

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

CONCOURS
UN PORTEFEUILLE DE
10'000.-
À GAGNER
P. 82

SMARTPHONES P.55

ÉNERGIE
VERTE P.57

E-COMMERCE P.50

BIOTECH P.52

GAZ NATUREL P.48

PÉTROLE P.45

TECHNOLOGIE P.42



EN BOURSE

LES SUCCÈS SOUS LA LOUPE

• GLENCORE • • • HIGH FREQUENCY TRADING • • • SCHAFFNER • • • HTC •

• • • MOODY'S • • • HALLIBURTON • • • NETFLIX • • • PRICELINE • • •



PATEK PHILIPPE

GENEVE

Fondez votre propre tradition.

Pour plus d'information veuillez contacter un des partenaires
Patek Philippe ci-dessous.

Une liste complète de nos partenaires en Suisse
se trouve sur patek.com

Bâle

Gübelin AG, Freie Strasse 27
Seiler, Gerbergasse 89

Berne

Gübelin AG, Bahnhofplatz 11
Zigerli & Iff AG, Spitalgasse 14

Interlaken

Kirchhofer Haute Horlogerie II,
Höheweg 56

Lugano

Gübelin AG, Via Nassa 7
Mersmann SA, Via Nassa 5
Somazzi SA, Via Nassa 36

Lucerne

Gübelin AG, Schweizerhofquai 1

St. Moritz

Gübelin AG, Via Serlas/Palace Galerie

Vaduz

Huber Uhren Schmuck, Im Städtle

Zoug

Lohri, Neugasse 9

Zurich

Beyer Uhren und Juwelen,
Bahnhofstrasse 31
Gübelin AG, Bahnhofstrasse 36





Jamais vous ne posséderez complètement
une Patek Philippe. Vous en serez juste le gardien,
pour les générations futures.



Quantième Annuel Réf. 5205G, boutons de manchettes Calatrava.

CO₂

132 g/km – soit une baisse de 13%



La nouvelle Audi A6 Avant avec technologie de construction allégée Audi.

L'un des nombreux avantages de la construction allégée Audi est sans conteste la réduction du poids. Et qui dit véhicule plus léger dit baisse de la consommation et des émissions de CO₂. Celles affichées par la nouvelle Audi A6 Avant 2.0 TDI sont ainsi 13 pour cent inférieures à celles du modèle précédent. Etendues à la série entière, les valeurs de consommation présentent une baisse allant jusqu'à 21 pour cent. Vous pouvez ainsi rouler plus longtemps – en dépensant moins. www.audi.ch/a6avant

Audi A6 Avant 2.0 TDI, 130 kW (177 ch), 1968 cm³. Consommation mixte: 5,0 l/100 km.
Emissions de CO₂: 132 g/km (188 g/km: moyenne de tous les véhicules neufs). Catégorie de rendement énergétique A.

Audi Swiss Service Package+

Réparation 3 ans ou 100'000 km
Service 10 ans ou 100'000 km
Au premier terme échu

L'avance par la technologie



«Vous êtes plus riches»

Il y a des moments où l'on se sent plus riche, avec raison. C'est le cas des citoyens suisses, qui n'hésitent pas à profiter d'un franc exceptionnellement fort. Certains s'offrent quelques jours de vacances supplémentaires dans la zone euro, d'autres vont faire leur shopping de l'autre côté de la frontière, d'autres encore se mettent à réfléchir à l'achat d'une résidence secondaire, à l'étranger bien sûr. On les comprend. Le pouvoir d'achat des Suisses est effectivement dopé lorsqu'ils sortent du pays. Ils auraient tort de ne pas en profiter.

Il s'est pourtant trouvé des voix pour les taxer d'anti-patriotes, en laissant entendre que leurs achats à l'étranger pénalisaient le commerce national. C'est le contraire qui est vrai: par leur attitude mobile et bien informée, ces consommateurs saute-frontière rendent service à l'économie; ils administrent une piqûre de rappel aux importateurs et intermédiaires qui négligent trop souvent de répercuter les gains de change sur les prix au rayon. En faisant jouer la libre concurrence, le shopping transfrontalier rend notre économie plus souple et plus compétitive.

A l'heure où nous mettons sous presse, les marchés financiers sont une fois encore secoués par des crises à répétition et la valeur boursière de nombreuses sociétés est en chute libre. Il existe pourtant des compagnies qui sortent du lot. Notre dossier sur le boom en Bourse présente des firmes qui ont vu leur cours bondir de 100, 200 voire 300% durant la dernière année [lire en page 38]! L'enjeu est évidemment de

savoir si ces croissances vont se poursuivre: c'est précisément la question que nous avons posée aux analystes, pour chacune des entreprises citées.

Le marché des devises présente également des opportunités pour les Suisses qui ont envie de profiter de la force du franc. Car même si notre monnaie continue à jouer le rôle de valeur refuge, on peut considérer avec raison que sa croissance ne va pas se poursuivre éternellement. Ceux qui souhaitent là encore diversifier leurs placements peuvent tourner leur regard vers l'Asie, plus précisément vers Singapour, dont la devise semble présenter un beau potentiel de progression. C'est l'opinion de notre chroniqueur Peter A. Rosenstreich, dont vous pouvez lire la chronique en page 31.

Mais attention à l'euphorie du taux de change. Comment terminer cet édito consacré à la force du franc sans rappeler la fameuse notion de risque, inhérente à tout investissement? La prudence, elle aussi, est une valeur très suisse...



Marc Bürki,
CEO de Swissquote

SWISSQUOTE

Editeur
Swissquote
Chemin de la Crétaux 33
1196 Gland
Suisse
T. +41 44 825 88 88
www.swissquote.ch
magazine@swissquote.ch

**Coordination
du magazine**
Brigitta Cooper

**Réalisation
éditoriale
et graphique**
LargeNetwork
6, rue Abraham-Gevray
1201 Genève
Suisse
T. +41 22 919 19 19
info@LargeNetwork.com
www.LargeNetwork.com

**Responsables
de la publication**
Gabriel Sigrist
et Pierre Grosjean

Direction de projet
Ludovic Chappex

Coordination
Luise Wunderlich

Rédaction
Claude Baumann
Bertrand Beauté
Didier Bonvin
Gaëlle Chaar
Jean-Cosme Delaloye
Blaise Duval
Joël Espi
Benjamin Keller
Sophie Lebel
Martin Longet
Sylvain Menétrey
Marc Renfer
Daniel Saraga
Quentin Simonet
William Törler
Armelle Vincent

Maquette
Jérémy Mercier

**Responsable visuel
de projet**
Sandro Bacco

Mise en page
Clémence Anex
Sandro Bacco
Caroline Fischer
Sébastien Fourtouill
Olivia de
Quatrebarbes

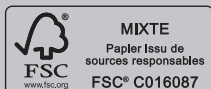
Traduction
Régine Finck
Claudia Grosdidier
Dorothee Hofer
Boris Muller
Annika Schmidt-
Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

Couverture
Photo:
David Mayenfisch
Modèle:
Leha van Kommer

Photographies
Fred Merz/REZO
Marc Wetli
Getty-images
Reuters
Newscom

Publicité
MedienSatellit
Zypressenstrasse 60
8004 Zurich
Suisse
T. +41 43 268 50 39
www.mediensatellit.ch
info@mediensatellit.ch

**Abonnement à
Swissquote Magazine**
CHF 40.- pour 6 numéros
www.swissquote.ch/magazine/f/



INTERVIEW



38

GLOBE



ENERGIE



28



GLENCORE

24



62

PHILIPPE GAYDOUL



34

HTC

SOMMAIRE

- | | | | |
|-----|---|-----|---|
| 1. | ÉDITORIAL
par Marc Bürki | 30. | ANALYSES
Les conseils des
professionnels
pour investir |
| 8. | HIER, DEMAIN | 34. | DIGITAL
HTC s'impose sur le marché
des smartphones |
| 10. | GLOBE | 36. | BOOM EN BOURSE
LES HAUSSES FULGURANTES |
| 20. | VARIATIONS
Les gagnants et
les perdants du marché | | |
| 24. | GLENCORE
L'entrée en Bourse
d'un géant | | |
| 28. | ENERGIE
L'équation post-nucléaire | | |

LES HAUSSES
FULGURANTES

DOSSIER

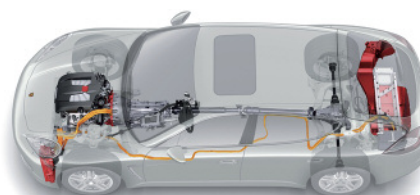
60 64 68 76
EN BOURSE



MARQUES EN CHINE



VOILE



PORSCHE

- 60. PHILIPPE GAYDOUL
Portrait de l'entrepreneur
zurichois
- 64. BRANDING
Les marques s'ajustent
pour la Chine
- 68. HIGH FREQUENCY TRADING
Enquête sur les transactions
éclair
- 76. SWISSQUOTE
Les nouveaux produits
et services de la banque
en ligne

- 82. AUTOMOBILE
Les projets hybrides
de Porsche
- 86. MULTIMEDIA
Le plaisir sans-fil
- 90. VOILE
Cap sur la liberté
- 96. DERNIER MOT
William White, musicien

CODE QR



Ce symbole apparaît en marge de certains articles de ce magazine. Il s'agit d'un Code QR (pour «Quick Response»). Une fois photographié, il permet à un téléphone mobile compatible d'afficher directement la page web relative au sujet. Pour les usagers Swissquote, ce code permet de suivre le cours de l'action de l'entreprise mentionnée, et même d'en acheter ou d'en vendre. Pour télécharger l'application compatible avec votre téléphone: www.swissquote.ch/magazine/code/f/

 COURRIER DES LECTEURS

A la lecture de votre article consacré aux motos roadsters (Swissquote n° 3/2011), je m'étonne qu'il ne soit fait aucune mention des modèles proposés par BMW pour ce segment de marché. Une moto telle que la K 1300 R, au look et au tempérament diaboliques (173 ch, un record pour la catégorie!), aurait eu selon moi toute sa place dans votre sélection.

M. MÜLLER,
ZÜRICH

Cher Monsieur,
Par définition, une sélection ne peut jamais prétendre à l'exhaustivité... On relèvera aussi que dans l'esprit de nombreux motards, l'image de BMW reste encore souvent assimilée à l'automobile. Il est vrai cependant que la marque bavaroise s'est distinguée ces dernières années avec des motos particulièrement innovantes et performantes. Nous aurons l'occasion d'en reparler dans un prochain article!

SWISSQUOTE MAGAZINE

Bonjour,
Juste après avoir lu votre excellent article sur Airbus ainsi que vos pronostics à la hausse concernant le titre EADS (Swissquote Magazine n° 3, juin 2011, ndlr), j'ai découvert sur internet la vidéo (tout ce qu'il y a de plus officielle!) où l'actionnaire de référence Arnaud Lagardère batifole avec une sculpturale mannequin belge qui a une tête de plus (et trente ans de moins) que lui. Il a l'air parfaitement ridicule. Comment peut-il encore être pris au sérieux? Comment un spécialiste mondial des médias, qui dirige à la fois les magazines «Elle», «Paris-Match», la radio Europe 1 et le géant de l'édition Hachette, peut-il aussi mal gérer son image publique? Ma seule explication est que cet homme (héritier du grand industriel Jean-Luc Lagardère) est incompetent. Quand on sait qu'il est appelé à diriger EADS dans quelques mois, en raison des statuts compliqués de ce conglomérat, on a du souci à se faire. EADS, un bon investissement? Je n'en suis pas si sûr.

MORGANE B., NEUCHÂTEL

Votre avis nous intéresse

Commentaires, questions, réactions?
Un article de Swissquote Magazine vous a particulièrement emballé, étonné, énervé?
N'hésitez pas à nous écrire à:
magazine@swissquote.ch

Je lis souvent avec intérêt votre magazine. Mais j'ai été sidéré d'y lire que, lorsque Angela Merkel déclare qu'«il serait important que tous les Européens fassent un peu les mêmes efforts, et que les Grecs, les Espagnols et les Portugais ne partent pas à la retraite avant les Allemands», elle – je vous cite – «sacrifiait à une rhétorique anti-européenne» et se montrait «peu amène» envers les Européens du Sud. On s'attendrait à ce type de jugement de la part de la gauche bien-pensante, mais pas d'une publication animée par des économistes et financiers avertis!

Et en conclusion n'est-ce pas vous qui vous montrez peu amènes vis-à-vis de cette Allemagne qui a travaillé dur et consenti d'importants sacrifices ces quinze dernières années pour restaurer sa compétitivité, intégrer et redresser l'Allemagne de l'Est, et dont la solvabilité a permis aux Européens du Sud de se financer à très bon compte (opportunité dont ceux-ci ont, en bonne partie en tout cas, fait un mauvais usage)?

THIERRY BARBIER-MUELLER, GENÈVE

Cher Monsieur,
Nous admirons bien sûr beaucoup les efforts économiques allemands. En écrivant qu'Angela Merkel se montrait «peu amène» envers les pays du Sud, nous voulions simplement dire que ses propos ne feraient sans doute pas plaisir aux pays concernés. Cela dit, vous avez raison: cette formulation était mal choisie. Merci pour votre lecture attentive.

SWISSQUOTE MAGAZINE



Les inventions suisses sont souvent brillantes: comme nos Warrants.

Obtenir d'avantage: plus de 350 Warrants pour chaque tendance de marché.

Vous avez une opinion claire sur les marchés, souhaitez profiter plus que proportionnellement à l'évolution du sous-jacent et vous assurer des rendements attractifs? Avec notre offre de Warrants (Call/Put), nous offrons aux investisseurs des opportunités intéressantes pour chaque évolution de marché.

Vos avantages:

- Attractif bid/ask spread
- Warrants sur actions SMI, et indices SMI et DAX
- Service de marché secondaire exceptionnel

Vous souhaitez investir?

Vous trouvez nos Warrants auprès de votre banque ou votre courtier en ligne. Tous les documents nécessaires pour l'achat de nos Warrants sont sur le site www.zertifikate.commerzbank.ch

Pour de plus amples informations, veuillez nous contacter au derivatives.swiss@commerzbank.com ou **0800 11 77 11***

*Merci de noter que les conversations téléphoniques seront enregistrées et nous partons du principe de votre consentement.

H I E R

AG AI AR BE BL BS FR GE GL GR JU LU NE NW OW SG SH SO SZ TG TI UR VD VS ZG ZH

NEWELL RUBBERMAID
S'INSTALLE À GENÈVE

La société américaine Newell Rubbermaid, connue en Europe pour ses marques d'instruments d'écriture comme Parker, Waterman, Papermate ou Dymo, a installé à Genève son quartier général pour l'Europe, le Proche-Orient et l'Afrique. La direction de la société estime que le regroupement sur Genève, devrait permettre de réaliser des économies de 50 à 60 millions de dollars par année.

NWL,U

L'AVASTIN TOUJOURS RETIRÉ
DU MARCHÉ AUX USA

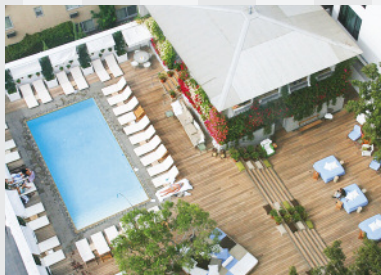
Le médicament Avastin, du groupe pharmaceutique suisse Roche, ne peut toujours pas être utilisé aux Etats-Unis pour traiter le cancer du sein. La Food and Drug Administration, l'autorité américaine de surveillance des médicaments, a maintenu le retrait décidé en 2010. Les conclusions en appel de la SDA stipule que l'Avastin ne serait ni suffisamment sûr ni assez efficace pour traiter le cancer qu'il est censé soigner. Pour Genentech, la filiale de Roche qui met le médicament sur le marché, le manque à gagner représente un milliard de dollars.

ROG

PPR ACTIONNAIRE
MAJORITAIRE DE SOWIND

PPR est depuis début juillet actionnaire majoritaire de la société horlogère Sowind, basée à La Chaux-de-Fonds. La participation du groupe détenteur de marques comme Gucci ou Yves Saint Laurent est ainsi passée de 23 à 50,1% du capital du groupe helvétique. Sowind Group possède les marques horlogères Girard-Perregaux et JeanRichard, ainsi que Sowind Manufacture, une entreprise qui développe et produit un portefeuille complet de mouvements et de montres mécaniques haut de gamme. Le groupe PPR emploie 60'000 collaborateurs et a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 14,6 milliards d'euros.

PP,E

LES HÔTELS EUROPÉENS
PLÉBISCITENT SWISSCOM

Avec 2300 hôtels dans 43 pays, la branche «Hospitality Services» de l'opérateur historique suisse est devenue le leader européen dans le domaine des services internet à l'hôtellerie en juin dernier. C'est grâce à l'accord passé avec le groupe singapourien Planet One, afin d'étendre son activité dans la région Asie-Pacifique, qu'elle occupe désormais ce rang. En 2010, elle avait déjà acquis le danois Wayport dans le but d'assurer sa présence en Scandinavie. La société basée à Genève dessert plus de 250'000 chambres d'hôtel dans le monde et possède des filiales notamment en Allemagne, en France, en Grande-Bretagne et en Russie.

SCMN

ENQUÊTE DE LA
COMCO CONTRE SWATCH

La Commission de la concurrence (Comco) a ouvert une enquête contre Swatch Group. Elle devra déterminer si la décision d'arrêter en 2012 de livrer certains composants horlogers à d'autres marques viole la loi sur les cartels. C'est le groupe horloger basé à Bienne qui a lui-même demandé à la Comco de vérifier sa situation. Swatch désire trouver un accord pour cesser ses livraisons à des tiers, de façon échelonnée. L'horloger suisse se plaint d'être une centrale de production faisant office de «supermarché» pour les autres constructeurs.

UHRN

AMENDE DE 143,7 MILLIONS
MAINTENUE CONTRE SCHINDLER

Le fabricant d'ascenseurs et d'escaliers roulants Schindler devra s'acquitter de l'amende de 143,7 millions d'euros infligée en 2007 par la Commission européenne. Le tribunal de l'Union européenne a confirmé en appel le verdict qui l'accusait d'entente cartellaire. Schindler s'était mis d'accord avec ses concurrents Otis, Kone et ThyssenKrupp pour l'entretien des ascenseurs et escaliers mécaniques en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas. Les entreprises concernées ont été condamnées à payer un total de presque un milliard d'euros.

SCHN

D E M A I N

AG AI AR BE BL BS FR GE GL GR JU LU NE NW OW SG SH SO SZ TG TI UR VD VS ZG ZH

NESTLÉ VA ACQUÉRIR 60% DU CONFISEUR CHINOIS HSU FU CHI

Nestlé est en bonne voie pour devenir actionnaire majoritaire du confiseur chinois Hsu Fu Chi. L'entreprise suisse, qui souhaite acquérir à terme 60% des parts de la société asiatique, a annoncé en juillet dernier vouloir d'abord prendre une participation de 43,5% dans le groupe. Nestlé dépensera au total 1,4 milliard de francs, une fois que tous les actionnaires auront donné leur accord. Hsu Fu Chi a réalisé un chiffre d'affaires de 670 millions de francs en 2010. Elle est détenue à 56,5% par la famille Hsu et emploie 16'000 personnes en Chine.

☒ NESN

NOVARTIS REGROUPE 400 EMPLOIS À ROTKREUZ (ZG)

Novartis va réaffecter 400 emplois en Suisse en réunissant certaines de ses activités à Rotkreuz, dans le canton de Zoug. Le groupe pharmaceutique bâlois va ainsi fermer différents sites dans les cantons de Berne, Zurich et Zoug, des fermetures qui devraient intervenir d'ici à 2013. Ces remaniements concernent notamment le site de Ciba Vision à Embrach (ZH), sur lequel travaillent 88 personnes. Le fabricant de produits ophtalmologiques avait fusionné avec Alcon, racheté en 2010 par Novartis.

☒ NOVN

OMEGA CHRONOMÉTREUR OFFICIEL DU GOLF AUX USA

L'horloger suisse Omega et l'association des golfeurs professionnels aux Etats-Unis, la PGA of America, ont signé un accord de sponsoring à grande échelle. Cet accord, effectif jusqu'en 2016, octroie à Omega le statut de chronomètreur officiel de nombreux événements, un contrat qui lui permet de faire une percée significative dans l'univers du golf aux USA. Avec ses 27'000 membres, la PGA est la plus importante association de golfeurs au monde. La firme détenue par Swatch Group proposera également des modèles de montres réservés spécialement aux professionnels de la PGA.

☒ UHRN

LONZA RACHÈTE L'AMÉRICAIN ARCH CHEMICALS

Le fabricant bâlois de produits pour l'industrie pharmaceutique a conclu début juillet un accord pour racheter l'américain Arch Chemicals pour un montant de 1,25 milliard de francs. La société américaine est spécialisée dans les biocides – une substance qui combat les organismes nuisibles dans le traitement de l'eau –, la protection des matériaux et l'hygiène. Son chiffre d'affaires s'élève à 1,25 milliard de dollars, avec 3'000 employés répartis sur 23 sites. Cette opération permet à Lonza de créer le leader mondial du contrôle microbien, pour un futur chiffre d'affaires estimé à 1,6 milliard de francs dans cette branche.

☒ LONN

LE SPÉCIALISTE DES PROGICIELS BSB À GENÈVE ET À ZURICH

L'éditeur belge de progiciels et prestataire de services informatiques BSB a ouvert deux bureaux à Genève et à Zurich dans le but de se développer sur le marché suisse. Fondée en 1995, l'entreprise emploie déjà 400 personnes en Belgique, en France, au Luxembourg et en Irlande. BSB fournit surtout des solutions informatiques pour les banques et les assurances et souhaite se concentrer plus précisément sur les banques de gestion et les assureurs-vie sur le territoire helvétique.

