prématuré» de parler de cette class action «de manière concrète.»

Plateforme bientôt rouverte

Rappelant que la FRC avait invité les possesseurs romands de véhicules VW lésés à s'inscrire sur une plateforme dédiée après que le scandale des moteurs truqués a éclaté le 18 septembre 2015, Sophie Michaud Gigon a expliqué que celle-ci allait être rouverte. - (ats)

Peach Property acquiert encore des immeubles résidentiels allemands

IMMOBILIER. Première transaction après le bouclage du financement de croissance.

Peach Property élargit son portefeuille immobilier avec l'acquisition de 85 logements à Mühlheim an der Ruhr, une ville allemande située en Rhénanie-du-Nord-Westphalie. Le revenu des loyers attendu de l'ensemble des propriétés du groupe progresse à 22,4 millions, précise la société immobilière jeudi.

La transaction devrait être finalisée d'ici le mois de septembre de l'année en cours. Le montant de l'acquisition n'a quant à lui pas été dévoilé.

Les logements rachetés disposent d'une surface habitable totale d'environ 6800 m² et sont loués dans leur ensemble. Ils ont été rénovés à plusieurs reprises au cours des dernières années. Grâce à ce rachat, Peach Property possède désormais 4328 logements.

30 millions d'euros de liquidités

L'acquisition intervient au lendemain de l'annonce d'un emprunt syndiqué réalisé auprès des banques allemandes Sparkasse et Volksbank. Peach Property s'est en effet assuré une première tranche de liquidités de 30 mil-

lions d'euros et le volume de crédit pourra être revu à la hausse jusqu'à 60 millions d'euros. La proximité des logements ac-

quis à Mühlheim an der Ruhr de ceux d'Oberhausen permet de mutualiser la gestion et de renforcer l'efficacité. ■

Concentré sur les banlieues des grands centres urbains

La société immobilière Peach Property est en train d'opérer un virage stratégique important. Partie d'un portefeuille équilibré entre la Suisse et l'Allemagne à fin 2014, les dernières transactions soulignent qu'elle met actuellement l'accent sur notre voisin du Nord. Cela vaut tout particulièrement pour l'immobilier de rendement, tandis qu'en Suisse, Peach Property se focalise sur la réalisation de projets de développement.

La part de la Suisse se réduit d'autant plus que l'entreprise souhaite diminuer la part de ces projets dans son portefeuille (il en reste juste deux). La société poursuit ainsi une stratégie sensiblement différente de celle de Züblin, jusqu'à récemment la seule autre société immobilière suisse active également à l'étranger. Près de deux tiers des collaborateurs de la société se trouvent en Allemagne, à Cologne. Selon l'analyse du CEO Thomas Wolfensberger, le marché allemand offre des perspectives et des opportunités optimales pour générer de la croissance rentable à long terme.

Il se concentre tout particulièrement sur le résidentiel, dans des villes se trouvant dans le périmètre des grandes métropoles. Après l'acquisition de tels objets, Peach Property procède à des mises en valeur. L'actionnaire important depuis avril, Kreissparkasse Biberach, qui a également arrangé le financement de croissance, n'est probablement pas étranger non plus à ces priorités. L'évolution actuelle du taux de change entre le franc et l'euro lui est également favorable. (Christian Affolter)

PENSION: l'indice CS progresse au 2^e trimestre

L'indice des caisses de pension suisses compilé par Credit Suisse a progressé au 2^e trimestre, traduisant les rendements positifs réalisés par les établissements de prévoyance. L'indice, publié hier, a augmenté de 1,84 à 165,87 points d'avril à fin juin. Depuis le début de l'année, ce baromètre a enregistré une croissance de 3,91%, a précisé Credit Suisse.

UBS: licence pour la gestion de fonds en Chine

UBS Asset Management (Shanghai), filiale d'UBS, a décroché une licence pour la gestion de fonds privés en Chine. Le feu vert a été donné par l'Asset Management Association of China (Amac). Les investisseurs institutionnels et les grosses fortunes pourront ainsi se voir offrir des produits dans les domaines des fonds privés onshore, des placements à taux fixe, des actions et des produits combinés.

SPS: la filiale Jelmoli a encore de l'avenir

La société immobilière Swiss Prime Site (SPS) va garder sa filiale Jelmoli, malgré les difficultés que traverse le secteur de la vente au détail. «Notre groupe se développe bien», a indiqué CEO René Zahnd. L'entreprise soloisienne a par ailleurs confirmé ses prévisions pour 2017: hausse des recettes et du résultat.