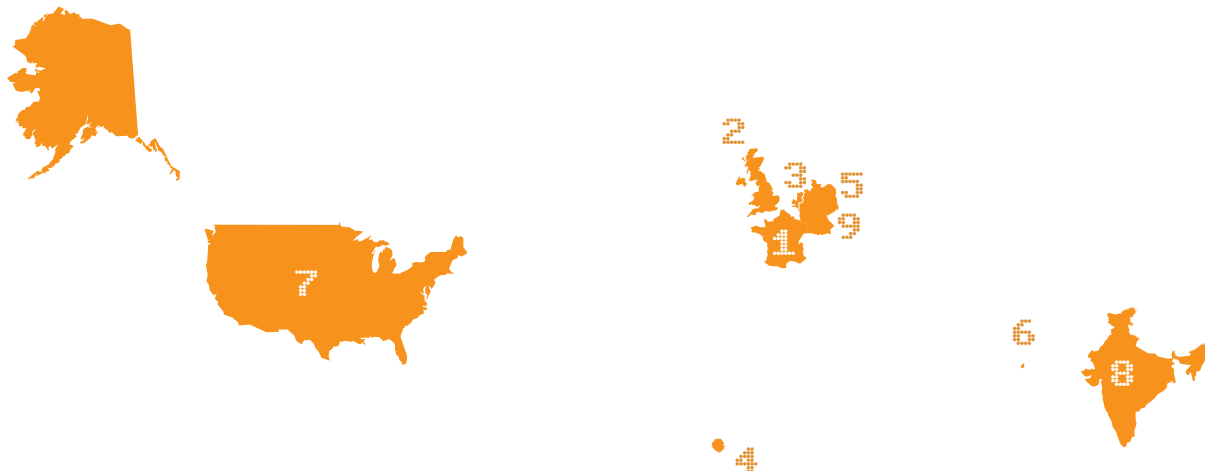
☒ BSB

LLOYDS LICENCIE 15'000 EMPLOYÉS MAIS ÉPARGNE LA SUISSE

Dans le but d'économiser 1,5 milliard de livres par an, Lloyds Banking va licencier 15'000 personnes à travers le monde d'ici à 2014 et segmenter ses implantations. La banque sera désormais divisée en deux marques, Lloyds TSB Private Banking et Bank of Scotland Private Banking. La Suisse, elle, échappe à ces mesures. La banque britannique, en restructuration, va déléguer la gestion internationale de patrimoine à son siège genevois. Lloyds souhaite développer ses activités dans ce secteur, et espère y augmenter ses revenus de 50%.

☒ LLOY,GB

GLOBE



1 NOUVEAU RETARD POUR LE RÉACTEUR NUCLÉAIRE D'EDF

EDF a annoncé un nouveau report de deux ans pour son projet de réacteur nucléaire de nouvelle génération à Flamanville, dans le département de la Manche. La production des premiers kilowatt-heure devrait ainsi démarrer en 2016 et non en 2014. Ce retard porte à 6 milliards d'euros le coût total du projet, soit le double du montant initialement prévu. En juillet 2010, EDF avait déjà annoncé le report du lancement de l'EPR à Flamanville. Le délai dans la mise en service du futur réacteur nucléaire a été décidé en accord avec le constructeur du réacteur Areva, le responsable du génie civil Bouygues et le fournisseur du turboréacteur Alstom.

📰 EDF,E



2 PIRATAGE MASSIF CHEZ SEGA EUROPE



Après Sony, c'est le producteur japonais de jeux vidéo Sega qui s'est fait pirater l'un de ses sites internet, en juin dernier. Les données de plus d'un million de clients ont été dérobées. Le site Sega Pass, basé à Londres et exploité par Sega Europe, ne contenait pas de données de cartes de crédit. Des noms, des dates de naissance et des mots de passe cryptés ont tout de même été volés par les pirates.

📰 6460,XT



3 RABOBANK LICENCIE 1200 PERSONNES

L'établissement néerlandais Rabobank va supprimer plus de 1200 emplois à son siège social d'Utrecht. La banque espère ainsi économiser 220 millions d'euros sur les deux prochaines années. Rabobank n'avait pas sollicité d'aide publique lors de la crise financière et n'avait pas essuyé de pertes durant cette période. Elle était l'une des rares banques à obtenir une notation de crédits triple A. L'établissement bancaire assure que cette réduction d'effectifs n'est pas liée à une désaffection pour ses produits ou à l'incertitude économique, mais à une volonté d'augmenter son efficacité.



ADDAX & ORYX VISE LA SIERRA LEONE POUR PRODUIRE DE L'ÉNERGIE



L'opérateur suisse en bioénergie Addax & Oryx Group prévoit la construction d'une raffinerie d'éthanol en Sierra Leone. Le groupe a signé, via sa filiale Addax Bioenergy, un contrat avec sept banques européennes et africaines de développement pour ce projet qui devrait voir le jour près de Makeni, la cinquième ville du pays. Une centrale électrique à biomasse devrait également être construite, et fournir environ 20% de la production du pays qui compte 6 millions d'habitants. Le projet emploie déjà 700 personnes et devrait créer 2000 emplois d'ici à 2013.



FUSION ENTRE DEUTSCHE BÖRSE ET NYSE EURONEXT ENTÉRINÉE

Les actionnaires de Deutsche Börse ont approuvé la fusion avec NYSE Euronext le 13 juillet dernier, pour un montant de 9,7 milliards de dollars. Plus de 80% des actionnaires ont ainsi donné leur feu vert pour constituer le premier groupe boursier mondial. Ce type de rapprochements touche tout le secteur, qui souhaite réduire les coûts et se diversifier face à la concurrence des plateformes alternatives comme Instinet, Bats ou Turquoise, qui proposent entre autres avantages de réduire les frais de courtage.



DUBAI AEROSPACE ANNULE UNE COMMANDE DE 35 BOEING

La société aéronautique Dubai Aerospace Industries a annulé une commande de 35 Boeing 737, représentant une valeur de 2,8 milliards de dollars. Dubai Aerospace avait déjà supprimé l'ensemble de ses commandes chez Airbus pour un montant de 5,8 milliards de dollars. Boeing est encore censé fournir 15 modèles 747 et six 777 à la compagnie des Emirats arabes unis. Dubai Aerospace a été fondée en 2006 et a connu un grand succès en 2007, lors de l'apogée du marché. Elle s'était alors engagée pour 200 avions, avant de revoir ses ambitions à la baisse à la suite de la crise financière.

▣ BAB,E



BHP BILLITON S'OFFRE PETROHAWK



Le groupe anglo-australien BHP Billiton va racheter le producteur de gaz américain Petrohawk pour la somme de 12,1 milliards de dollars, renforçant ainsi sa présence dans le secteur du gaz de schiste. BHP Billiton avait déjà acquis en février pour 4,75 milliards de dollars les parts d'un autre américain, Chesapeake Energy, dans un gisement de gaz de schiste en Arkansas. BHP cherche à exploiter cette nouvelle forme d'énergie, également prisée par ses concurrents, dans le but de développer une alternative au charbon.

▣ BLT,GB



TATA GROUP DEVIENT LA PLUS GROSSE ENTREPRISE INDIENNE



Tata Group a dépassé le géant Reliance Industries à la Bourse indienne grâce à un capital s'élevant désormais à 80 milliards de francs. Le groupe dirige entre autres la société Tata Motors, qui avait racheté les constructeurs Jaguar et Land Rover au géant Ford. Les entreprises sidérurgiques du conglomérat Tata Steel et sa filiale Corus constitue le septième fabricant mondial d'acier. Célèbre pour avoir conçu en 2009 la voiture la moins chère du monde, la Nano, l'entreprise indienne a annoncé début juillet avoir lancé la maison la moins chère du monde. D'un prix de 500 dollars, cette maison est constructible en une semaine.

▣ TTM,U



LA DIRECTION DE DEUTSCHE TELEKOM S'OUVRE AUX FEMMES

Le géant des télécommunications allemand a annoncé la nomination de deux femmes sur sept postes à son directoire, qui comptait jusqu'ici uniquement des hommes. C'est Claudia Nemat, 42 ans, qui va prendre au début octobre le poste de directrice des affaires européennes, et Marion Schick, 52 ans, celui de directrice du personnel. En mars 2010, l'entreprise avait lancé une campagne de communication en se fixant l'objectif d'avoir 30% de femmes à ses postes de direction.

▣ DTE,X



«Nous voulons créer des produits que les gens utilisent deux fois par jour, comme leur brosse à dents.»

Larry Page, cofondateur et directeur général de Google, se félicitant de la hausse des profits et du chiffre d'affaires du groupe internet suite au lancement de la plateforme Google+.



«Nous espérons que la culture économique allemande se laissera transférer à la Grèce.»

Le ministre allemand de l'Economie, Philipp Rösler, à l'issue d'une rencontre avec les principales fédérations économiques du pays, le 27 juillet dernier.



«Des erreurs ont été faites à l'intérieur et à l'extérieur de la zone. Si nous avons différentes monnaies dans nos poches, nos destins sont liés.»

Le vice-premier ministre britannique, Nick Clegg, lors d'une visite au siège du Medef à Paris, où il s'est penché sur la crise de la zone euro et plaidé pour un travail commun et des réformes structurelles.



«Comme sur le Titanic, même les passagers de première classe ne seront pas sauvés.»

Le ministre italien de l'Economie et des Finances, Giulio Tremonti, mettant en garde le Sénat italien avant l'adoption du plan d'austérité renforcé, finalement voté le 15 juillet.



«Mon approche a toujours été de prétendre que je ne comprends rien, et d'obliger ainsi les gens qui savent à expliquer leur point de vue.»

Christine Lagarde, nouvelle directrice générale du Fonds monétaire international, dans une interview donnée peu avant de devenir la première femme à diriger cette institution financière internationale. [«The Wall Street Journal», 29 juin 2011]

Un marché clôture, un autre ouvre.

Osez le changement avec les ETF iShares.



Aujourd'hui, sur des marchés devenus mondiaux, le changement démultiplie les opportunités. Mais tous les supports d'investissement ne vous permettent pas d'en profiter. iShares vous ouvre les portes de marchés difficiles d'accès tout en vous assurant liquidité, précision d'exposition et performances. Entrez dans un monde d'opportunités avec les ETF iShares.

Osez le changement avec le n°1 mondial des ETF.
iShares.ch | 0800 33 66 88

BLACKROCK®

Ce document émis par BlackRock Advisors (UK) Limited, société autorisée et réglementée par la Financial Services Authority ("FSA"), est destiné exclusivement à la Suisse. iShares plc et iShares II plc (ensemble ci-après les "Sociétés") sont des sociétés d'investissement à capital variable ayant une responsabilité séparée entre leurs fonds et régies selon les lois d'Irlande et autorisées par le Financial Regulator. L'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA a autorisé BlackRock Investment Management (UK) Limited (London), Zurich branch, Claridenstrasse 25, 8002 Zurich à agir en tant que représentant suisse et JPMorgan Chase Bank, National Association, Columbus, Zurich branch, Dreikönigstrasse 21, 8002 Zurich à agir en tant que banque dépositaire des Sociétés. Le prospectus, le prospectus simplifié, les statuts, les rapports semestriels et annuels les plus récents ainsi que tous les rapports précédents des Sociétés de même que la liste des achats et des ventes réalisés au nom des Sociétés sont disponibles gratuitement auprès du représentant suisse. Avant d'investir, veuillez lire attentivement le prospectus dont vous pouvez obtenir copies auprès du représentant suisse. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et elles ne sont pas constantes dans le temps. "iShares" est une marque déposée par BlackRock Institutional Trust Company, N.A. © 2011 BlackRock Advisors (UK) Limited. Tous droits réservés. Réf. 1720.

SECTEURS

ÉNERGIE

Demande de pétrole en hausse

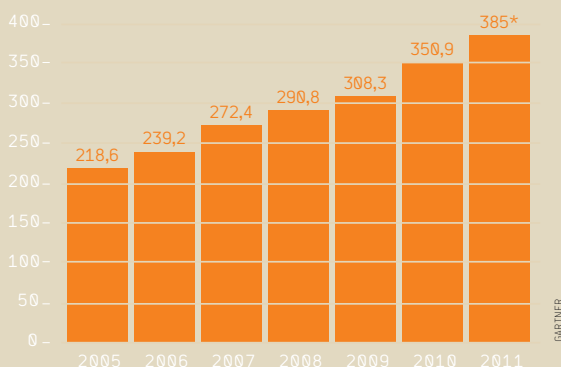
La demande mondiale de pétrole devrait augmenter de 1,5 million de barils par jour (mbj) en 2012, a annoncé en juillet l'Agence internationale de l'énergie (AIE). La consommation d'or noir devrait ainsi atteindre 91 mbj. Cette hausse proviendra des pays émergents d'Asie, du Moyen-Orient et d'Amérique latine. La demande sera par contre en baisse de -0,3% dans les pays de l'OCDE, en raison notamment de la situation financière précaire de plusieurs Etats européens. En outre, l'AIE a annoncé qu'elle ne prévoyait pas de nouveau déblocage de stocks stratégiques pour le moment. Le 23 juin, elle avait libéré 60 millions de barils, provoquant une baisse des cours d'environ 10%.

Les pays émergents dopent les énergies vertes

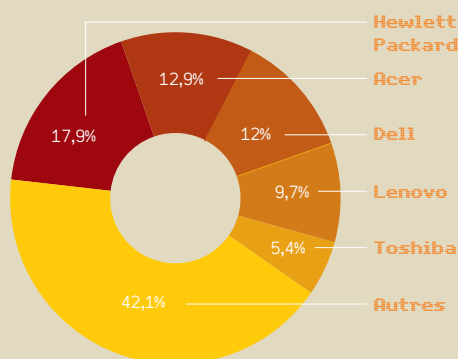
Les pays en voie de développement ont dépensé 72 milliards de dollars dans les énergies renouvelables en 2010, contre 70 milliards pour les pays industrialisés, selon un rapport du Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) paru en juillet. La Chine est devenue le premier investisseur «vert» avec 48,9 milliards de dollars dépensés dans ce secteur (540% de plus qu'en 2004!). Les pays européens ont quant à eux réduit leurs dépenses de 22% à 35,2 milliards. Cela a toutefois été compensé par des projets à plus petite échelle, selon le rapport. L'énergie éolienne continue d'être la plus plébiscitée. Elle a englouti à elle seule 94,7 milliards de dollars en 2010, soit près des deux tiers des investissements.

INFORMATIQUE

Nombre d'ordinateurs vendus
(en millions)



Parts de marché 2010



Les données incluent les ordinateurs fixes et portables, mais pas les tablettes numériques.

Apple est compris dans les chiffres.

* Estimation

L'analyste Gartner a revu à la baisse ses prévisions pour les ventes mondiales de PC en 2011. Elles devraient augmenter de 9,3% seulement par rapport à l'année dernière, à 385 millions d'unités. La précédente estimation prévoyait une croissance de 10,5%. «Les ordinateurs portables ne soutiennent

plus la croissance du secteur, en raison du désintérêt des acheteurs pour les mini-notebooks», a indiqué Ranjit Atwal, directeur de recherche chez Gartner. «L'essor des tablettes tactiles a également freiné les ventes d'ordinateurs», ajoute l'analyste.

LUXE

L'horlogerie suisse vers un nouveau record

Les exportations horlogères helvétiques ont affiché une spectaculaire croissance de 19,3% au premier semestre 2011, à 8,7 milliards de francs. Les trois plus gros acheteurs demeurent Hong Kong, les Etats-Unis et la Chine. Les exportations vers l'Empire du Milieu ont progressé de 47,8% au premier semestre, à 715,1 millions. En poursuivant sur leur lancée, les horlogers suisses pourraient bien battre le record de 17 milliards de francs d'exportations établi en 2008, et ce malgré la force de la devise helvétique.

L'immobilier de luxe flambe

En raison d'une offre déclinante, les tarifs mondiaux de l'immobilier haut de gamme prennent l'ascenseur. En cinq ans, ils ont augmenté de 25% à Londres, de 95% à Hong Kong ou encore de 44% à Paris, selon des chiffres publiés en juillet par Daniel Féau, réseau d'agences spécialisé dans l'immobilier de luxe. C'est à Monaco que les prix sont les plus élevés, selon le cabinet Knight Frank. Dans la Principauté, le mètre carré d'un bien haut de gamme se négocie en moyenne 46'000 euros. Sur ce marché, l'expert immobilier Barnes note une tendance à «l'uniformisation des prix» au niveau international. Des villes comme Paris, Genève ou New York seraient en effet la cible d'investisseurs aisés indifférents à l'emplacement de leurs acquisitions.

HAUSSE

Zong



Success story pour la start-up genevoise Zong, active dans les paiements

réalisés à travers les opérateurs de téléphonie mobile. L'entreprise suisse a été achetée par eBay, propriétaire de la société qui gère le paiement en ligne PayPal, pour 240 millions de dollars.

Porsche



Le constructeur automobile allemand a vendu au premier semestre

plus de 60'000 voitures, une hausse de 37% sur un an. Porsche a notamment livré près de 30'000 unités de son SUV Cayenne, soit la moitié de ses ventes globales et un doublement par rapport à l'année précédente.

Airbus



Le constructeur européen enchaîne les contrats record. Il a enregistré

en juillet une nouvelle commande à 23 milliards de dollars (au prix catalogue) de la part d'American Airline, avec la vente prévue de 260 Airbus A320.

Holcim



Le cimentier suisse a inauguré en juillet une nouvelle usine située à Kolomna, à

100 km au sud de Moscou. Un investissement à 500 millions d'euros qui porte la capacité d'Holcim en Russie à 5 millions de tonnes de ciment par an, contre 2,9 millions précédemment.

BAISSE

Logitech



Le leader mondial des périphériques peine à remplir ses objectifs de

ventes. Le groupe est lâché par des grands actionnaires institutionnels et voit son titre descendre sous les 8 francs, son plus bas niveau depuis mars 2009.

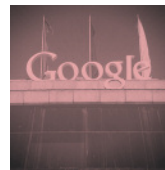
News Corp



Le plus influent des groupes de presse, détenu par l'australien-américain

Rupert Murdoch, a dû fermer son tabloïd britannique «News of the World». Le titre à grand tirage s'éteint après 168 années d'existence pour avoir procédé à des milliers d'écoutes téléphoniques illégales.

Google



Le géant internet est pointé du doigt dans le cadre d'une vaste enquête sur

un possible abus de position dominante. La Commission fédérale du commerce (FTC) devra examiner si Google abuse de sa position dominante pour diriger les internautes sur ses services au détriment de ses concurrents.

Credit Suisse



Credit Suisse va supprimer 2000 postes dans le monde, dont 500 en

Suisse au cours des prochains mois. Au dernier trimestre, la banque a affiché un bénéfice net de 768 millions, soit 50% de moins qu'en 2010 à la même période.

En dollars, le prix à payer par les habitants de la ville de Philadelphie, pris en flagrant délit pour avoir écrit un SMS en marchant dans la rue ou dans tout autre lieu public. Cette loi vise à diminuer les accidents de piétons, cyclistes et véhicules, occasionnés par les passants au regard fixé sur l'écran de leur téléphone mobile.

En dollars, la fortune actuelle du fondateur et directeur de Facebook Mark Zuckerberg. S'élevant à 13,5 milliards de dollars en février dernier, ce bond vertigineux a eu lieu grâce à la vente de 22'000 actions du réseau social à 29,28 dollars chacune.

Dès 2050, le pourcentage que la Suisse pourrait produire en électricité renouvelable (éolien, solaire, biomasse, géothermie), selon l'Académie suisse des sciences techniques (SATW).

En dollars, la perte du secteur des assurances au premier semestre 2011 suite à l'accumulation de catastrophes naturelles de grande ampleur, selon un rapport du réassureur allemand Munich Re. Ce chiffre est cinq fois plus élevé que la moyenne depuis dix ans.

Le pourcentage de croissance que la Grèce devrait maintenir pendant vingt ans pour espérer pouvoir éponger ses dettes libellées en euros. Face à cette impossibilité évidente, la Banque centrale européenne continue à refuser l'idée d'un défaut même partiel de la Grèce.

Le pourcentage de produits contrefaits en Europe qui proviennent de Chine, contre 64% en 2009. Un chiffre révélé par la Commission européenne dans un rapport sur les interventions douanières.

UP

Les salaires des dirigeants en Suisse

En 2010, les administrateurs et dirigeants des grands groupes suisses ont empoché en moyenne une rémunération supérieure de 10% à celle touchée en 2009, selon l'hebdomadaire «Handelszeitung».

La croissance en Europe de l'Est

La reprise économique fait mieux que se maintenir en Europe de l'Est. Le FMI a relevé les prévisions de croissance de la région à 4,3% pour 2011 et 2012 (contre 4,2% en 2010), tandis que la BERD anticipe une croissance de l'ordre de 4,5% pour les deux prochaines années.

Les finances helvétique

L'agence de notation Fitch a attribué la note de dette à long terme «AAA» à la Suisse, la meilleure notation possible, délivrée aux émetteurs présentant les garanties les plus solides.

DOWN

Les exploitations agricoles

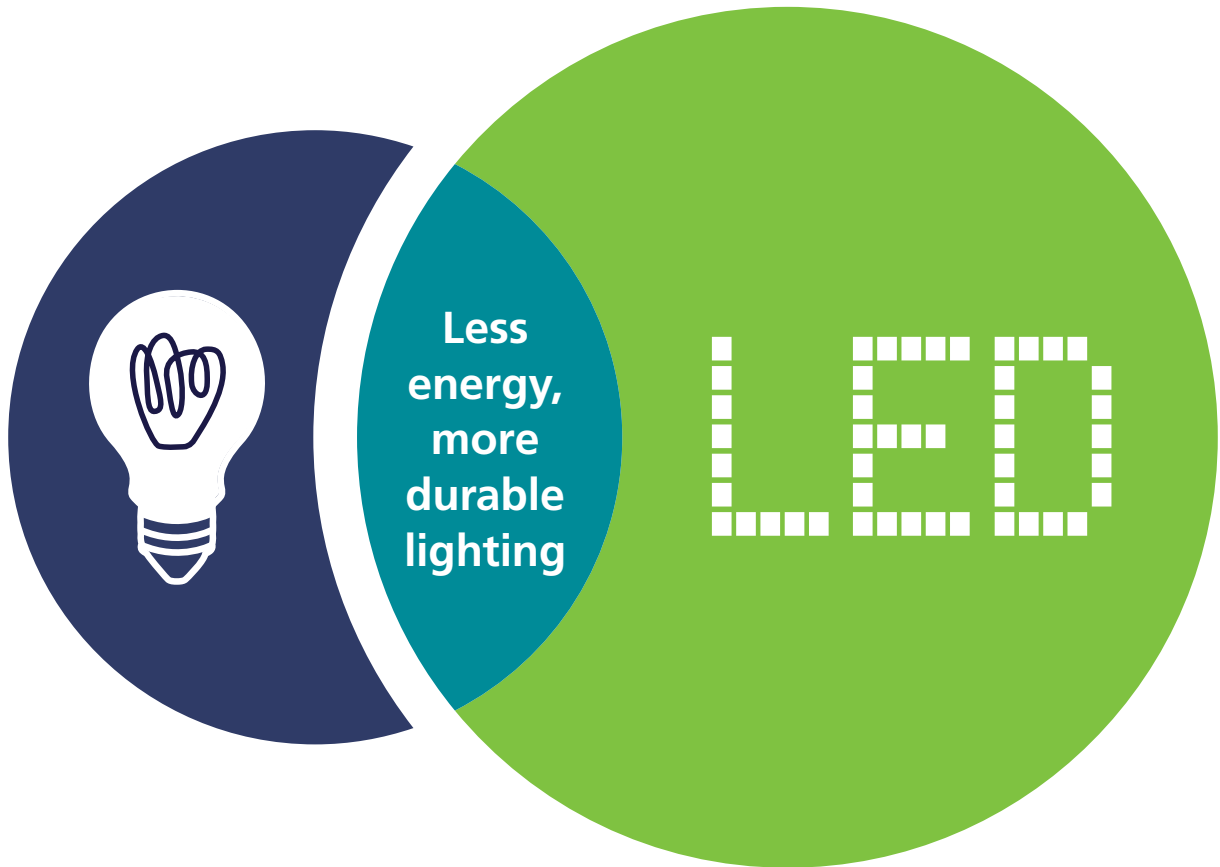
La diminution du nombre d'exploitations agricoles se poursuit en Suisse, selon les derniers chiffres de l'Office fédéral de la statistique (OFS), datant de 2008. En un an, 4500 emplois dans l'agriculture en moins ont été recensés, pour un total de 168'000.

La consommation en Suisse

L'indicateur UBS de la consommation a nettement reculé en juin, en repli de 0,4 point à 1,48 point, atteignant son plus bas niveau de l'année. Selon UBS, le franc fort pourrait avoir permis aux Suisses de consommer davantage à l'étranger, ce qui expliquerait en partie le recul enregistré.

Le PIB helvétique

Le baromètre conjoncturel du KOF a poursuivi en juillet la baisse amorcée en juin, reculant de 0,19 point pour s'établir à 2,04 points. Il s'agit de la diminution la plus importante de la dynamique de croissance du PIB de la Suisse depuis avril 2009.



Efficient LED lighting: making the future bright. Learn more about Sustainability Investing in the energy sector.

SAM is a leading investment boutique focused exclusively on Sustainability Investing. Since its foundation in 1995, SAM has incorporated sustainability criteria into standard financial analysis for companies. SAM's interdisciplinary team of experts and proprietary methodology provide the basis for a broad range of investment solutions with opportunities for enhanced returns. They are also the driving force behind the globally recognised Dow Jones Sustainability Indexes.

member of **ROBECO**

sam-group.com

SCAN

PLACES FINANCIÈRES: LA SUISSE DÉPASSÉE PAR SINGAPOUR EN 2013?



Dans le secteur du private banking, la Suisse perdra en 2013 sa place de leader mondial des places financières au profit de Singapour, selon une étude du cabinet PriceWaterhouseCooper (PWC), publiée à fin juillet. En cause, l'augmentation de la pression régulatoire, tant sur le plan mondial qu'en Suisse. «Un corset réglementaire plus serré accroît les coûts opérationnels dans le secteur bancaire», explique PWC, dont l'étude porte sur 257 établissements dans 67 pays. Jusqu'ici, la Suisse a conservé sa place de numéro un, devant Londres, Singapour, Hong Kong et New York. Pour 2013, le cabinet pronostique le classement suivant: Singapour en tête, suivi par la Suisse, Hong Kong, Londres et New York.

FRANC FORT: LE PESSIMISME GAGNE LES GRANDES ENTREPRISES

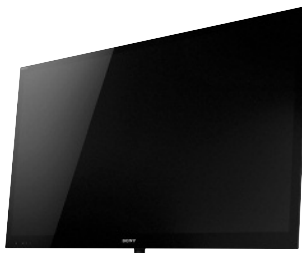
Le franc fort et le risque d'affaiblissement de la demande extérieure inquiètent les chefs des finances des grandes entreprises basées en Suisse. C'est ce qui ressort de la dernière enquête trimestrielle du cabinet Deloitte, publiée à fin juillet. Sur les 73 responsables interrogés, 27% se disent pessimistes, contre 8% trois mois auparavant. A la fin du premier trimestre de l'année, 81% d'entre eux se montraient optimistes pour la conjoncture suisse, contre seulement 58% désormais.

SAMSUNG
PLASMA 3D
modèle PS-64D8080



VS

SONY
LED 3D
modèle KDL-60NX720



EN BREF

Le coréen Samsung s'impose de plus en plus comme le nouveau géant de l'électronique asiatique. Il est sur tous les fronts: la téléphonie mobile, les ordinateurs et bien sûr les écrans TV. Si la 3D peine à décoller, le constructeur mise sur des téléviseurs connectés et son propre App store.

Le japonais Sony continue à accumuler les années noires, entre la catastrophe des comptes PlayStation 3 hackés et des chiffres négatifs. Le constructeur reste cependant toujours innovant sur le front de la télévision. Son récent accord avec Google TV relance l'intérêt pour ses HDTV.

AFFICHAGE

Samsung offre des téléviseurs plasma d'excellente qualité et pour un coût très compétitif. La technologie Plasma, leader du marché de la haute définition, est maintenant dépassée par le LCD et le LED. Le Plasma est bon marché mais implique des écrans plus épais et reste surtout plus énergivore.

Sony offre des téléviseurs accessibles en affichage LED. Cette technologie est celle du futur pour les téléviseurs, gagnant sur de nombreux fronts: finesse, légèreté et consommation. Un écran LED consomme jusqu'à 3 fois moins d'énergie qu'un Plasma.

APPLICATIONS

Samsung a développé son propre magasin d'applications en ligne, lancé il y a environ une année. Les applications dédiées à la TV y sont encore peu nombreuses, environ 200 en juin dernier. Elles ont été téléchargées 3 millions de fois et certaines sont les mêmes que sur les Samsung mobiles.

Quelques applications basiques pour l'instant comme Facebook, Pandora et Twitter. Mais Sony annonce pour cette année que l'Android Market sera disponible sur ses téléviseurs connectés, soit un marché aussi important que l'App store d'Apple.

PRIX

3'999 francs
taille: 162 cm (64 pouces)

3'999 francs
taille: 153 cm (60 pouces)

CHIFFRES

SAMSUNG  SSUN

FONDATION

1938

SIÈGE SOCIAL

SÉOUL CORÉE DU SUD

CEO

GEESUNG CHOI

CHIFFRE D'AFFAIRES

138,7 MIAS \$

CAPITALISATION

124,76 MIAS \$

EFFECTIF

276'000 EMPLOYÉS

SONY  SON1

1949

TOKYO

HOWARD STRINGER

79,62 MIAS \$

32,84 MIAS \$

167'900 EMPLOYÉS



ABONNEMENT

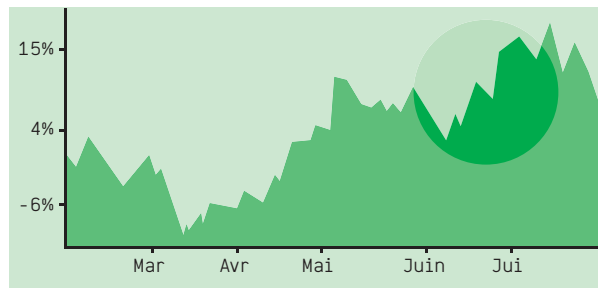
6 numéros pour CHF 40.-

S'abonner en ligne à l'adresse www.swissquote.ch/magazine/f/

VARIATIONS

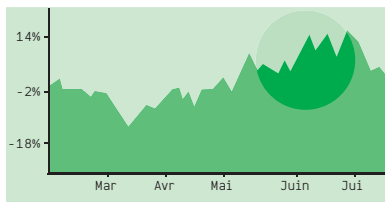
ADIDAS

Le leader allemand des articles de sport s'est adjugé une hausse de 4,14%, à 54,70 euros au mois de juin. Adidas a plus que doublé son résultat net, à 567 millions d'euros sur l'ensemble de l'exercice écoulé, et amélioré sa marge opérationnelle de 2,6 points à 7,5%. Outre le contrôle des dépenses opérationnelles, cette hausse de la rentabilité reflète celle de la marge brute, grâce à une diminution des coûts entrant et le développement des ventes au détail, à plus forte marge. Le chiffre d'affaires d'Adidas a frôlé les 12 milliards d'euros, en augmentation de 15% en données publiées et de 9% hors effets de change. Les ventes ont été portées par des croissances à deux chiffres en Europe centrale et orientale, en Amérique latine et en Amérique du Nord, alors qu'elles ont légèrement



diminué en Chine. Pour l'année en cours, Adidas table sur un bénéfice par action de 2,98 à 3,12 euros, une marge opérationnelle de 7,5 à 8% et une croissance des ventes comprise entre 5 et 10% environ. ADS,X

THYSSENKRUPP



Le numéro un allemand de l'acier a annoncé le 6 mai 2011 un tournant stratégique qui doit le voir se séparer d'actifs pour un montant total de 10 milliards d'euros, soit

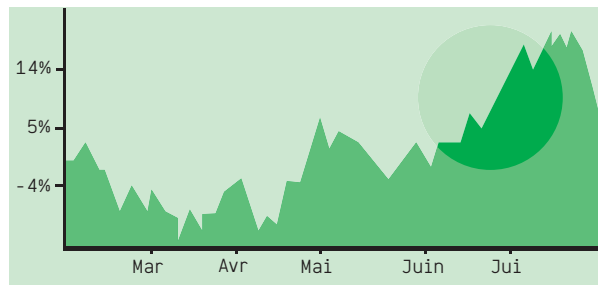
un quart de son chiffre d'affaires total. Les activités du groupe emploient actuellement 35'000 personnes au total. Le directoire de ThyssenKrupp a ainsi décidé de mettre en vente une filiale de fonderie aux Etats-Unis, des activités au Brésil ou encore des divisions qui fabriquent des pièces pour l'industrie automobile. La partie la plus importante de la restructuration consistera dans l'externalisation de la division Stainless Global

(acier inoxydable), d'un volume de 5,9 milliards d'euros. Ces annonces s'ajoutent à quelques cessions déjà annoncées récemment par le géant allemand, notamment dans les chantiers navals. Par ailleurs, le groupe a souligné une nette amélioration de ses résultats, portés par une demande soutenue dans pratiquement tous les secteurs. Depuis le mois d'avril, le titre s'est apprécié de plus de 20%.

TKA,X

VOLKSWAGEN

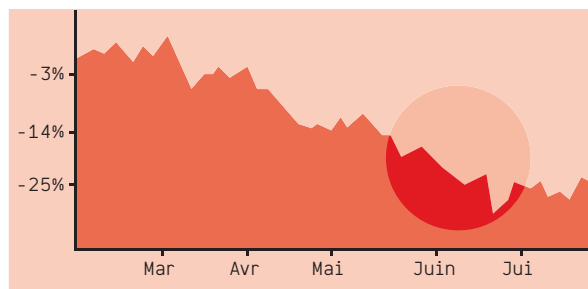
Volkswagen a annoncé, à la fin avril 2011, avoir enregistré au premier trimestre un bénéfice net de 1,71 milliard d'euros, soit un résultat multiplié par trois par rapport au premier trimestre de 2010, mais légèrement en deçà des attentes du marché. Le 24 mai, Volkswagen a inauguré sa première usine aux Etats-Unis depuis plus de vingt ans, en vue d'une offensive sur un marché qu'il peine à conquérir. Le groupe a vendu environ 360'000 véhicules aux Etats-Unis en 2010. Il souhaite y écouler un million de voitures par an d'ici à 2018 et atteindre une part de marché de 6%. Dans la continuation de son expansion, le premier constructeur automobile européen compte vendre plus de 2,2 millions de voitures en Chine en 2011 et conserver une part de marché de 20% dans ce pays dans les années à venir.



Il a par ailleurs indiqué qu'il allait créer une nouvelle marque dans le cadre de ses coentreprises avec les chinois FAW et SAIC. Selon la presse allemande, Volkswagen viserait le créneau des petites citadines à moins de 8'000 euros. VOW3

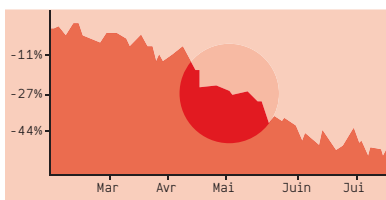
PHILIPS

Le géant néerlandais de l'électronique, dans un trend baissier depuis avril, a vu son action chuter de 9,76% au cours du mois de juin. Cela suite à la publication d'un bénéfice net en baisse de 31,3% au premier trimestre 2011 et à l'annonce de la vente de sa branche téléviseurs, en difficulté, au spécialiste des écrans TPV Technology, basé à Hong Kong. La branche téléviseurs, qui a enregistré une perte opérationnelle (Ebita) de 106 millions d'euros au premier trimestre, deviendra à partir de la fin 2011 une coentreprise; 70% des parts appartiendront à TPV Technology et 30% resteront entre les mains de Philips. Le groupe a fait état d'une «faible demande» pour ses produits, tout spécialement en Europe occidentale et du côté de la grande consommation. Le résultat d'exploitation avant impôts, intérêts et



amortissements, devrait se situer autour de 50 millions d'euros au deuxième trimestre, contre 527 millions d'euros un an plus tôt. Philips indique que des mesures «décisives» seront annoncées d'ici peu, comprenant un nouveau plan d'économies. PHIA,E

BANCA POPOLARE DI MILANO



Au mois d'avril 2011, la Banca Popolare di Milano (BPM) a décidé de procéder à une augmentation de capital – suite à la demande de la

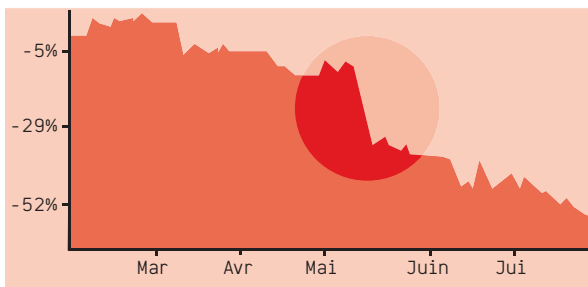
Banque d'Italie de renforcer ses fonds propres. Cette annonce n'a pas suffi pour convaincre le marché et les agences de notation de la capacité de la banque italienne à supporter la crise grecque. Parmi les 21 analystes qui suivent la valeur, 14 recommandent la vente du titre, six sont à «conserver» et un seul conseille d'acheter l'action. Par exemple, Citigroup a abaissé son objectif de 2 euros à 1,40 euro et Macquarie de 2,1 euros

à 1,8 euro. A la mi-juin, une rumeur selon laquelle la banque française BNP Paribas aurait fait une offre «alléchante» en numéraire pour racheter la banque italienne, relayée par le quotidien «Finanza & Mercati», a fait bondir le titre, mais la tendance baissière s'est montrée solide et l'action a finalement poursuivi sa chute dans un climat d'incertitudes fortes liées à la crise grecque.

PMI,IT

LIFEWATCH

L'action LifeWatch était en chute libre le 12 mai 2011 lors des premiers échanges. La société israélienne de surveillance télé-médicale a publié de mauvais résultats trimestriels, avec un chiffre d'affaires en baisse et une perte à peine réduite. Seul point positif: les bénéfices opérationnels sont sortis du rouge. Les commentaires sont cependant négatifs. Le chiffre d'affaires a baissé à 21,1 millions de dollars, contre 22,4 millions de dollars au premier trimestre de l'exercice précédent, tandis que les résultats opérationnels sont redevenus légèrement positifs. La croissance a toutefois atteint 7% dans les systèmes de surveillance cardiaque et de sommeil. Des partenariats avec des laboratoires du sommeil ou des fournisseurs de ces laboratoires aux Etats-Unis sont à l'étude. Carla Bänziger de Vontobel



constate que le chiffre d'affaires est particulièrement décevant. Le recul est sans doute dû à de nouvelles baisses de prix, estime l'analyste, peu optimiste sur la capacité de LifeWatch à atteindre ses objectifs en 2011. LIFE

NOMINATIONS

Ernst Tanner

vice-président de Swatch Group

Ernst Tanner a été nommé vice-président du conseil d'administration de Swatch Group. Détenteur d'un diplôme en finance, le Suisse a étudié dans les Universités de Harvard et de Columbia. Entre 1969 et 1993, il a occupé différents postes de manager au sein de l'entreprise Johnson & Johnson, puis il a rejoint le chocolatier Lindt & Sprüngli, finissant par occuper le poste de CEO du groupe. Ernst Tanner fait partie du conseil d'administration de Swatch depuis 1995. Il remplace Peter Gross, parti pour raison d'âge.

UHRN



Barbara Kessler

au conseil d'administration de SIX Group

L'assemblée générale de SIX Group a élu Barbara Kessler au conseil d'administration, en tant que représentante d'émetteur. Elle remplace l'ancienne conseillère fédérale Ruth Metzler-Arnold. Après un diplôme d'économie à l'Université de Saint-Gall, Barbara Kessler a obtenu un doctorat à Vienne puis un diplôme fédéral d'experte fiscale. Elle a occupé divers postes à responsabilité chez Arthur Andersen et Zurich Financial Services, avant de rejoindre Novartis en 2003, où elle dirige le département Impôts Groupe et Assurances.

Martine Brunshwig Graf et Carole Ackermann

rejoignent Allianz Suisse

La conseillère nationale genevoise Martine Brunshwig Graf, 61 ans, et Carole Ackermann, 41 ans, ont rejoint le conseil d'administration d'Allianz Suisse. Economiste de formation, la politicienne a travaillé durant quinze ans à la Société nationale pour le développement de l'économie suisse, prédécesseur d'économie-suisse. Carole Ackermann a étudié l'économie d'entreprise à la Haute Ecole de Saint-Gall. Elle est actuellement CEO de DiamondScull à Zoug.

ALV,X



Axel Weber

successeur de Kaspar Villiger

L'Allemand Axel Weber a été choisi pour remplacer Kaspar Villiger à la tête du conseil d'administration d'UBS. Agé de 54 ans, Axel Weber a étudié l'économie à l'Université de Constance et a passé un doctorat à l'Université de Siegen. Après quelques années dans le milieu académique, il a rejoint en 2002 la Deutsche Bundesbank en tant qu'expert conseil, puis a pris en 2004 la direction de la banque centrale allemande. Axel Weber entrera en fonction en 2013.

UBSN



Bruno Rüdisüli

nouveau directeur de Puma Suisse

Bruno Rüdisüli succède à Andreas Schmocker à la direction de Puma Suisse. Après avoir étudié l'économie à l'Université de Zurich en se spécialisant dans le marketing, il a occupé plusieurs postes à responsabilités chez Adidas en Suisse, en Grèce et en Autriche. Bruno Rüdisüli a ensuite développé la filiale suisse de la marque de sport finlandaise Amer Sports en 2003, ce qui fait de lui un spécialiste du matériel de sport outdoor. Une expérience appréciable pour Puma, qui vient d'acquérir la marque Volcom et souhaite développer ses activités dans ce secteur.

PUM,X



NOTRE PLUS BELLE RÉUSSITE, C'EST LA VÔTRE.



Nous sommes entièrement dédiés à la réussite de vos projets. Avec Barclays Capital, votre banque d'investissement et partenaire privilégié, vous disposez de solutions intégrées de premier ordre. Avec notre approche, vous bénéficiez de prestations de conseil en stratégie, d'un savoir-faire dans la gestion des risques et d'une gamme de produits et services financiers aux moments les plus opportuns. Parce que notre réussite se mesure à la vôtre.

Earn Success Every Day



Glencore, un géant très discret

En plaçant 20% de son capital sur les Bourses de Londres et Hong Kong, le négociant en matières premières, basé à Zoug, s'est résolu à développer sa visibilité. Portrait d'un colosse au passé sulfureux.

Par Martin Longet

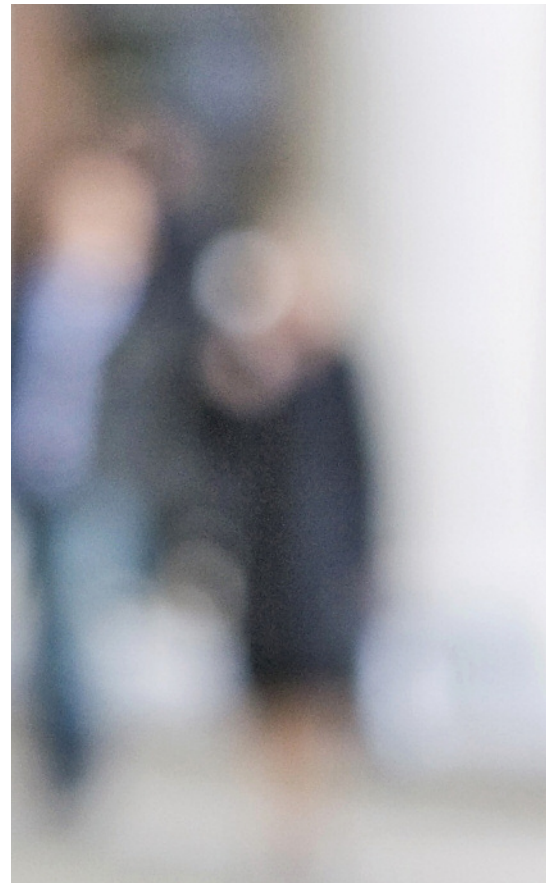
Ivan Glasenberg, CEO de Glencore et heureux propriétaire d'une petite maison près de Zurich, n'aime pas la publicité. Difficile pourtant de passer inaperçu lorsque l'on devient virtuellement détenteur d'une fortune de 9,6 milliards de dollars – la valeur de son paquet d'actions lors de l'entrée en Bourse de 20% du capital de Glencore, le 19 mai dernier. L'opération, préparée par Citigroup, Credit Suisse et Morgan Stanley, a constitué la plus importante IPO de l'histoire de la Bourse de Londres, valorisant Glencore, société spécialisée dans le négoce de matières premières, à 59 milliards de dollars au terme de sa première journée de quotation.

La société zougnoise avait préparé un prospectus de plus de 1600 pages à l'intention des investisseurs et, fait rare pour l'entreprise, le management s'est fendu de quelques conférences de presse pour l'occasion. Il faut dire que Glencore, qui emploie indirectement environ 55'000 personnes dans le monde et a déclaré un chiffre d'affaires de 145 milliards de dollars pour un bénéfice net de 3,8 milliards

de dollars en 2010, a longtemps préféré la discrétion aux opérations de communication publique. Une tradition qui remonte aux débuts de la société, appelée à l'origine Marc Rich & Co. du nom de son fondateur, le célèbre et controversé trader américain Marc Rich (lire en p. 27).

Sous la direction du Sud-Africain Ivan Glasenberg, recruté dans les années 1980, l'entreprise a poursuivi une ascension fulgurante, jusqu'à devenir aujourd'hui la première société suisse en termes de chiffre d'affaires.

Glencore opère dans trois domaines principaux: métaux et minéraux, produits énergétiques (charbon, pétrole, etc.) et produits agricoles. Selon ses propres estimations, Glencore contrôlait en 2010 près de 60% du marché mondial adressable de zinc, 50% de celui du cuivre, 38% de celui d'alumine, 28% de celui du charbon et 9% de celui du blé. Son bénéfice net au premier trimestre 2011 a dépassé de 47% celui de l'année précédente, son chiffre d'affaires ayant augmenté de 37%.



En plus de ses activités traditionnelles de trading, l'entreprise possède tout ou partie d'actifs miniers en Afrique, Amérique du Sud, Asie, Australie et Etats-Unis, dont elle exploite et achemine la production, notamment par sa propre flotte. En 2007, les actifs en aluminium de Glencore ont été fusionnés avec ceux de Rusal et Sual, pour former United Company Rusal, le plus gros producteur d'aluminium au monde (13% de la production d'aluminium mondiale), que Glencore détient à 8,8%.

L'ouverture du capital de Glencore s'inscrit donc dans la suite logique de ses plans d'expansion. «Glencore avait besoin d'argent frais pour couvrir ses dettes et poursuivre ses rachats d'actifs et d'entreprises, commente Patrick



CHRIS RATCLIFFE/BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES

Le CEO de Glencore, Ivan Glasenberg, à son arrivée à la Bourse de Londres, le 24 mai 2011. L'IPO de l'entreprise suisse s'est élevée à 10 milliards de dollars.

Rafaisz, analyste à Vontobel. L'IPO est également un moyen pour Glencore de permettre aux membres du management de se désengager plus facilement de l'entreprise en vendant leurs parts.» Le CEO Ivan Glasenberg a cependant précisé qu'il ne vendrait aucune de ses actions tant qu'il serait à la tête de l'entreprise. Parmi les cibles potentielles des appétits de Glencore figure en bonne place Xstrata (autrefois Südelektra), un autre géant minier zougais que Glencore possède à 37% et dont Ivan Glasenberg est le directeur non exécutif. Glencore a également manifesté son intention d'augmenter sa participation dans les mines du kazakh KaZZinc de 50,7 à 93%, une opération estimée à 3,2 milliards de dollars.

SOIGNER SON IMAGE PUBLIQUE

Mais l'entrée en Bourse de Glencore a une contrepartie plus délicate: l'entreprise se retrouve au centre de l'attention et devra désormais apprendre à soigner son image publique, souvent malmenée par le passé. Opérant fréquemment dans des régions sensibles, Glencore a fait l'objet de multiples accusations abondamment relayées par la presse. Elle a notamment été mise en cause par l'ONU, qui lui a reproché d'avoir livré du pétrole irakien à l'étranger, alors que courait l'embargo du programme «pétrole contre nourriture», entre décembre 2000 et juillet 2001. Une investigation judiciaire préliminaire a toutefois conclu à un abandon des charges, faute de preuves suffisantes.

L'avis de l'analyste

«Tout le monde a besoin des matières premières de Glencore.»

Bien qu'attendue de longue date, l'entrée en Bourse de Glencore a plutôt déçu. Introduite le 19 mai à 5,30£, l'action se négociait aux alentours de 3,9£ au début août. On pouvait difficilement en attendre mieux dans un contexte baissier sur les matières premières. Le FTSE 350 Mining index accusait ainsi à fin juin une baisse d'environ 15% par rapport au début de l'année. Si le timing de l'entrée en Bourse de Glencore n'était de loin pas idéal, «sur le moyen et le long terme, les perspectives sont bonnes: tout le monde a besoin des matières premières que propose Glencore», résume Patrick Rafaisz. Et l'entreprise a tous les atouts pour profiter à fond de la reprise: «Glencore a une intelligence du marché unique qui le distingue nettement de ses concurrents. Il est très difficile de les battre dans leurs secteurs de prédilection, tant leurs parts de marché sont importantes.»



JEROME FAVRE/BLONBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES

Atteupement devant la Bank of China de Hong kong, le 13 mai, où des curieux emportent de volumineux prospectus sur Glencore. Pour son entrée en Bourse, l'entreprise Suisse a publié à l'attention des investisseurs un document de présentation de plus de 1600 pages.

Dans la longue liste des accusations portées contre Glencore et ses filiales, deux affaires récentes sont venues rappeler les risques inhérents aux activités de la multinationale.

Le 31 mai 2011, la Banque européenne d'investissement a formellement décidé de ne plus accorder de nouveau prêt à Glencore et ses filiales jusqu'à nouvel ordre «en raison des préoccupations graves qui se sont faites jour récemment au sujet de la gouvernance de Glencore». En cause: des soupçons de fraude fiscale et de dégradations environnementales pesant sur l'entreprise zambienne Mopani Copper Mines Plc, détenue à 73% par Glencore et à laquelle la banque avait prêté 50 millions de dollars en 2005, en vue de financer la rénovation de sa fonderie de cuivre de Mufulira.

Glencore est également cité dans le procès en cours à Bruxelles de Karel Brus, un ancien membre de la Commission européenne de l'agriculture accusé d'avoir fourni entre 1999 et 2003 des informations sensibles à Glencore Grains Rotterdam, une filiale de Glencore, en échange de compensations financières et en nature.

«La Banque européenne d'investissement a décidé de ne plus accorder de nouveau prêt à Glencore.»

Même si Glencore a toujours fermement nié toute responsabilité dans les accusations qui lui ont été adressées et affirmé son respect des pratiques juridiques

locales, ces reproches ont naturellement refait surface lors de l'entrée en Bourse de l'entreprise. Une réalité qui ne devrait toutefois pas trop impressionner les marchés. Les acheteurs étaient en tout cas au rendez-vous de la plus grosse IPO de l'année: lors des préparatifs de son entrée en Bourse, Glencore avait fermé la souscription à ses titres un jour plus tôt que prévu, tant la demande était importante. Parmi les grands investisseurs figuraient Abu Dhabi IPIC, Blackrock, Credit Suisse et UBS qui totalisaient 3,1 milliards de dollars d'actions, soit 31% de l'augmentation de capital. ▲

📄 GLEN,GB



La vie romanesque de Marc Rich

Le fondateur de Glencore, longtemps recherché par le FBI, se distingue comme un homme de réseaux hors du commun.

La vie de Marc Rich, né Marcel David Reich à Anvers en 1934, se lit comme un roman d'espionnage. Parti en 1941 aux Etats-Unis avec sa famille pour échapper aux nazis, Marc Rich fait l'apprentissage du métier de businessman avec son père, un homme d'affaires. Il commence sa carrière de trader en matières premières chez Philipp Brothers, un grand négociant américain en métaux, qu'il quitte en 1974 pour fonder sa propre compagnie, Marc Rich & Co. à Zoug, avec des bureaux à Londres et Madrid. La petite société, au départ principalement active sur les marchés du pétrole et ses dérivés, devient en moins d'une décennie l'un des acteurs principaux du négoce en matières premières.

Car Marc Rich ne fait pas d'états d'âme quand il s'agit de business. Lorsque l'Iran est frappé d'embargo par les Etats-Unis après l'avènement de l'Ayatollah Khomeyni, Marc Rich & Co va en devenir l'un des exportateurs de pétrole, comme Marc Rich l'a révélé lui-même à Daniel Ammann, un journaliste suisse auteur de sa seule biographie autorisée*. Durant cette période, l'entreprise approvisionne Israël avec du brut iranien et livre également du pétrole à l'Afrique du Sud de l'apartheid.

En négociant audacieux, Marc Rich redessine le business model du négoce de pétrole, à l'époque aux mains des grandes compagnies pétrolières, en imposant la pratique du «spot trading», l'achat au comptant en fonction de l'offre et de la demande, alors que 95% des contrats s'effectuaient sur la base de contrats à terme.

Il diversifie rapidement ses activités dans les métaux, principalement l'aluminium et le zinc, dont il rachète des actifs miniers. Dans un contexte minier baissier, Marc Rich comprend qu'il s'agit d'occuper le terrain en attendant que les prix remontent et prend son mal en patience, tout en réalisant des investissements coûteux, parfois déficitaires. Dans un business où les relations d'homme à homme priment sur l'institutionnel, Marc Rich soigne ses relations publiques et politiques et distribue généreusement son argent selon une mécanique bien huilée, à en croire «Fortune Magazine», qui avait publié une enquête détaillée à ce sujet en 1988 déjà. Et à la fin des années 1980, lorsque le prix des matières premières explose, la politique de Marc Rich a porté ses fruits: son entreprise a évincé son principal concurrent Philipp Brothers (devenu depuis Phibro) et engrange de formidables bénéfices bâtis sur des parts de marché faramineuses.

Mais un tel succès ne devait pas aller sans de sérieux ennuis. Le «roi du pétrole», poursuivi par le procureur Rudolf Giuliani pour plus de 50 chefs d'inculpation, dont «commerce avec l'ennemi et évasion fiscale», quitte définitivement les

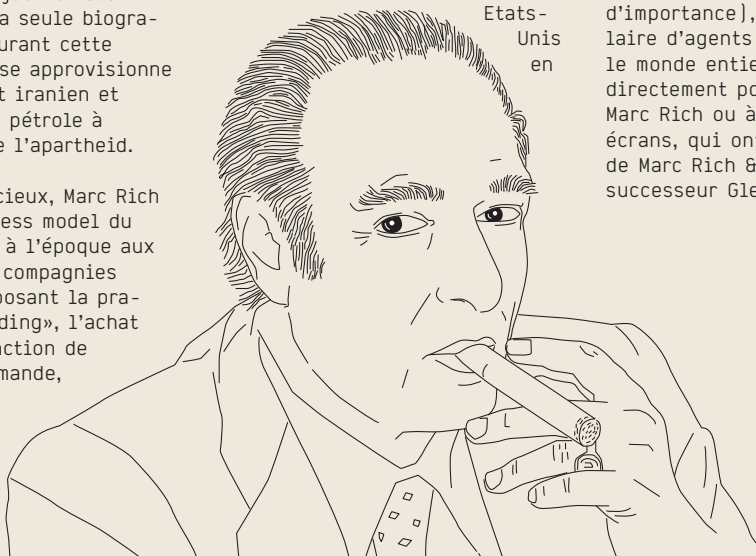
Etats-Unis en

1983 pour ne plus jamais y retourner. Traqué par le FBI, qui l'a longtemps fait figurer sur la liste de ses criminels les plus recherchés, Marc Rich est obligé de céder ses parts de l'entreprise à ses anciens lieutenants, après avoir esquivé une perte de plus de 170 millions de dollars sur un contrat. Il quitte définitivement sa société en 1994, qui devient Glencore.

Marc Rich est finalement gracié par Bill Clinton le 20 janvier 2001, au dernier jour de son mandat de président des Etats-Unis. Une décision controversée qu'on attribue autant aux généreuses contributions de son ex-femme au Parti démocrate qu'aux pressions israéliennes, pays dont Marc Rich a la nationalité et auquel il aurait rendu de grands services. Les bureaux de Marc Rich & Co. au Moyen-Orient ont en effet longtemps eu la réputation de servir d'antennes officieuses des services secrets israéliens, auxquels ils auraient livré de précieux renseignements.

C'est cette connaissance exceptionnelle du marché et de ses acteurs, un carnet d'adresses impressionnant (on dit que Marc Rich pouvait téléphoner à tout moment à n'importe quel diplomate, homme d'affaires ou politique d'importance), un réseau tentaculaire d'agents présents dans le monde entier qui opèrent directement pour le compte de Marc Rich ou à l'abri de sociétés-écrans, qui ont fondé la réussite de Marc Rich & Co. et de son successeur Glencore.

* Daniel Ammann, «The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich», St. Martin's Press, 2009



ÉNERGIE:

l'équation post-nucléaire

La remise en cause de l'atome va accélérer le recours aux énergies renouvelables. Mais pour l'heure, les valeurs vertes demeurent malmenées en Bourse, et c'est l'industrie du gaz qui ressort grande gagnante de la fin du nucléaire. Explications.

Par Bertrand Beauté

La Suisse va donc abandonner l'énergie nucléaire. D'ici à 2034, les quatre centrales du pays (Beznau, Mühleberg, Gösgen et Leibstadt), qui produisent actuellement 40% de l'électricité, vont arrêter progressivement leurs turbines. La Suisse devient ainsi le troisième Etat européen, après l'Allemagne et l'Italie, à faire officiellement une croix sur l'atome suite à l'accident de Fukushima. Beaucoup d'autres pays ont gelé la construction de centrales jusqu'à nouvel ordre.

«Il ne faut pas croire que tous les pays vont abandonner le nucléaire. Hormis le charbon, il n'existe pas de technologie capable de remplacer intégralement cette énergie, prévient d'emblée Nicolas Rochon, président de R Green, société spécialisée dans le conseil en investissement dans le domaine de l'environnement. Mais de nombreux pays émergents qui comptaient faire du nucléaire leur principale source énergétique dans les années à venir, vont revoir leur copie. La part de l'atome dans leur mix énergétique futur sera revue à la baisse au profit d'autres sources d'énergie.» Ainsi, l'Agence internationale de l'énergie (AIE), qui anticipait avant le cataclysme japonais l'installation de

360 GW (gigawatts) nucléaires dans le monde d'ici à 2030, a réduit cette estimation de moitié, à 180 GW.

Pour remplacer l'atome, toutes les alternatives énergétiques sont étudiées, de l'éolien au solaire en passant par les énergies fossiles. «A court terme, le charbon va peut-être profiter de la situation, mais cela ne va pas durer, estime un analyste. Cette source d'énergie est trop polluante. Le gaz sera le principal bénéficiaire de la remise en cause du nucléaire. La forte croissance attendue de la demande, notamment en Allemagne et au Japon, combinée à une capacité de production limitée, va provoquer une tension sur le marché mondial qui devrait soutenir le cours des entreprises gazières.» Cela concerne aussi bien les producteurs de gaz (Shell, Gazprom, BG Group) que les sociétés de services pétroliers (Amec technip, Subsea), les entreprises réalisant les infrastructures gazières (Siemens, Alstom) ou encore les compagnies spécialisées dans la transformation et le stockage du Gaz naturel liquéfié (Air liquide).

«Les énergies fossiles, en particulier le gaz, vont tirer profit de la défiance planétaire vis-à-vis du nucléaire, confirme Nicolas Rochon. Les énergies renouvelables vont également en profiter.» A ce propos, il faut noter que les valeurs vertes se sont envolées en Bourse juste après l'accident de Fukushima. Entre les 11 et 31 mars 2011, l'indice solaire (Solex), qui regroupe les valeurs liées à l'industrie solaire, s'est apprécié de 20%. Plus largement, l'indice Standard & Poor's Global Clean Energy a bondi de 15% sur la même période. «Il y a eu un emballement des marchés autour des énergies renouvelables», constate Olivier Ken, analyste Environnement à la Financière de Champlain. Reste que le soufflet est vite retombé. Après avoir crû en

Après Fukushima...

L'Allemagne, l'Italie et la Suisse ont décidé de sortir du nucléaire.

La Belgique, le Japon et la Chine ont gelé la construction de centrales jusqu'à nouvel ordre.

La France, le Royaume-Uni, la Suède, les Etats-Unis, l'émirat d'Abu Dhabi, l'Inde et l'Iran maintiennent leur programme de construction.



LTPD CHENG/NET/NEWS.COM

Selon l'analyste Olivier Ken, les entreprises solaires telles que Trina Solar présentent un bon potentiel de croissance. Ci-dessus, des ouvrières de Trina Solar suivent un entraînement à Jiangsu (Chine).

mars, l'indice solaire (Solex) s'est écroulé jusqu'à s'afficher, à la fin juin, 10% en deçà de sa valeur avant Fukushima!

«Une partie des énergies renouvelables nécessitent des subventions, lesquelles pourraient être abaissées dans les pays surendettés.»

Comment expliquer cet effondrement dans un contexte pourtant propice au développement des énergies vertes? «Actuellement, les marchés ont les yeux rivés sur la dette des Etats. Or une partie des énergies renouvelables nécessitent des subventions, lesquelles pourraient être abaissées dans les pays surendettés. Ce climat conduit à un gel temporaire des investissements qui devrait encore peser sur la filière dans les mois à venir, répond Nicolas Rochon. Pour autant, c'est le moment d'investir si on ne veut pas rater le train en marche. Les grands groupes sont persuadés que la filière a de l'avenir, comme le montrent les récentes opérations d'absorption d'EDF EN et d'Iberdrola Renouvelables par leur maison mère, ainsi que l'offre publique d'achat de Total sur Sunpower.» Un avis partagé par Olivier Ken:

«Après l'emballement post-Fukushima, il est normal que le marché subisse une correction. Mais je trouve illogique que les valeurs vertes soient désormais en dessous de leur cotation d'avant Fukushima. Cela dit, c'est le moment d'en profiter. Le solaire assure actuellement 0,2% de la production électrique mondiale. Son potentiel de croissance est donc quasi illimité, et ce d'autant plus que la catastrophe de Fukushima va accélérer un mouvement déjà en cours vers davantage d'énergies renouvelables. Il faut soit miser sur des entreprises leaders en termes de technologie comme l'américain First Solar, soit sur des compagnies low-cost telles les sociétés chinoises Trina Solar et Yingli Solar. Si l'on veut jouer en occident, il faut se tourner vers des entreprises d'équipement qui ne subissent pas la concurrence asiatique. C'est le cas du producteur américain de silicium polycristallin GT Solar ou encore du groupe suisse Meyer Burger.»

Comme l'énergie solaire, l'éolien a subi en 2010 des problèmes de surcapacités par rapport à la demande. «Désormais, nous approchons du bas de cycle, estime Olivier Ken. A un horizon assez long (cinq à sept ans), les producteurs d'éoliennes comme la danoise Vestas ou l'espagnole Gamesa sont des valeurs attrayantes.» ▀

ANALYSES

ET CONSEILS POUR INVESTISSEURS

«L'hospitalisation à domicile va se généraliser»

Le vieillissement de la population réserve de bonnes opportunités pour les investisseurs. Exemples.

Dans les pays développés, plus de 20% de la population a aujourd'hui plus de 60 ans. On estime que d'ici à cinquante ans, cette proportion aura atteint 33%. Ce phénomène inexorable, qui s'accompagne de dépenses de santé en constante augmentation et l'émergence de nombreux laboratoires spécialisés très réactifs, crée de très bonnes opportunités de placement.

En effet, si l'on peut miser sur de nombreux secteurs d'activité propres au troisième âge (croisières, clubs de vacances seniors, etc.), les possibilités de placement les plus attractives se concentrent à nos yeux dans le domaine de la santé, et notamment dans les secteurs qui traitent des problèmes d'audition, de la vue, de mobilité ou de dégénérescences séniles.

Dans le domaine des prothèses auditives, la société Amplifon présente un profil très attractif. Elle bénéficie de grandes économies d'échelle et réalise des marges très importantes. Pour ce qui concerne la vue, nous recommandons plus particulièrement des titres comme Elifor (premier producteur de verres et lentilles) et Fielman (lunettes entrée de gamme). Dans l'orthopédie, nous conseillons Synthes et Stiff and Mephew.

La problématique des dégénérescences séniles comme la maladie d'Alzheimer constituera à n'en pas douter l'un des défis majeurs de la santé au cours des prochaines décennies. Malheureusement, de l'aveu même des spécialistes, les progrès de la recherche sont actuellement au point mort. C'est un domaine qu'il faudra néanmoins suivre avec attention, et on peut sans crainte affirmer que les sociétés qui parviendront à proposer des traitements efficaces dans ce domaine auront la faveur des marchés.

Les maisons de retraite sont également un important vecteur d'investissement. Problème: le financement du séjour de leurs occupants par les collectivités locales varie sensiblement d'un pays à l'autre. Même si l'on devrait tendre à une harmonisation législative sur le plan européen, le secteur continuera de souffrir de ce manque de visibilité, en tout cas durant quelques années. Tout dépendra en fait de la volonté ou non des Etats d'assumer une partie de l'énorme coût financier que représente le placement en maison de retraite pour les pensionnaires et leurs familles.

En attendant, on devrait assister à une généralisation de la pratique de l'hospitalisation à domi-



SYNTHES

cile, moins coûteuse, qui pourrait en France bénéficier à des sociétés comme Bastide Le Confort Médical ou LVL Médical, déjà très bien positionnées dans ce secteur.

La problématique de l'augmentation des coûts de la santé va de pair avec le besoin de développer des outils de diagnostic plus précis: on estime que 350 milliards de dollars sont gaspillés par an dans le monde dans des traitements inefficaces! Un défi à relever qui devrait valoriser des entreprises actives sur le marché du diagnostic médical, comme SGF et Intertech. ▀



Emeric Blond
gérant du fonds
Performance Vitae,
Financière de Champlain,
Paris



Les devises asiatiques, nouvelles valeurs «refuges»

Des vagues d'inquiétudes liées à la dette souveraine n'ont cessé de déferler sur les marchés financiers. Le spectre récurrent de la faillite d'un Etat européen a déstabilisé ces derniers et engendré une série de transactions rapides encouragées par l'appétit du risque ou l'aversion au risque.

Les pays européens victimes de la crise, caractérisés par un secteur bancaire en souffrance ainsi que des déséquilibres budgétaires, auraient en commun d'être voués à une reprise chétive et exposés à des risques baissiers. Tandis que certains pays européens ont progressé en adoptant des plans d'austérité, les pays du G4 [Allemagne, Brésil, Inde, Japon], les Etats-Unis et le Royaume-Uni, n'ont présenté aucune stratégie d'envergure pour s'y attaquer. Les coupes massives dans les dépenses publiques et la hausse des coûts de financement entraîneront une prolongation de l'assouplissement monétaire et, par conséquent, une volatilité accrue et une plus grande corrélation entre les catégories d'actifs au cours des prochaines années.

La corrélation croissante entre les marchés – marché des changes compris – pendant la crise grecque a donné l'impression que ces derniers fluctuaient au gré des «Une» de l'actualité. Plus la corrélation entre un marché et l'indice S&P 500 est étroite, plus il est probable que ses facteurs uniques soient actualisés et évalués en fonction de thèmes macro comme l'appétit du risque. Or, en réalité, les monnaies de pays d'Asie émergents se sont découplées des autres devises. Exception faite de quelques opérations de vente mineures en 2011, elles sont restées solides, alors même que la crise de la dette souveraine européenne menaçait de devenir mondiale. Les investisseurs offshore semblent en effet rester fermement convaincus de leur potentiel à long terme et de celui de l'environnement macro asiatique plus large.

La logique derrière la couverture de change asiatique est claire. La plupart des économies asiatiques affichent des niveaux de productivité élevés comparés à ceux des principaux pays développés et d'autres marchés émergents et sont désormais moins

dépendants de la croissance externe. Par ailleurs, ces économies ont réussi à exploiter efficacement les fondamentaux positifs à l'ère de crise «post-Lehman» grâce à leurs systèmes politiques et sociaux. Leurs décideurs sont manifestement préparés à de nouveaux afflux de capitaux si un nouveau cycle d'assouplissement monétaire devait être initié aux Etats-Unis ou une faillite obligataire survenir en Europe.

Ainsi, les spéculations sur les interventions «lis-santes» de banques centrales achetant des dollars pour compenser les ventes asiatiques de dollars se sont beaucoup intensifiées. Les déclarations de responsables monétaires se prononçant en faveur d'un contrôle des capitaux commencent également à circuler. Si le risque de résurgence d'une «guerre des monnaies» n'a pas disparu, nous misons sur des afflux de capitaux moins agressifs et non susceptibles de provoquer ledit événement.

«Le dollar de Singapour (SGD) incarne le mieux la valeur «refuge» asiatique émergente.»

Sur le front des devises, nous pensons que le dollar de Singapour (SGD) incarne le mieux la valeur «refuge» asiatique émergente. Nous continuons de penser que les prévisions de croissance du PIB réel devraient s'inscrire

dans la tranche supérieure des estimations du gouvernement de Singapour, qui a tablé sur une croissance de 5 à 7% en 2011. Les commentaires de la Banque centrale suggèrent qu'elle s'attendait à un deuxième trimestre faible, aussi n'anticipons-nous aucune modification de sa politique en automne. Une activité soutenue, une croissance très rapide du crédit et un marché du travail tendu devraient inciter la Monetary Authority of Singapore à maintenir la pente de la fourchette de fluctuation du taux de change effectif nominal à son inclinaison actuelle, c'est-à-dire raide. En outre, le triple A de Singapour, seul Etat de la région à bénéficier de cette note, signifie que le SGD séduira très fortement les investisseurs en quête d'une valeur asiatique offrant un niveau de sécurité élevé. ▀

Peter A. Rosenstreich,
Chief FX Analyst, Swissquote

10 QUESTIONS À CÉDRIC DE FONCLARE, GESTIONNAIRE DE FONDS CHEZ JUPITER

«Restez fidèle au style d'investissement qui vous convient»



Le Français Cédric de Fonclare, gestionnaire de fonds chez Jupiter à Londres, est le dernier lauréat du très prestigieux Prix Morningstar. Cette récompense distingue chaque année un gérant ayant obtenu d'excellents résultats en Europe, aussi bien lors de l'année écoulée qu'à long terme. Âgé de 38 ans, Cédric de Fonclare est titulaire d'un diplôme en International Business Administration de l'Université de Paris (La Sorbonne).

1. Quel a été votre premier investissement ?

Un investissement dans l'industrie des technologies médicales, lorsque j'ai commencé à travailler chez Jupiter, directement après l'université. Au cours des dix dernières années, j'ai notamment exploité le potentiel de l'industrie des prothèses acoustiques. Ce secteur de niche a profité des moteurs de croissance que sont le vieillissement démographique et la professionnalisation des services.

2. En tant qu'investisseur, êtes-vous plutôt rationnel ou plutôt émotionnel ?

Avec l'expérience, on gagne en sagesse. Aujourd'hui, je me laisse moins déstabiliser par une situation conjoncturelle positive ou négative. Il ne faut pas sur-réagir par rapport aux mouvements à court terme du marché. J'essaie de prendre du recul pour comprendre les fluctuations du marché, savoir si elles découlent de facteurs à court terme ou d'un changement des fondamentaux sous-jacents.

3. Un investissement vous a-t-il déjà empêché de dormir ?

Ce métier, c'est quelque chose qui est toujours en nous... On est pris dans un mouvement quasi permanent. Alors c'est vrai que j'y pense tout le temps et qu'il m'arrive d'en rêver. Le matin en me levant, je regarde comment le marché asiatique a démarré. Et le soir, je regarde comment le marché américain a fermé.

4. Quel a été votre meilleur investissement ?

J'ai effectué de bons placements dans les technologies médicales, les services pétroliers et les valeurs industrielles. Dans la première catégorie, Fresenius Medical Care a systématiquement surperformé le marché et le secteur pharmaceutique dans son ensemble. Parmi les sociétés de services pétroliers, certaines ont souvent mieux performé que les géants du secteur à proprement parler. C'est le cas de Vallourec, qui profite actuellement du débat sur l'avenir du nucléaire. Dans la dernière catégorie, enfin, on trouve des valeurs cycliques précoces, que j'ai préférées en 2009 aux valeurs cycliques tardives.

J'ai ainsi misé sur des titres comme Zodiac, alors acheté à son plus bas historique.

5. Comment reconnaissez-vous de bonnes opportunités de placement ?

Le grand risque est de se focaliser sur le prix. Mon approche repose sur la prise en compte des fondamentaux des entreprises, comme les moteurs de croissance structurelle, l'importance des entraves à l'entrée sur le marché et la solidité du bilan, plutôt que sur la détermination du moment propice.

6. Quand devenez-vous prudent et quels sont les signaux d'alarme ?

Je me méfie quand un investissement devient trop consensuel. La focalisation excessive des marchés sur un thème surpondéré, tel que les valeurs cycliques précoces ou les matières premières, attire mon attention. Les prévisions ambitieuses de certains analystes peuvent également révéler un excès d'optimisme. C'était le cas des valeurs d'ingénierie suédoises lorsque leurs cours étaient supérieurs à leur plus haut historique, mais que leurs revenus restaient à la traîne.

7. Quelle est votre recette antistress?

Je profite à fond de mes vacances pour décompresser. J'aime passer du temps en Bretagne, lieu d'origine de mes grands-parents. J'y fais beaucoup de voile, et aussi passablement de tennis. Cela me change de Londres, où j'habite depuis onze ans. J'ai besoin de rencontrer des gens simples et authentiques.

8. Quelle est votre règle d'or en matière d'investissement?

Restez fidèle au style d'investissement qui vous convient. Ne dérogez jamais à cette règle! Si votre stratégie est davantage axée sur la croissance, ne l'orientez pas soudainement vers la valeur. N'accordez jamais la priorité à l'évaluation, mais aux fondamentaux. En d'autres termes, ne placez pas votre argent dans un titre parce qu'il est bon marché.

9. Et quelle est la plus grande erreur qu'un investisseur puisse commettre?

Essayer de modifier son style d'investissement pour s'adapter aux conditions du marché. D'où ma règle d'or.

10. Où se trouve actuellement le plus gros potentiel d'investissement?

En Europe, je conseillerais les valeurs qui ont une grande visibilité, en particulier celles liées à l'énergie ou au vieillissement de la population. ▲

«Le franc paraît extrêmement surévalué»

Pour les investisseurs suisses, la force du franc offre certaines opportunités. Analyse.

En l'absence d'un plan d'envergure pour sauver la zone euro de la contagion financière, il n'est guère surprenant que le cours du franc suisse ait atteint des niveaux record par rapport à l'euro et au dollar. A ce stade avancé de la tendance, le franc semble toutefois concentrer un nombre extrêmement élevé de positions.

Les marchés commencent en effet à s'interroger sur son potentiel haussier résiduel depuis que sa solidité nuit aux exportateurs suisses et que les actions suisses sous-performent le marché européen dans son ensemble.

Le franc fort est une charge pour les exportateurs. Tandis que certains sont désormais contraints de payer des salaires en euros, d'autres réfléchissent à l'indexation des rémunérations aux fluctuations du cours de change. Les indicateurs suisses envoient eux aussi des signaux d'alarme. Le franc nous paraît extrêmement surévalué – d'au moins 20% par rapport à sa juste valeur (en juillet 2011, ndlr). Pour les investisseurs suisses, il pourrait y avoir des opportunités de placement à saisir à l'étranger.

Les défis budgétaires auxquels les pays développés sont confrontés mettent en exergue l'attractivité relative des marchés émergents, qui bénéficient de niveaux d'endettement favorables. Avec une économie japonaise sur les rails de la reprise, les actions et les

obligations asiatiques devraient regagner la faveur des investisseurs au cours des prochains mois. Les obligations japonaises à rendement élevé représentent par exemple une opportunité en or pour les investisseurs en quête de revenus attrayants, surtout compte tenu du potentiel d'appréciation monétaire.

Cela dit, les valeurs de premier ordre («blue chips») de certains pays développés ont été négligées. Les actions d'entreprises allemandes concurrentielles au niveau mondial sont relativement bon marché, tout comme les actions britanniques si l'on tient compte du fait que la livre a perdu presque la moitié de sa valeur contre le franc. Le processus de désendettement en cours dans des pays comme les Etats-Unis et le Royaume-Uni freinera peut-être l'activité économique pendant quelque temps, mais les devises américaine et britannique offrent toutes deux un énorme potentiel de hausse en cas de reprise.

Alors que les taux d'intérêt suisses restent bas, des bruits courent selon lesquels le franc pourrait devenir une devise de financement des investissements mondiaux dans les mois à venir. Tout dépendra de la suite des événements dans la zone euro. ▲



Mike Turner
Head of Global Strategy & Asset Allocation, Aberdeen Asset Management, London

Comment HTC s'est imposé sur le marché des smartphones

En rafraîchissant son image et en pariant sur le système Android, le constructeur taïwanais a dopé sa croissance en l'espace de quelques mois. Il menace de dépasser RIM et son BlackBerry en 2012.

Par Jean-Cosme Delaloye

Longtemps dans l'ombre des marques cultes de smartphones, HTC est en train de conquérir des parts de marché à toute vitesse. La société taïwanaise créée en 1997, aujourd'hui cinquième plus gros producteur mondial de téléphones portables, bouscule depuis quelques mois la concurrence en multipliant les nouveaux modèles.

Le bénéfice net de l'entreprise au deuxième trimestre (608,4 millions de dollars) a ainsi doublé par rapport à la même période de 2010, dépassant les attentes du marché. Quant au chiffre d'affaires, il a triplé entre 2006 et 2010 pour atteindre 9,6 milliards de dollars l'an dernier. «HTC est très certainement l'un des fabricants de smartphones les plus attractifs du moment, même si en termes de volume d'appareils vendus, le groupe a été dépassé par Samsung», explique Carolina Milanesi, vice-présidente de l'unité de recherche sur les technologies et les services chez Gartner, en Grande-Bretagne.

HTC attractif? Le qualificatif aurait surpris il y a encore deux

ans à peine. A l'origine, la société tirait ses revenus de la production des téléphones portables pour des grands groupes dont Microsoft. Son logo était austère et son nom, High Tech Computer, faisait davantage penser aux premiers ordinateurs qu'à l'innovation.

«L'une des clés du succès d'HTC est la vitesse avec laquelle le groupe sort de nouveaux produits.»

En 2006, la compagnie a décidé de changer de stratégie et de devenir une marque globale. Une orientation symbolisée par la double refonte du logo et de la marque en 2009, permettant au taïwanais de défier Apple, Research in Motion (RIM) et son BlackBerry, ou encore Samsung. Sans oublier un nouveau slogan,

«Quietly brilliant», qui a fait mouche auprès des consommateurs.

«L'une des clés du succès d'HTC est la vitesse avec laquelle le groupe sort de nouveaux produits. Tout s'est accéléré depuis deux ans dans un marché qui n'a jamais été aussi compétitif, relève Carolina Milanesi. Il faut savoir innover et avoir une excellente approche marketing. Sony Ericsson a, par exemple, beaucoup souffert de sa difficulté à renouveler son offre rapidement.»

HTC s'est aussi distingué par des prix attractifs et la qualité de ses smartphones, comme le souligne l'analyste de Gartner: «Le groupe est capable de produire des appareils performants et bien dessinés. Plus récemment, il a aussi prouvé qu'il pouvait se distinguer en développant sa propre interface (ndlr: HTC Sense).»

HTC a surtout connu une croissance fulgurante en pariant sur Android, la plateforme développée par Google. Après avoir conçu plusieurs appareils pour Microsoft, le groupe dirigé par Peter Chou s'est diversifié et a

lancé en 2008 le G1, le premier smartphone Google fonctionnant avec Android. HTC a profité de ce succès pour positionner sa marque en lançant des appareils aux noms évocateurs: HTC Desire, HTC Sensation, HTC Legend. Selon une étude publiée en mai dernier par Gartner, les smartphones fonctionnant avec Android représenteront 49% du marché d'ici à 2012, contre 23% il y a deux ans.

Cette croissance rapide conjuguée à la stagnation de RIM, le producteur canadien de BlackBerry, pourrait permettre à HTC de dépasser RIM dans le courant de l'année prochaine et de devenir le quatrième producteur mondial de smartphones. C'est ce que prédit une étude du Market Intelligence Center. Ce centre de recherche, dont le siège se trouve à Taïwan, s'attend également à ce que 452 millions de smartphones soient vendus cette année dans le monde. La barre du milliard d'appareils vendus pourrait être franchie en 2015. Le marché américain est le moteur

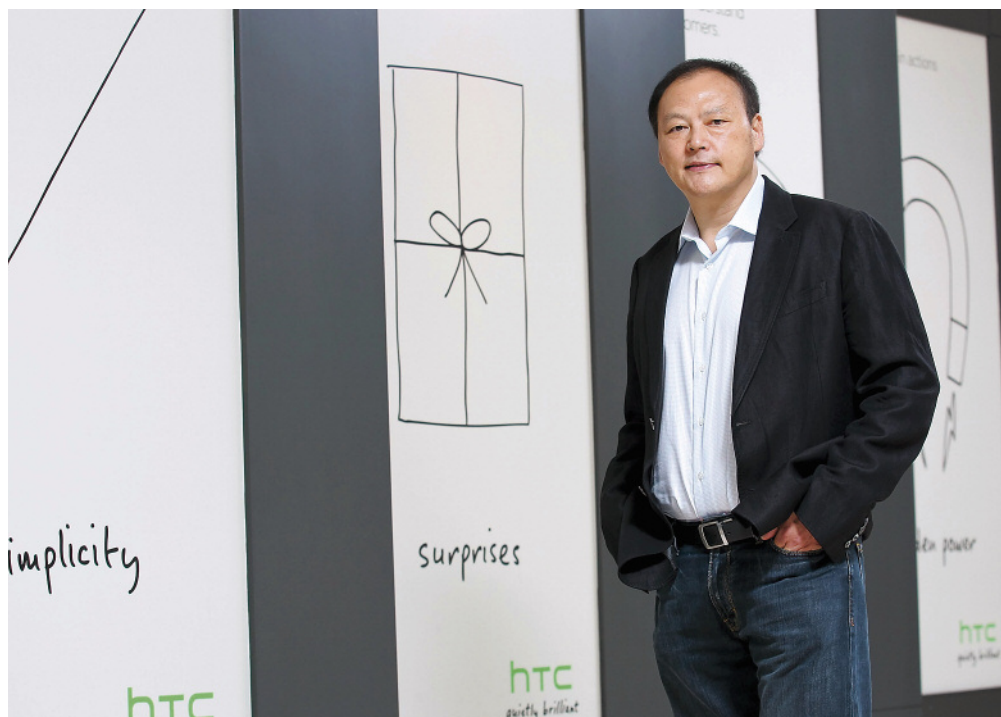
de la croissance pour HTC. Derrière Apple et RIM qui font la course en tête avec 27% de parts de marché, HTC a renforcé sa troisième place avec 19% de parts de marché, selon une étude comparative publiée en mars dernier par l'institut Nielsen aux Etats-Unis. Le groupe taïwanais domine ses concurrents sur les deux secteurs où il est présent: celui des smartphones fonctionnant avec la plateforme Android et celui des appareils utilisant l'interface Windows. HTC a aussi gagné du terrain rapidement en Asie et en Europe, où le groupe espère croître de 50% en 2011.

La croissance de HTC au premier semestre 2012 n'a pas empêché le cours de son action de perdre 16% de sa valeur entre avril et juin de cette année. En juin, Goldman Sachs a retiré le groupe de la liste des titres qu'elle recommande à ses investisseurs. La concurrence accrue et des rumeurs sur un ralentissement des ventes en juin – finalement démenties par la compagnie – ont eu des

effets néfastes sur le titre. Malgré cela, 26 des 35 analystes interviewés par l'agence Bloomberg au début juillet recommandent d'investir dans HTC. Dans un rapport publié le 4 juillet, Lu Chialin, une analyste pour Samsung Securities à Hong Kong, rappelle que «les smartphones HTC font constamment partie des cinq modèles les plus vendus aux Etats-Unis et en Europe» et que les trends sont positifs pour le groupe taïwanais.

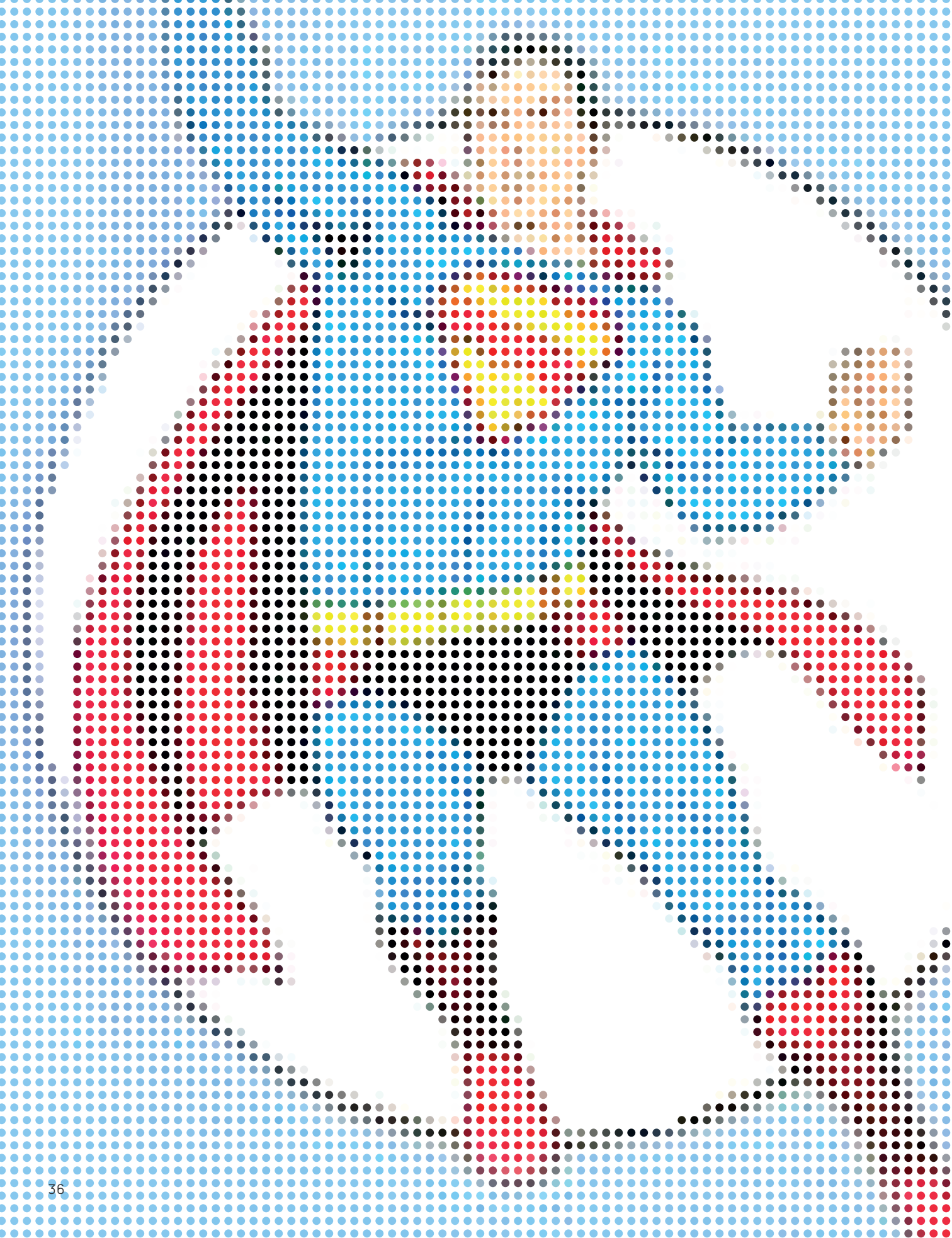
HTC s'est aussi lancé depuis peu sur le marché des tablettes avec le HTC Flyer, qui doit concurrencer l'iPad d'Apple. «Ce nouveau produit n'a pas eu d'impact extraordinaire pour le moment et je pense que le groupe réalise qu'il a encore du travail», conclut Carolina Milanesi de Gartner. Mais à l'avenir, HTC sera très certainement l'un des acteurs majeurs sur ce marché également.»

HTJ,FF



Peter Chou, président et CEO décontracté de HTC, au siège de la compagnie à Taoyuan (Taïwan). Sous sa direction, l'entreprise s'est habilement positionnée dans les smartphones.

MAURITZ TSALZ/BLUMBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES



EN BOURSE

LES HAUSSES FULGURANTES

Pour la rentrée, Swissquote Magazine a choisi de s'intéresser à des valeurs boursières hors norme. Les entreprises de ce dossier ont en effet en commun d'avoir vu le cours de leur action progresser de façon spectaculaire en l'espace d'un an. De juin 2010 à juin 2011, soit la période retenue pour notre sélection, leur valeur moyenne a doublé, voire davantage.

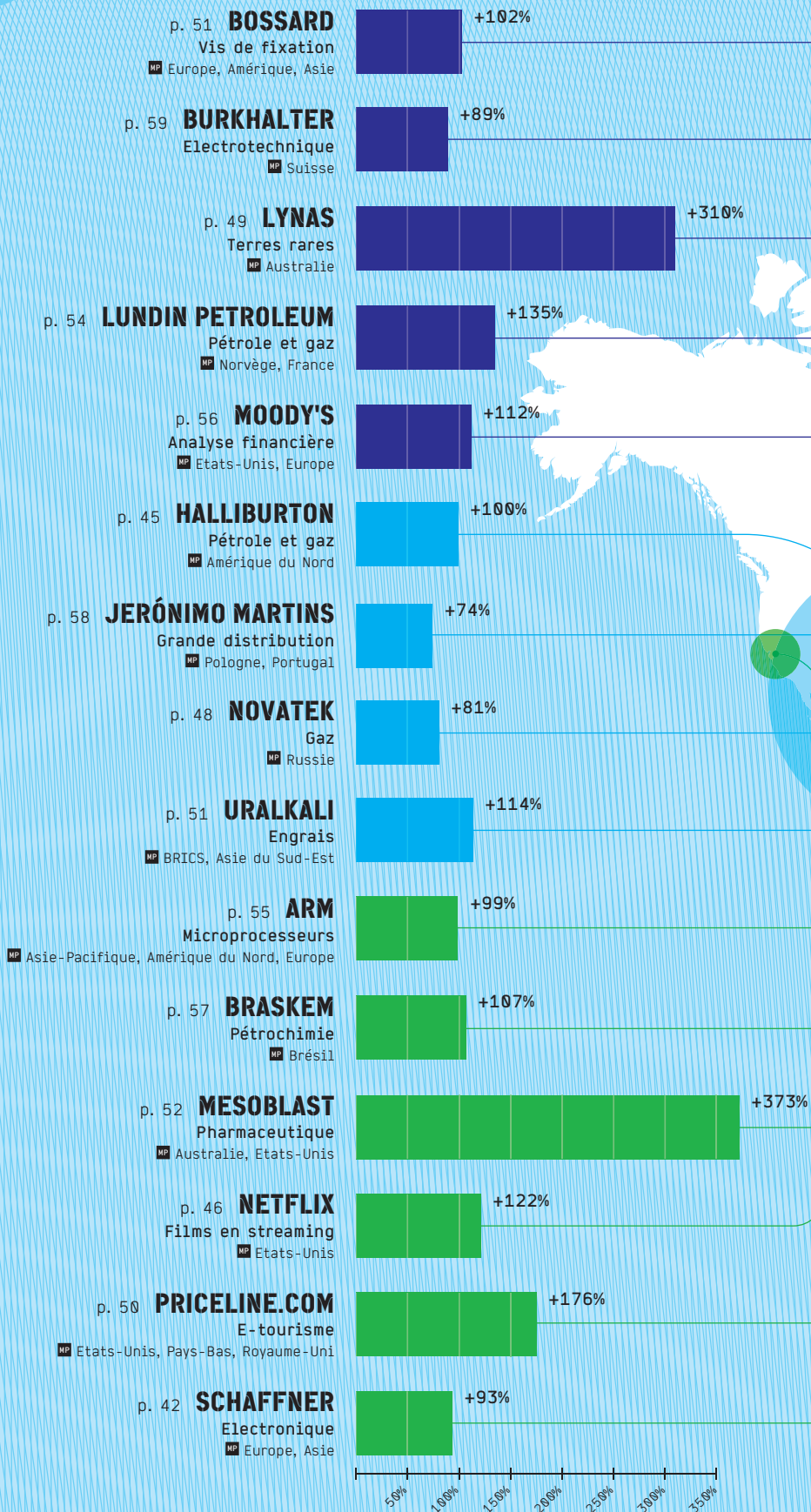
Notre sélection reflète les tendances fortes du moment (énergies vertes, e-commerce, biotechnologie) mais n'oublie pas pour autant les secteurs traditionnels qui font toujours recette (pétrole, gaz, grande distribution, etc.).

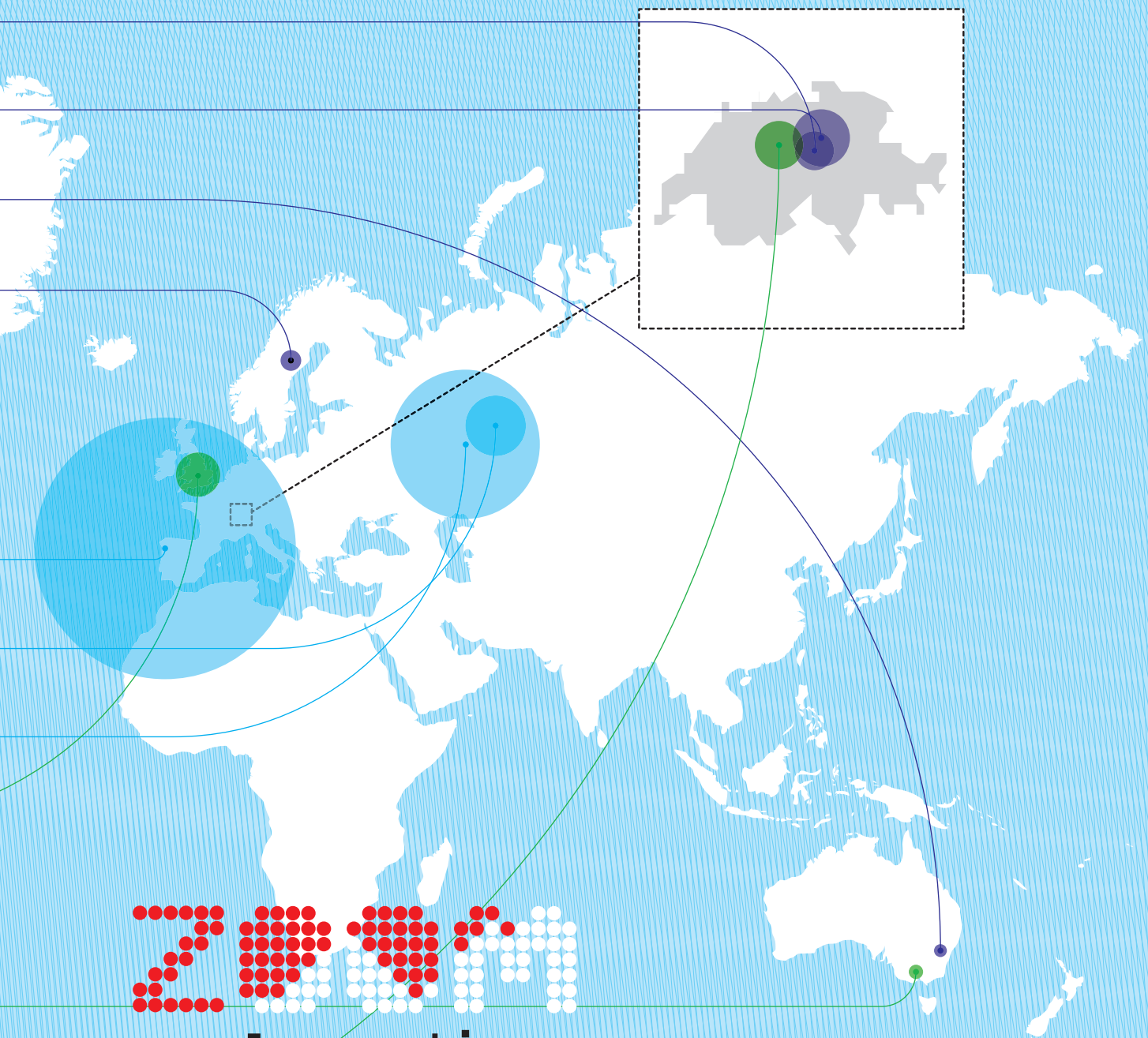
Ces entreprises en plein boom sont-elles encore de bons placements? Est-il encore temps de prendre le train en marche? C'est la question à laquelle ont répondu sans détour les analystes interrogés pour ce dossier. Avec à la clé de très bonnes surprises.

Cette enquête a été réalisée à la fin du mois de juin 2011.



Croissance en Bourse de juin 2010 à juin 2011





2011

sur les actions qui s'envolent

Les actions à suivre

Les valeurs sûres

Les jokers innovants

MP marchés principaux

→ siège social

Nombre
d'employés



Sources: rapports annuels 2010



Schaffner, le suisse qui équipe la voiture de demain

L'action du fabricant de composants électriques a presque doublé de valeur en un an. Son CEO, Alexander Hagemann, a reçu Swissquote Magazine.

Ludovic Chappex / Photos: Marc Wetli

SWISSQUOTE MAGAZINE Pour quelle raison un investisseur devrait-il miser sur Schaffner?

ALEXANDER HAGEMANN Schaffner offre un profil diversifié, ce qui permet de limiter les risques. Nous sommes très bien positionnés sur le marché de l'efficacité énergétique, mais aussi sur le marché des énergies renouvelables ou encore des transports publics. De plus, nous sommes très bien implantés en Asie, un marché en pleine croissance.

Il est rassurant d'investir dans des entreprises dont on comprend bien le modèle d'affaires. Or, votre champ d'activité est complexe à appréhender pour le grand public... Parvenez-vous à vulgariser suffisamment votre communication?

Il s'agit effectivement d'un challenge. Mais en même temps, les gens qui investissent dans des small caps comme la nôtre sont

habitués à ce type de situation. Il existe beaucoup d'autres entreprises très spécialisées qui fabriquent des équipements et composants électroniques. Pour résumer simplement ce que nous faisons, disons que notre activité se concentre sur l'électronique de puissance et la compatibilité électromagnétique. Partout où il y a de l'électronique de puissance, il existe une opportunité pour Schaffner. Nous visons la première où la deuxième place du marché dans tous les secteurs où nous sommes actifs.

En quoi votre entreprise se distingue-t-elle particulièrement?

L'innovation. Nous investissons bien davantage dans la recherche et le développement (R&D) que nos concurrents, soit de 6 à 7% de notre chiffre d'affaires. Cette approche est très importante pour assurer à l'entreprise une forte croissance à long terme, autrement

dit maintenir notre croissance organique de 10% par an.

Vous avez annoncé votre intention de vous étendre prochainement en Amérique du Nord – actuellement votre troisième marché après la Chine et l'Allemagne – par le biais d'une acquisition. Quel type d'entreprise ciblez-vous? Pour quel montant?

Nous nous sommes fixé un prix d'achat entre 10 et 30 millions de francs environ. Nous visons une entreprise du secteur Power Quality (lire en p.43). Cela nous permettra de disposer d'une usine à proximité de nos clients. Il s'agit d'un aspect essentiel pour la fabrication et le transport de pièces lourdes, telles que les transformateurs pour l'industrie ferroviaire. Les coûts de transport depuis l'une de nos usines en Chine ou en Allemagne seraient trop élevés. Le renforcement de notre présence

A man with grey hair, wearing a dark grey pinstripe suit, a light blue shirt, and a yellow patterned tie, is sitting on a stone ledge. He is looking towards the camera with a slight smile. Behind him is a large, weathered bronze sculpture of a bull, which is part of the 'Bull Market' sculpture by Fritz Koenig. The background shows a body of water and distant mountains under a cloudy sky.

«Nous
investissons
bien davantage
dans la
recherche et le
développement
que nos
concurrents»



L'électricité maîtrisée

Peu connue du grand public, l'entreprise soleuroise Schaffner fabrique des composants qui améliorent la performance et la fiabilité des systèmes électriques. Concrètement, la firme suisse offre par exemple des solutions pour l'énergie éolienne et photovoltaïque, les transports ferroviaires, les véhicules hybrides et électriques, le secteur de la machine-outil ou encore l'alimentation des relais de téléphonie mobile.

En l'espace d'un an, la valeur de l'action du groupe a quasiment doublé. Et tout indique que la tendance va se poursuivre à long terme. Malgré la force actuelle du franc, qui influe à la baisse sur les chiffres du groupe, Schaffner prévoit pour l'exercice 2010/2011 un résultat proche de sa bonne performance de l'an dernier

(CHF 188,9 millions de chiffre d'affaires et 7,9% de marge EBIT).

En monnaies locales, le potentiel de croissance organique de Schaffner demeure solide. Le groupe a pris une bonne position dans le secteur ferroviaire chinois, un marché en plein essor, ainsi que dans d'autres secteurs très porteurs à long terme, comme les énergies renouvelables et les véhicules électriques. Objectif déclaré: poursuivre sur cette lancée avec une croissance et une marge EBIT à deux chiffres d'ici à 2015.

Active sur un marché de niche, l'entreprise réalise 60% de ses ventes en Europe, 31% dans la région Asie-Pacifique et 8% sur les marchés américains. Au premier semestre, les recettes ont augmenté de 24% en Chine en monnaie

locale, ce qui fait de ce pays le deuxième marché le plus important avec une part au chiffre d'affaires de 20%, derrière l'Allemagne. Actuellement sous-représenté en Amérique, Schaffner se prépare à une acquisition importante dans cette région.

«Schaffner bénéficie très clairement du trend en faveur des énergies renouvelables, et plus largement de l'efficacité énergétique (notamment grâce aux nouvelles directives de l'Union européenne en matière de moteurs électriques), relève Andreas Escher, analyste à la banque Vontobel. A moyen et long terme, le secteur des véhicules hybrides et électriques me paraît également un marché très prometteur.» L.Ch.



SCHAFFNER
+93%

Schaffner développe des produits pour le transport ferroviaire, un marché en forte hausse en Chine.

SCHAFFNER

Siège social Luterbach, Suisse

Année de fondation 1962

CEO Alexander Hagemann

Employés 2400

Chiffre d'affaires 2010 CHF 188,9 mios

Capitalisation CHF 165 mios

SAHN

«Schaffner bénéficie très clairement du trend en faveur des énergies renouvelables»

Andreas Escher, analyste à la banque Vontobel



aux Etats-Unis est aujourd'hui doublement opportun; d'une part, parce que la faiblesse du dollar y rend les conditions de production avantageuses, mais aussi parce que nous bénéficions de la force actuelle du franc pour financer notre achat.

Nous cherchons une entreprise qui corresponde parfaitement à notre activité et qui puisse nous offrir une réelle valeur ajoutée.

Pourquoi ne pas avoir lancé cette opération plus tôt, il y a un ou deux ans? Désormais le secteur connaît une forte croissance et les prix ont tendance à augmenter rapidement...

Voyons déjà ce que nous avons accompli au cours des dernières années. En 2006, nous avons racheté l'allemand Jacke, puis nous nous sommes concentrés sur son intégration. En 2008, la priorité était notre croissance organique et le transfert de notre technologie en Chine, de façon à nous développer sur le marché chinois. En 2009, nous avons racheté

l'entreprise Betec-Engineering, spécialisée dans la distribution de filtres anti-harmoniques (de tels filtres servent au bon fonctionnement des réseaux électriques en compensant les fluctuations de tension, ndr), un marché très important où nous sommes devenus l'un des leaders. A la fin 2010, nous avons commencé à nous concentrer sur une acquisition en Amérique du Nord.

Lors de la crise économique de 2008/2009, le cours de l'action Schaffner a davantage baissé que la moyenne des cours à la Bourse suisse. Dans la foulée, l'effectif de l'entreprise a été réduit de 30%. Comment avez-vous géré cette phase délicate?

La crise est apparue environ un an et demi après mon arrivée en tant que CEO. Il n'était pas question de réduire nos dépenses en R&D ni nos forces de vente. En contrepartie, nous avons accéléré des mesures prévues de réduction des coûts; alors que ces mesures devaient initialement s'étaler sur deux ans, nous les avons mises en œuvre en l'espace de six mois seulement. Autrement dit, la stratégie n'a pas été modifiée mais son implémentation a été très nettement accélérée.

L'endettement actuel de certains Etats freine-t-il leurs projets en matière d'énergies renouvelables? Est-ce une situation qui affecte la marche de vos affaires?

Il y a une incertitude aux Etats-Unis. Le gouvernement fédéral se contente de fixer des directives générales, les décisions se prenant au niveau des Etats – qui sont souvent eux-mêmes très endettés. Certains Etats promeuvent toutefois les énergies renouvelables de façon extrêmement active; c'est le cas du New Jersey par exemple. D'autres Etats exigent qu'un certain pourcentage de l'énergie électrique provienne du renouvelable.

Au-delà des soutiens publics, plus ou moins solides, on voit apparaître aux Etats-Unis de nouveaux modèles de financement très prometteurs, qui sont le fait d'acteurs privés. Connus sous le terme de «bons investisseurs» (ndlr: de l'anglais «good investors»), ils se soucient de l'aspect éthique de leur investissement en acceptant un risque un peu plus élevé. De plus en plus de grandes entreprises, à l'instar de Google, se profilent sur ce créneau. Plus récemment, on assiste à des initiatives similaires de la part de riches familles privées. Un fonds commun de 3 milliards de dollars destiné à promouvoir notamment les énergies renouvelables a par exemple été constitué au mois de juin dernier par une dizaine de privés. Il y a donc plusieurs signaux positifs pour le renouvelable aux Etats-Unis, quand bien

Lexique

Power Quality (PQ):

ce terme difficilement traduisible fait référence à la qualité du courant électrique. Il désigne la capacité d'un système électrique à fonctionner sans provoquer de pertes de performances ou de dégâts matériels.

Compatibilité électromagnétique (EMC):

aptitude d'un appareil électrique ou électronique à fonctionner dans son environnement sans produire de perturbations électromagnétiques intolérables.

Parité de réseau (ou Grid Parity):

valeur à partir de laquelle l'électricité issue du photovoltaïque devient compétitive, voire moins chère que l'électricité conventionnelle.

Faits et chiffres

2400

Le nombre d'employés de Schaffner dans le monde, dont 90 personnes au siège de Luterbach dans le canton de Soleure.

1962

Fondation de l'entreprise par Hans Schaffner, pionnier de la compatibilité électromagnétique. La firme fête ses 50 ans l'an prochain.

99,2

En millions de francs, le chiffre d'affaires au premier semestre 2010/2011, se terminant fin mars. En hausse de 17,2% par rapport à l'année précédente.

7,2

En millions de francs, le bénéfice net au cours de la même période.



même le modèle d'investissement diffère du modèle européen.

Selon vous, les sources d'énergies renouvelables arrivent-elles à maturité?

Le renouvelable commence à avoir du sens d'un point de vue économique. Pour la première fois cette année, le concept de parité de réseau devient une réalité dans certaines régions.

Pour les années à venir, quels sont vos axes de croissance les plus prometteurs?

Le marché des voitures hybrides et électriques offre à nos yeux un très fort potentiel. Grâce à nos recherches dans ce secteur, nous avons accumulé une grande expérience qui a débouché sur de nombreux partenariats avec des constructeurs et fournisseurs du secteur automobile. Notre équipe technique s'est agrandie en conséquence, et nous comptons poursuivre sur cette voie avec de futures embauches. Nous nous retrouvons en position de leader sur ce marché – spécialement en Europe et en Amérique du Nord – et avons l'intention de le rester. Par ailleurs, nous investissons de façon constante dans le secteur du Power Quality. Depuis notre entrée sur ce marché en 2006, nous enregistrons une croissance organique d'environ 40% par an.

Comment travaillez-vous avec les constructeurs automobiles? Pouvez-vous donner des exemples de partenariats?

Il s'agit de contrats à long terme, dont la durée correspond généralement au cycle de vie du véhicule. Nous ne pouvons pas nommer nos partenaires tant que la production en série n'a pas débuté. La plupart des projets aboutiront à une commercialisation en 2012. A ce moment-là, si vous optez pour une voiture hybride ou électrique européenne, il y aura de grandes chances qu'elle embarque des composants Schaffner. Environ

deux tiers des constructeurs européens utilisent notre technologie pour leurs futurs véhicules hybrides ou électriques. Nous avons également développé des partenariats avec des constructeurs chinois. En 2012, nous équiperons ainsi une demi-douzaine de voitures hybrides et électriques.

Quel est le prix moyen par voiture des composants fournis par Schaffner?

Il est impossible de fournir un chiffre vraiment représentatif car le prix d'un composant peut varier énormément d'un modèle à l'autre. A titre indicatif, nous donnons le chiffre moyen de 100 euros par voiture hybride ou électrique. Cela permet de se représenter le potentiel de ce marché.

Le fait d'être basé en Suisse offre-t-il encore des avantages? Vos effectifs de Soleure sont désormais très réduits...

Schaffner reste une entreprise suisse. Seuls 90 de nos employés (sur 2400, ndlr) travaillent à Soleure mais il s'agit de personnes extrêmement qualifiées. Environ 40% de notre team de Recherche et Développement est basée en Suisse. Cette équipe se concentre sur les produits destinés au marché européen. Parallèlement, nous avons mis en place une structure complète en Asie pour le marché asiatique. Certains produits sont aujourd'hui entièrement développés et fabriqués en Chine, notamment à Shanghai, où se trouve notre deuxième plus gros centre de Recherche et Développement.

Au plan local, est-il aisé de recruter du personnel qualifié?

En Suisse, la qualité de la formation est très élevée, mais il y a trop peu de candidats potentiels sur le marché. Dans notre secteur d'activité, le taux de chômage est quasi nul et la chasse au talent permanente. C'est pourquoi nous

recrutons beaucoup d'employés originaires de pays voisins, notamment d'Allemagne ou de France. Si la libre circulation des travailleurs européens en Suisse devait être limitée, nous aurions alors un sérieux problème.

A quel point souffrez-vous de la force actuelle du franc?

Nous souffrons moins que d'autres entreprises suisses car nous ne produisons pas localement et avons peu de fournisseurs helvétiques. Néanmoins, cette situation nous affecte puisque environ 10% de nos coûts sont engagés en francs – essentiellement dans le secteur Recherche & Développement – et que nous publions nos résultats en francs.

CEO saxophoniste



Aux commandes de Schaffner depuis le 1^{er} mars 2007, l'Allemand Alexander Hagemann a auparavant occupé plusieurs

postes de direction chez Schott Group à Mainz, Boston, puis Singapour. Diplômé en ingénierie mécanique de l'Université de Aachen, il a commencé par faire ses gammes chez BMW à Munich de 1990 à 1994. «Travailler pour une compagnie automobile à la pointe de la technologie a constitué une formation très rigoureuse. Cette expérience m'aide aujourd'hui à mieux comprendre les besoins de nos partenaires du secteur automobile», explique le CEO aujourd'hui âgé de 48 ans, marié et père de deux enfants. Sa plus grande fierté depuis son arrivée chez Schaffner? «Avoir contribué à développer un excellent esprit d'équipe au sein de l'entreprise.» Grand amateur de jazz, le dirigeant regrette de ne plus avoir assez de temps pour sa passion: quand j'étais étudiant, je jouais régulièrement du saxophone dans un bar. Aujourd'hui je voyage trop!»

Extracteur de pétrole

Par Jean-Cosme Delaloye

Malgré un déficit d'image, lié à son implication dans la dernière guerre d'Irak (marchés attribués sans procédures d'appel d'offres), la compagnie spécialisée dans l'extraction de pétrole a plus que jamais les faveurs des investisseurs. «Halliburton est l'un des grands bénéficiaires de la nouvelle ruée vers l'or.» C'est l'image qu'utilise Allen Brooks, directeur de la banque d'investissement Parks Paton Hoepfl & Brown à Houston, pour décrire l'impresionnante croissance du cours de l'action du groupe texan en 2010. Et la progression ne devrait pas s'arrêter. Depuis l'année dernière, aux Etats-Unis, le

nombre de puits de pétrole et de gaz naturel qui nécessitent de l'équipement et de la main d'œuvre a triplé, passant de 1145 en juin 2010 à 3500 cette année. «Comme à l'époque de la ruée vers l'or, ce ne sont pas forcément les personnes qui contrôlent les matières premières qui font le plus d'argent, mais les compagnies qui offrent les services et le matériel pour les extraire», précise Allen Brooks.

Cette demande croissante permet aux groupes comme Halliburton ou Schlumberger de fixer des prix

plus élevés. En 2010, ils ont augmenté de 16%. «Cette explosion du nombre de forages en Amérique du Nord tire vers le haut le cours de l'action d'Halliburton, car il s'agit du plus gros groupe offrant des services d'extraction hydraulique», ajoute Allen Brooks. «Les investisseurs aiment les sociétés qui sont en position de force».

Les fournisseurs de services et de matériel pétroliers disposent d'un autre atout: leur capitalisation boursière moins importante que celle des grands groupes pétroliers permet des fluctuations plus importantes du cours de leurs actions.

Selon une étude réalisée par Bloomberg, le groupe texan et ses concurrents, tels que Schlumberger et Baker Hughes, devraient voir leurs bénéfices augmenter de 46% en 2011 et de 33% en 2012. «La demande en provenance d'Amérique du Nord va ralentir à moyen terme, mais elle va être compensée par des marchés comme l'Arabie Saoudite et l'Irak – où la sécurité n'est pas encore complètement assurée, conclut Allen Brooks. Une fois ce problème réglé, il faut s'attendre à une forte croissance de la demande dans ces régions».

**HALLIBURTON
+100%**



ANNE LISE NORHEIM / HALLIBURTON

L'explosion du nombre de forages tire vers le haut le cours de l'action du groupe, spécialisé dans les systèmes d'extraction hydraulique.

Halliburton

Siège social Houston, Texas, USA

Année de fondation 1919

CEO David Lesar

Employés 60'000

Chiffre d'affaires 2010 \$ 18 mias

Capitalisation \$ 43 mias

HAL, U

«Halliburton est l'un des grands bénéficiaires de la nouvelle ruée vers l'or.»

Allen Brooks, directeur de Parks Paton Hoepfl & Brown à Houston





Films et séries en streaming

Par Armelle Vincent

Nommée «l'une des 50 compagnies les plus admirées» par «Fortune Magazine», Netflix a inventé à la fin des années 1990 un concept inédit: l'envoi postal de DVD contre un abonnement à prix fixe (dépendant du nombre de films qu'on veut conserver chez soi en même temps. Exemple: un DVD coûte 9,99 dollars par mois; deux: 14,99 dollars; trois: 19,99 dollars et ainsi de suite).

Avant Netflix, il fallait se rendre à un «video store» pour louer des films puis y retourner pour les rendre. On ne pouvait les garder que pour une période déterminée (généralement deux jours). La location de chaque film coûtait entre 3 et 4 dollars. En cas de retour tardif, on devait payer une pénalité augmentant avec chaque jour de retard. Netflix a éliminé les trajets, les délais et les pénalités. On reçoit les DVD dans sa boîte aux lettres et on les renvoie de la même manière. Le port est compris dans le prix de l'abonnement.

Ces dernières années, l'entreprise a franchi une nouvelle étape décisive: les films et séries TV

sont désormais disponibles en vidéo à la demande (VOD). Netflix propose une offre comprise entre 7 et 10 dollars pour du téléchargement en streaming illimité. Les abonnés, toujours plus nombreux (plus de 7 millions de nouveaux clients en l'espace d'un an), peuvent visionner les dernières nouveautés, acquises au prix fort par l'entreprise.

Elle a notamment déboursé 100 millions de dollars pour obtenir l'exclusivité de la série «House Cards», réalisée par David Fincher et Kevin Spacey.

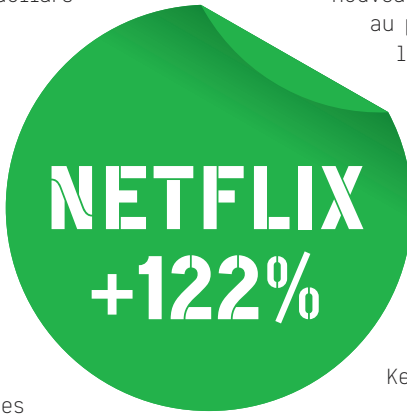
Au premier trimestre 2011, Netflix est ainsi devenu le premier service par abonnements aux Etats-Unis. Avec ses 23,6 millions d'abonnés, elle concurrence désormais la télévision payante, et notamment HBO, célèbre pourvoyeur de séries télévisées à succès «Les Sopranos», «Rome» ou «Sex and the City».

«Netflix est aujourd'hui le leader absolu de l'accès VOD, au moment où les fabricants de téléviseurs, de tablettes et de smartphones tentent agressivement d'intégrer ces capacités dans leurs dispositifs. Netflix a été le premier sur le marché

et peut donc compter sur la loyauté de ses abonnés dont, d'ailleurs, 90% se déclarent satisfaits des services offerts», explique Rob Enderle, l'analyste le plus demandé de la Silicon Valley, fondateur de Enderle Group. «La tendance se poursuivra à la hausse, du moins si Netflix parvient à résoudre ses problèmes de contenu avec les distributeurs tels que Sony, qui vient de lui refuser le droit de proposer ses films en VOD. L'avenir appartenant au streaming, Netflix pourrait bien se heurter à un mur si d'autres distributeurs décidaient de garder le contrôle de leurs films. En conséquence de quoi les actions de Netflix pourraient devenir très volatiles. Mais à mon avis, dans le court terme, je pense qu'elles augmenteront plutôt que le contraire.»

En 2010, Netflix a entamé son expansion internationale au Canada où elle compte déjà plus de 800'000 abonnés. Les analystes spéculent depuis sur son lancement possible sur d'autres territoires: l'Europe avec l'Espagne d'abord (dès le début 2012), suivie de la Grande-Bretagne, de la France puis de l'Asie.

Conquérante, l'entreprise a déjà commencé à recruter du personnel international dans les langues suivantes: français, allemand, néerlandais, hindi, italien, coréen, portugais et espagnol.



Netflix

Siège social Los Gatos, Californie, USA

Année de fondation 1997

CEO Reed Hastings

Employés 2000

Chiffre d'affaires 2010 \$ 2,1 mias

Capitalisation \$ 12 mias

NFLX,U

«Netflix est aujourd'hui le leader absolu de l'accès VOD.»

Rob Enderle, analyste, fondateur de Enderle Group





MATTHEW WEINER

Une scène de «Mad Men», l'une des séries américaines à succès que Netflix propose en téléchargement.



© 1997-2011 NETFLIX, INC. ALL RIGHTS RESERVED



© 1997-2011 NETFLIX, INC. ALL RIGHTS RESERVED

Les employés de Netflix emballent des DVD, transmis ensuite par courrier aux clients.



Le leader russe du gaz

Par Bertrand Beauté

L'opération n'est pas passée inaperçue. En mars 2010, Total a acquis 12% du capital du producteur de gaz Novatek, pour 4 milliards de dollars, avec l'objectif d'atteindre 19,4% du capital d'ici à trois ans. Si cette prise de participation du groupe pétrolier français a pour principal objectif de s'arroger une partie des immenses réserves de gaz de Novatek, elle illustre également le potentiel de l'entreprise.

Premier producteur de gaz indépendant en Russie – mais en partie détenu par Gazprom –, Novatek assure 10% de l'approvisionnement de son marché domestique, avec 37,8 milliards de mètres cubes de gaz livrés en 2010. Entre janvier et mai 2011, sa production a augmenté de 37,6%, par rapport à 2010, quand dans le même temps celle de Gazprom stagnait (+0,7%).

«Ces excellents résultats industriels couplés à une envolée des prix du gaz en Russie (+15% en un an) expliquent la bonne santé boursière du groupe, note Sergey Vakhrameev, Senior Analyst Oil&Gas chez IFC Metropoli à Moscou. Nous recommandons l'achat du titre car nous anticipons une hausse des prix du gaz de 15% par an durant les trois prochaines années. Selon nous, le cours de Novatek devrait ainsi atteindre 161,8 dollars, soit une croissance de 15% par rapport au cours actuel.»

Dans ce contexte, l'entrée du groupe pétrolier français dans le capital de Novatek pourrait contribuer à l'augmentation de la production gazière de Novatek. «L'accord entre les deux groupes prévoit, outre la prise de participation, que Total collabore au développement du gisement gazier de Yamal», explique Sergey Vakhrameev. Situé en zone arctique, la péninsule de Yamal où

se trouve le gisement contient des ressources estimées à 1250 milliards de mètres cubes de gaz. Le projet Yamal-LNG vise à produire sur ce site 15 millions de tonnes de gaz naturel liquéfié (LNG) par an, dont 20% pour Total et 80% pour Novatek. «Nous pensons que l'arrivée de Total augmente les chances que le projet se concrétise dans les meilleurs délais, se réjouit Sergey Vakhrameev. De plus, la valeur du projet pourrait augmenter.»

NOVATEK
+81%



Le bateau «Arctic Discoverer» dans la zone arctique de Yamal, où Novatek prévoit d'exploiter un important gisement gazier.

Novatek

Siège social Tarko-Sale, Russia

Année de fondation 1994

CEO Leonid Mikhelson

Employés 360

Chiffre d'affaires 2010 \$ 4,1 mias

Capitalisation \$ 43 mias

ISIN N10,X

«Nous recommandons l'achat du titre car nous anticipons une hausse des prix du gaz de 15% par an durant les trois prochaines années.»

Sergey Vakhrameev,
Senior Analyst Oil&Gas chez IFC Metropoli à Moscou



Le maître australien des terres rares

Par Martin Longet

Une valorisation de 310%! C'est la performance enviable des actions de Lynas Corporation Limited en un an, entre juin 2010 et juin 2011. Cette entreprise australienne d'extraction et d'exploitation de terres rares – métaux utilisés dans la fabrication d'écrans plats, de téléphones portables ou de voitures hybrides, notamment – profite de la montée en puissance d'un secteur stratégique, dont les prix ont explosé en 2010.

La Chine, qui contrôle plus de 95% de la production mondiale, a en effet réduit drastiquement ses exportations de terres rares l'année dernière pour satisfaire sa demande intérieure, ce qui explique en grande partie la valorisation subite des entreprises actives dans le secteur.

Le marché des terres rares, qui avait été saturé par les exportations chinoises ces dernières années et dont les concurrents hors Chine avaient été évincés, devrait donc voir revenir des acteurs occidentaux. Dans ce contexte, Lynas est particulièrement bien placé. «Ce seront les premiers à exploiter à nouveau des terres rares en dehors de la Chine, explique Patrick Pittaway, associé chez Uram. L'exploitation et le raffinement de terres rares est un processus très complexe, qui demande



**LYNAS
+310%**

Les terres rares sont utilisées pour la fabrication d'écrans plats, de téléphones portables ou encore de voitures hybrides.

une expertise technologique importante, ce dont Lynas dispose.»

Autrefois producteur d'or, Lynas s'est repositionné en 2001 sur le secteur des terres rares et fonde sa croissance future sur deux atouts majeurs: le site de Mount Weld en Australie, l'un des plus grands dépôts de terres rares au monde, et une raffinerie en cours de construction à Kuantan, en Malaisie.

Lynas compte raffiner le minerai brut extrait de Mount Weld dans son usine de Malaisie, dont la mise en production est prévue au troisième trimestre 2011. L'action de Lynas a néanmoins accusé un recul important en juin, sur fond d'une enquête indépendante commissionnée par le gouvernement malaisien destinée à s'assurer

de l'innocuité du site (le raffinage de terres rares génère des déchets importants, dont certains radioactifs). Lynas devra ainsi, au préalable, s'acquitter de diverses mesures sanitaires pour obtenir le feu vert des autorités malaisiennes. Un contretemps qui pourrait retarder de deux ans la mise en production du site, bien que la direction de Lynas confirme une ouverture d'ici à la fin de l'année 2011.

A moyen terme, les perspectives de l'entreprise demeurent néanmoins excellentes, selon Patrick Pittaway: «Lynas a une véritable carte à jouer dans un contexte de pénurie de terres rares. Ces matériaux sont devenus indispensables à l'industrie et resteront très demandés au cours des prochaines décennies.»

Lynas Corporation Limited

Siège social Sydney

Année de fondation 1986

CEO Nicholas Curtis

Employés 250

Chiffre d'affaires 2010 \$ 9,1 mios

Capitalisation \$ 3 mias

LYC,XT

«Lynas a une véritable carte à jouer dans un contexte de pénurie de terres rares.»

Patrick Pittaway, associé chez Uram





Voyages en ligne à prix cassé

Priceline.com s'est auto-baptisé «roi du voyage en ligne». C'est qu'à sa création en 1997, le modèle conçu par l'entreprise n'existe pas encore. Il s'agit en effet pour les voyageurs de proposer leur propre prix en acceptant quelques inconvénients: après achat, le voyage n'est pas remboursable et le nom des établissements hôteliers ne sont révélés qu'une fois sélectionnés et payés (ce n'est plus le cas aujourd'hui). Qu'importe. Chacun y trouve son compte. Le client achète son voyage au rabais et les fournisseurs se débarrassent de leurs inventaires périssables

sans trop baisser leurs prix. Le concept est révolutionnaire et entraîne la disparition progressive des agents de voyages, devenus inutiles. Au départ surtout spécialisé dans les trajets aériens, Priceline s'est diversifié pour offrir chambres d'hôtel, locations de véhicules, croisières et séjours via différents sites tels que Bookings.com, Agoda.com, et TravelJigsaw.com. Au début des

PRICELINE
+176%

années 2000, l'entreprise a tenté, sans succès, de se lancer dans d'autres aventures comme la vente d'essence ou l'épicerie, via la filiale WebHouse club, ou encore de voitures et de communications téléphoniques.

L'échec l'a obligée à se recentrer sur sa spécialité, le voyage.

Aujourd'hui, le principal avantage de Priceline est de permettre aux voyageurs de dénicher les meilleures affaires, sinon d'obtenir le prix qu'ils seraient prêts à payer. «Le succès de Priceline tient en partie à la visibilité de son marketing (l'acteur William Shatner est le visage de l'entreprise depuis des années). Tout le monde connaît maintenant cette marque», note Rob Enderle, analyste, fondateur de Enderle Group. «Cela dit, Priceline doit désormais affronter des concurrents tels que Groupon, relativement nouveaux sur le marché. Et si l'entreprise donne l'impression d'avoir perdu sa place de leader de l'industrie, elle perdra le marché. Je ne suis cependant pas très inquiet car Groupon (entreprise non cotée, ndlr) est en ce moment l'objet d'une couverture médiatique plutôt négative. Si son entrée en Bourse échoue, cet échec aura un impact positif sur Priceline.» A.V.



L'acteur William Shatner, alias capitaine Kirk dans la série «Star Trek» (ici au centre), assure depuis des années la promotion de la marque Priceline.

Priceline

Siège social Norwalk, Connecticut, USA

Année de fondation 1997

CEO Jeffrey H. Boyd

Employés 3700

Chiffre d'affaires 2010 \$ 3,08 mias

Capitalisation \$ 26 mias

LYC,XT

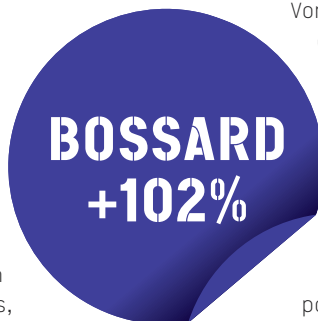
«Priceline doit désormais affronter des concurrents tels que Groupon, relativement nouveaux sur le marché.»

Rob Enderle, analyste, fondateur de Enderle Group



Orfèvre zougois de la vis

Comme nous l'écrivions récemment (Swissquote n°6, janvier 2011), Bossard Holding, entreprise zougoise qui vend des vis et propose des solutions dans les techniques d'assemblage industriel, affiche une santé rayonnante. La valeur de son action est montée de 102% en un an. Au terme du premier trimestre 2011, l'entreprise annonçait un chiffre d'affaires de 130 millions de francs, contre 118,6 un an auparavant. Des résultats remarquables,



imputables à une stratégie de diversification géographique et à une restructuration interne qui ont porté leurs fruits. «Bossard a su profiter de la reprise économique des valeurs industrielles en 2010, grâce à une bonne politique de gestion des coûts», commente Stefan Gächter, de

Vontobel. Une performance que l'entreprise devrait néanmoins avoir du mal à réitérer cette année, selon l'analyste: «La valorisation boursière de Bossard me semble actuellement adéquate. L'action devrait se stabiliser à 165 francs, ce qui reflète bien la valeur réelle de l'entreprise.» Bossard compte bien toutefois réaliser une croissance de vente à deux chiffres pour 2011. M.L.

Bossard Holding

Siège social Zoug

Année de fondation 1831

CEO David Dean

Employés 1500

Chiffre d'affaires 2010 CHF 477,6 mios

Capitalisation CHF 352 mios

BOS,1

«La valorisation boursière de Bossard me semble actuellement adéquate.»

Stefan Gächter, analyste chez Vontobel



Le géant russe des engrais

Uralkali est spécialisée dans la vente de potasse, un composé du potassium notamment utilisé comme engrais minéral. Le géant russe, qui rivalise avec le groupe canadien Potash Corp sur le marché mondial des engrais, prévoit d'accroître ses capacités de production de 22% d'ici à 2012.



La demande de potasse ne cesse de croître et cette évolution devrait se poursuivre à un rythme de près de 9% par an d'ici à 2014, selon des estimations de l'International Fertilizer Industry Association (IFIA). Patrick Heffer et Michel Prud'homme, deux cadres de l'IFIA, prévoient une hausse spectaculaire de la demande de potasse en Chine, Indonésie et Malaisie dans les années qui viennent. Aux Etats-Unis et au Canada, le taux de

croissance de potasse est plus élevé que celui des autres engrais. Cette hausse de la demande a eu pour conséquence une augmentation des prix de potasse de 17% cette année, selon le cabinet londonien Fertecon. Uralkali est le grand bénéficiaire de cette croissance, car le groupe russe tire tout son chiffre d'affaires des ventes de potasse contrairement à son grand concurrent Potash Corp, qui réalise près de la moitié de ses revenus avec d'autres engrais. Les investisseurs font confiance au groupe russe. Son ratio prix/bénéfice par action est 30% plus élevé que celui de ses concurrents.

La hausse des prix pourrait se poursuivre et la tonne de potasse passer le cap des 600 dollars d'ici à la fin de l'année, selon le patron d'Uralkali, Vladislav Baumgertner. A la fin du premier semestre 2011, son prix oscillait autour de 470 dollar. J.-C.D.

Uralkali

Siège social Berezniki, Russia

Année de fondation 1934

CEO Vladislav Baumgertner

Employés 23'000

Chiffre d'affaires 2010 \$ 1,85 mias

Capitalisation \$ 28 mias

URKA,GB

«La croissance des ventes Potasse devrait s'élever à 9% par an d'ici à 2014.»

International Fertilizer Industry Association





Vers la médecine régénératrice

Souvent présentées comme le Saint Graal des thérapies du futur, les cellules souches tardent à confirmer leur potentiel médical. Mesoblast sera-t-elle l'une des premières entreprises à maîtriser médicalement l'utilisation de ces cellules si particulières? Pour le moment, la société de biotechnologie australienne semble bien partie pour réussir son pari, accumulant les résultats scientifiques prometteurs depuis plusieurs années.

De quoi s'agit-il? Les cellules souches sont présentes principalement au stade embryonnaire, mais aussi en faible quantité dans l'organisme adulte, notamment dans la moelle osseuse. Médicalement, l'espoir provient du fait que ces cellules sont capables en théorie de régénérer n'importe quel tissu (peau, os, muscles...). Injectées à un patient, elles pourraient donc en théorie traiter des pathologies diverses comme consolider un os cassé ou un muscle rompu, soigner un cœur malade après une attaque, faciliter les transplantations d'organes ou encore participer au traitement de certains cancers.

Problème: les effets secondaires à long terme de ce type de thérapie restent méconnus. Certains scientifiques mettent en avant une possible émergence de cancer, des réactions immunitaires ou des infections dues aux

conditions de croissance in vitro des cellules souches avant transplantation au patient.

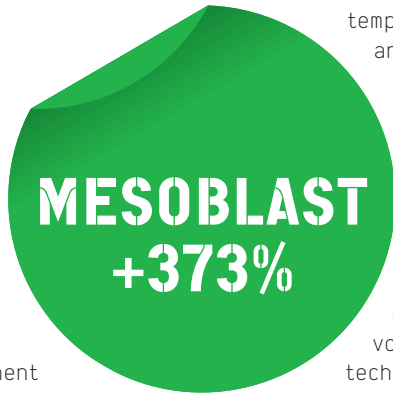
Mesoblast a développé une technique de sélection et de culture de cellules souches mésenchymateuses (MSC) prélevées chez l'adulte. L'entreprise a lancé plusieurs essais cliniques pour le traitement de maladies aussi diverses que le diabète (étude sur les primates), les problèmes de cœur (étude de phase III) et la réparation des os (phase III).

A l'inverse des cellules souches embryonnaires, les MSC utilisées par Mesoblast ne soulèvent pas de débats éthiques puisqu'elles proviennent d'organismes adultes. La société prévoit que ces traitements arriveront sur le marché vers 2014 et 2016. Chacun d'eux est potentiellement un blockbuster – un médicament générant un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de dollars par an.

«Nous pensons que la technologie de Mesoblast a un grand potentiel, tout simplement parce qu'il n'existe aucun autre produit qui puisse régénérer des organes, des tissus, des os et des muscles,

explique Zara Lyons, analyste chez Nomura Equity Research. Pour le moment, il n'existe pas d'effets secondaires significatifs et les différentes études cliniques laissent penser que le produit sera viable sur le marché. Nous recommandons donc l'achat du titre, avec un objectif de cours de 10,45 dollars australiens, soit une progression de 21,7%»

«Mesoblast est une société difficile à apprécier, tempère un autre analyste australien. Il y a, d'un côté, le nombre très élevé d'applications potentielles. De l'autre, la probabilité difficilement évaluable de voir cette nouvelle technologie recevoir l'autorisation de mise sur le marché. Le problème principal n'est pas l'efficacité qui a toujours été bonne lors des essais cliniques, mais le risque de voir apparaître un effet secondaire sérieux. Lors des douze prochains mois, l'entreprise va publier de nouveaux résultats scientifiques significatifs. S'ils sont positifs, la société va grimper en Bourse. Sinon... Pour nous, il s'agit d'une entreprise à jouer de manière spéculative.» B.B.



MESOBLAST
+373%

Mesoblast Limited

Siège social Melbourne, Australie

Année de fondation 2001

CEO Professeur Silviu Itescu

Employés 60

Chiffre d'affaires 2010 \$ 745'000

Capitalisation \$ 2,6 mias

LWB,FF

«Cette technologie a un grand potentiel, car il n'existe aucun autre produit qui puisse régénérer des organes, des tissus, des os et des muscles.»

Zara Lyons, analyste chez Nomura Equity Research





2011 MESOBLAST

Production de cellules souches adultes dans les locaux de Mesoblast.



Pétrolier et créateur de valeur

Par Quentin Simonet



LUNDIN PETROLEUM

Pétrolier au large d'Alvheim, en Norvège.

«Cette valeur conserve un énorme potentiel. Nous sommes très confiants sur le titre, surtout au vu des prix pétroliers en ce moment.» L'analyste Christopher Brown, de BMO Capital Markets, n'hésite pas à parler de top picks

dans son portefeuille, signifiant que le groupe suédois Lundin Petroleum est l'une de ses valeurs préférées pour cette année.

Dans un contexte d'incertitude sur les marchés, avoir une entre-

prise de croissance qui peut faire valoir la solidité de ses fondamentaux est très rare, d'après le spécialiste. La société pétrolière et de gaz cotée sur les Bourses suédoise et canadienne remporte d'ailleurs les faveurs du consensus Bloomberg, avec une majorité d'avis favorables, donc de recommandation à l'achat. Christopher Brown ne fait pas exception et a clairement une recommandation à accumuler. Les nombreux forages «prometteurs» et explorations en cours (Norvège, Afrique et Asie) pourraient déboucher sur de nouvelles capacités de l'offre en brut. L'analyste de BMO Capital Markets a calculé qu'à l'horizon 2016, si tout se déroule comme prévu, l'entreprise pourrait dépasser la barre des 100'000 barils d'or noir par jour, contre 35'000 aujourd'hui.

**LUNDIN
PETROLEUM
+135%**

Lundin Petroleum est bien positionné pour donner aux actionnaires un retour sur investissements attractif, estime Christopher Brown. Avec un niveau solide des prix du pétrole, la société est en bonne voie pour maximiser les rendements. Les fondateurs de la société, la famille Lundin (basée à Genève et qui détient encore 31,2% du capital), se sont d'ailleurs toujours targués d'être des créateurs de valeur pour les actionnaires.

Lundin Petroleum

Siège social Stockholm, Suède

Année de fondation 2001

CEO Ashley Heppenstall

Employés 420

Chiffre d'affaires 2010 \$ 798,6 mios

Capitalisation \$ 23 mias

LUPE,S

«Lundin Petroleum est bien positionné pour donner aux actionnaires un retour sur investissements attractif.»

Christopher Brown, analyste chez BMO Capital Markets



La puissance au cœur des smartphones

ARM Holdings a été appelé «le petit joyau britannique de l'électronique». Leader mondial de la vente de propriété intellectuelle aux concepteurs de circuits intégrés et fondeurs de silicium, ARM a vendu près de 15 milliards de puces utilisant sa technologie dans le monde et plus de 600 licences de processeurs à 200 entreprises. Elle occupe une place à part dans l'industrie car plutôt que de fabriquer ses propres puces, elle conçoit des blocs logiques utilisés par les plus grosses sociétés de l'électronique comme Samsung ou Texas Instruments. Certains des composants les plus coûteux

des smartphones [processeur d'application, brasseurs de bande, connexion wifi] tournent avec une technologie ARM. Pour chacun d'entre eux, ARM perçoit des royalties de 1,2 à 1,5%.

«ARM est le nouveau produit cool que les consommateurs achètent ou désirent pour leurs smartphones ou leurs tablettes, commente l'analyste Rob Enderle. Sa popularité attire les investisseurs. Mais l'entreprise pourrait être éclipsée par Intel bien que je pense qu'elle soit en sécurité jusqu'au quatrième trimestre, au

**ARM
+99%**

moins. Ils pourraient également se fragmenter.

Samsung a, par exemple, fabriqué les puces d'Apple qui l'a ensuite entraîné

en justice pour avoir copié ses modèles à succès dans la gamme de téléphones et de tablettes Galaxy. Intel a d'autre part annoncé une percée dans l'espace ARM, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur l'entreprise britannique. Mais les puces ARM seront utilisées sur plusieurs versions de Windows 8. Le prix de l'action devrait donc remonter.» A.V.



REUTERS/LUKE MACGREGOR

ARM a vendu dans le monde plus de 15 milliards de puces utilisant sa technologie. Il équipe de nombreux smartphones sur le marché.

ARM Holdings

Siège social Cambridge, Royaume-Uni
Année de fondation 1990
CEO Warren East
Employés 1922
Chiffre d'affaires 2010 \$ 636 mios
Capitalisation \$11 mias
ARMH,U

«L'entreprise pourrait être éclipsée par Intel bien que je pense qu'elle soit en sécurité jusqu'au quatrième trimestre.»

Rob Enderle, analyste, fondateur de Enderle Group





L'agence qui note les Etats

Quand Moody's menace, au début juin, de dégrader la note de la dette à long terme des Etats-Unis, toute l'élite politique américaine écoute la puissante agence de notation. La société new-yorkaise, mise en cause – comme ses concurrentes – pour n'avoir pas vu venir la récente crise financière, n'a rien perdu de son influence malgré les critiques sur ses recommandations.

Les auteurs du texte de loi réformant Wall Street, qui a été voté l'année dernière par le Congrès, ont tenté de durcir les règles pour les agences de notation en les rendant légalement responsables de leurs notations. Une réforme qui n'a toutefois pas freiné la spectaculaire progression de Moody's l'année dernière. Au contraire: «La loi a eu un impact plutôt positif en clarifiant les règles du jeu, explique Peter Appert, analyste chez Piper Jaffray à San Francisco. La nouvelle

législation a renforcé les contrôles, mais ces conditions

sont tout à fait gérables pour les agences de notation.»

L'analyste affirme qu'il n'y a pas de corrélation entre l'influence

croissante de Moody's et l'explosion du cours de son action en 2010.



REUTERS/RALPH ORLOWSKI

Trader inquiet à la Bourse de Francfort.

«Le marché de la dette est en train de reprendre rapidement des couleurs après un état de quasi-mort clinique en 2008. D'autre part, près d'une trentaine de plaintes visant les agences de notation ont été abandonnées ou classées sans suite. C'est cette clarification des règles et l'amélioration des perspectives pour Moody's qui expliquent la forte progression de son titre.»

Les critiques persistantes sur la crédibilité des agences de notation – qui sont payées par les acteurs du marché qu'elles notent – ne semblent donc pas assombrir leurs perspectives. «Même si elles se sont royalement trompées à l'époque de la crise financière, et même si les risques de conflits d'intérêts existent, le marché de la dette continue d'avoir besoin d'elles.» J.-C.D.

MOODY'S
+112%

Moody's Corporation
Siège social New York, USA
Année de fondation 1909
CEO Raymond McDaniel
Employés 4500
Chiffre d'affaires 2010 \$ 2 mias
Capitalisation \$ 7,5 mias
MCO,U

«Même si les agences de notation se sont trompées à l'époque de la crise, le marché de la dette continue d'avoir besoin d'elles.»

Peter Appert, analyste chez Piper Jaffray à San Francisco



Précurseur de la pétrochimie verte



KEYSTONE AP

L'utilisation de matières premières agricoles se généralise, en remplacement du pétrole.

La chimie, la pétrochimie et la biotechnologie se mettent enfin au vert. Après plusieurs faux départs en raison de la jeunesse de la technologie, il semble qu'elles soient désormais sur les bons rails. Point commun de ces secteurs: ils utilisent des matériaux agricoles en lieu et place de ressources issues du pétrole pour fabriquer des produits chimiques, des plastiques et diverses sources d'énergies non fossiles.

Le cabinet d'études Mc Kinsey estime que ce marché va croître de 170 milliards de dollars en 2008 à 450 milliards à l'horizon 2020. Braskem, groupe pétrochimique brésilien, dont l'étiquette est de moins en moins pertinente tant il a su anticiper le trend vert, est depuis longtemps dans

les starting blocks. En 2007 déjà, le groupe a développé le premier polyéthylène 100% vert fabriqué à partir de la fermentation d'alcool de canne à sucre. Associée à la société danoise Novozymes, elle entend renouveler l'exploit avec du polypropylène vert. Des lignes de fabrications pilotes tournent déjà.

Autre projet: parvenir à une deuxième génération d'éthanol à base de cellulose (la première génération était confectionnée à base de canne à sucre). Une usine de production à l'échelle industrielle de polyéthylène vert d'une capacité de 200'000 t par an, dont la construction a commencé en août 2010, devrait être opérationnelle l'année prochaine.

Dans ce contexte porteur et apparemment avec un coup d'avance sur ses concurrents, l'entreprise Braskem est bien placée pour s'arroger une part importante du gâteau.

La Bourse va-t-elle suivre dans l'immédiat? Après une hausse importante sur les douze derniers mois, Marco Saravalle, analyste auprès de Coinvalores à São Paulo, est d'avis qu'il ne faut en principe plus s'attendre à un tel rendement pour l'année à venir». Selon lui, une nouvelle acquisition d'envergure, à l'image de Quattor en janvier 2010, pourrait toutefois donner une impulsion déterminante au titre, lequel est coté à São Paulo, New York et Madrid. Le spécialiste, qui conseille de garder l'action, estime néanmoins que «tous les fondamentaux sont au vert à moyen et long terme». De fait, pour un investisseur patient, il est encore temps de rentrer sur le titre.

Braskem, fort de 26 sites de production au Brésil et trois aux Etats-Unis, poursuit des projets d'expansion dans les pays limitrophes à son marché historique, comme la Bolivie ou le Pérou. Il a l'ambition de devenir l'un des cinq plus importants groupes pétrochimiques mondiaux en 2020. a.s.

BRASKEM
+107%

Braskem

Siège social São Paulo, Brésil

Année de fondation 2002

CEO Carlos Fadigas

Employés 6'700

Chiffre d'affaires 2010 \$ 16,1 mias

Capitalisation \$ 7,9 mias

BAK,U

«Il ne faut en principe plus s'attendre à un tel rendement pour l'année à venir.»

Marco Saravalle, analyste auprès de Coinvalores à São Paulo





La perle de la grande consommation

Quatrième capitalisation de la Bourse de Lisbonne, Jerónimo Martins est une pépite boursière. Le qualificatif n'émane pas du service de presse du géant portugais de la grande distribution (supermarchés et hypermarchés Pingo Doce et Feira Nova, entre autres) mais de l'analyste

Virginie Blin d'Alphavalue. A priori, cela peut sembler étonnant alors que le pays connaît de nombreuses difficultés économiques? «Certes, mais le consommateur fait confiance aux produits du groupe et à leur qualité, ainsi qu'à son

panel de marques tierces», détaille la spécialiste. Reste que le succès du groupe s'explique surtout par son implantation réussie en Pologne, où ses ventes, via la chaîne Biedronka, ont décollé de 29,1% l'an passé.

«Jerónimo Martins y a plusieurs longueurs d'avance sur des concurrents comme Lidl ou Aldi et croît à vitesse grand V», d'après Virginie Blin, qui rappelle que la première

tentative d'expansion dans le pays s'était soldée par un échec. «Même si le groupe a l'habitude de surprendre en bien trimestres après trimestres, il semble impossible de dupliquer l'évolution observée entre juin 2010 et 2011.» Raison pour laquelle l'analyste conseille de garder le titre en raison de sa valorisation élevée, alors que le consensus Bloomberg est à l'achat.

Cela dit, Jerónimo Martins lorgne déjà sur d'autres marchés à forte croissance. Une nouvelle implantation (Russie? Roumanie? Brésil?) pourrait servir de catalyseur à la valeur. Pas encore convaincu? «La société a affiché la même progression bénéficiaire qu'Hermès l'an passé», a calculé la spécialiste. On a déjà vu comparaison moins flatteuse. a.s.

JERÓNIMO MARTINS
+74%



Après une implantation réussie en Pologne, le géant portugais de la distribution envisage de s'étendre dans d'autres pays de l'Est.

Jerónimo Martins

Siège social Lisbonne, Portugal

Année de fondation 1792

CEO Pedro Soares dos Santos

Employés 57'000

Chiffre d'affaires 2010 € 8,7 mias

Capitalisation \$ 11 mias

JEM,FF

«Jerónimo Martins a plusieurs longueurs d'avance sur des concurrents comme Lidl ou Aldi.»

Virginie Blin, analyste chez Alphavalue



La force tranquille de l'installation électrique

«Le spécialiste d'installations électriques Burkhalter est une sorte de modèle de stabilité et de solidité», juge l'analyste de la Banque cantonale de Zurich (BCZ) Martin Hüsler. Le leader suisse dans son segment a maîtrisé la récente récession et a même réussi à accroître sa productivité. Et les perspectives du groupe basé à Zurich s'annoncent porteuses car il n'existe aucune surcapacité dans le domaine. Au contraire, la demande est constamment supérieure à l'offre.

Avec un bilan solide, des liquidités confortables et un niveau attractif des dividendes, l'action représente une sorte de havre de paix, pour ne pas dire de valeur refuge, d'après la BCZ. Toutefois, en raison de cette situation justement, Martin Hüsler estime que «le titre ne sera pas en mesure de réitérer sa performance des douze derniers mois». La BCZ recommande de conserver l'action. Si d'aventure la société procédait à plusieurs rachats d'envergure en Suisse, cette appréciation pourrait changer. Mais cela ne semble pas faire partie des objectifs de l'entreprise, qui préfère piloter par petits rachats très ciblés.

La priorité est donnée à la campagne, qui génère des marges plus élevées que les villes. La société



BURKHALTER HOLDING AG, ZÜRICH

BURKHALTER
+89%

Le groupe basé à Zurich détient une part de marché d'environ 10% en Suisse.

a même averti qu'elle ne procédera pas à de grandes acquisitions à Zurich, Bâle ou Genève. A l'inverse, les Grisons, Soleure, le centre et l'est de la Suisse, ont clairement été identifiés comme prioritaires. Alors que la croissance des ventes avait fait un bond en 2010, en partie grâce aux acquisitions, elles devraient évoluer linéairement cette année, selon les dernières déclarations de l'entreprise. Pour l'heure, Burkhalter détient une part de

marché de 8 à 10% en Suisse, dans un secteur qui pèse de 4,5 à 5 milliards de francs. Les trois grandes entreprises du secteur, à savoir Burkhalter, Etavis et Alpiq, s'arrogent quelque 20% de la branche. Environ 30 entreprises moyennes et 3400 petites entreprises se taillent la part restante. La voie est donc ouverte à une consolidation. S'agissant de Burkhalter, la politique d'un versement de dividende attractif pour l'investisseur sera poursuivie à l'avenir, selon Martin Hüsler. a.s.

Burkhalter

Siège social Zurich, Suisse

Année de fondation 1959

CEO Marco Syfrid

Employés 2866

Chiffre d'affaires 2010 CHF 453,8 mios

Capitalisation CHF 225 mios

BRKN

«Le titre ne sera pas en mesure de réitérer sa performance des douze derniers mois.»

Martin Hüsler, analyste de la Banque cantonale de Zurich



PHILIPPE GAYDOUL



KEystone/RENE RUTS

AU PIED DU MUR



Alors que les affaires du groupe Gaydoul peinent à décoller, l'ancien CEO de Denner traverse une passe délicate. Saura-t-il rebondir? Portrait d'un fonceur.

Par Claude Baumann

Lorsque Philippe Gaydoul effectua son premier jour de travail dans la filiale Denner de Conthey (VS), une palette entière de marchandises lui glissa des mains, tomba de la rampe et s'écrasa dans la rue... Le jeune homme de 16 ans, petit-fils de Karl Schwenk, le fondateur du discounter, n'espérait sans doute pas faire une entrée aussi fracassante dans la vie active.

A 39 ans, le Zurichois sort aujourd'hui du lot des dirigeants économiques suisses. D'une part, parce qu'il a réussi à remettre à flots Denner, la chaîne de magasins discount, cédée pour environ un milliard de francs au géant de la grande distribution Migros. D'autre part, parce qu'il s'est constitué un portefeuille de marques de renom positionnées dans le segment du luxe et du «lifestyle»: les labels Navyboot (chaussures), Fogal (bas et collants), Jet Set (prêt-à-porter) et Hanhart (montres) appartiennent tous au groupe Gaydoul. Depuis près de deux ans, le chef d'entreprise multimillionnaire est

en outre président de la Ligue suisse de hockey sur glace.

Pareil appétit n'échappe pas aux envieux et aux donneurs de leçon. Même en 2011, une carrière comme celle de Philippe Gaydoul, qui a débuté par «la plonge», suscite encore une certaine suspicion en Suisse. L'hebdomadaire «Handelszeitung» l'a ainsi qualifié de «simple figurant», le mensuel «Bilanz» d'entrepreneur qui «n'a pas fini d'apprendre à ses dépens». Mais qui est réellement Philippe Gaydoul?

On sait qu'il a commencé sa carrière au bas de l'échelle et qu'il était mauvais élève. «En tout cas pas le premier de la classe, plutôt celui qui cause du souci», se souvient-il. Toujours fidèle à la maxime «Learning by doing», ou apprendre sur le tas, Philippe Gaydoul couve dès son plus jeune âge le désir d'évoluer dans l'entreprise familiale: «A 10 ans, avant même d'avoir atteint l'âge minimum légal pour travailler, j'avais déjà un petit boulot dans une filiale Denner.» Son grand-

père, Karl Schwenk – l'enfant terrible du commerce de détail suisse –, est entré dans les annales économiques en faisant prospérer Denner. Né en 1917 dans une famille de paysans originaires de Koblenz (AR), où il grandit, il étudie le droit à Zurich. Lorsqu'il contracte la tuberculose, Karl Schwenk se soigne avec un médicament qu'il importe lui-même des États-Unis, apportant ainsi pour la première fois la preuve de son étoffe d'entrepreneur.

C'est avec ce même sens des affaires qu'il transforme Denner, pionnier du discount alimentaire en Suisse, en leader du marché. La première succursale est inaugurée à Zurich en 1967. De prestance quelque peu bourru, son fondateur réussit ce qu'il entreprend par la force du poignet. Au niveau politique, il lutte pour une baisse des prix et le démantèlement des monopoles à coups d'initiatives et de référendums. Cependant, ses combats ne lui permettent pas d'accéder à la reconnaissance sociale tant désirée. Il reste un outsider extravagant, propriétaire d'un fleuron du discount estampillé «pas cher».

Au cours de ses dernières années à la direction du groupe, Karl Schwenk s'acharne à enrayer l'effondrement du chiffre d'affaires. Fin 2000, il en confie les rênes à son petit-fils âgé de 28 ans et nommé patron deux ans auparavant.

Bien que Philippe Gaydoul ait achevé un apprentissage commercial chez Denner, suivi des cours de perfectionnement dans une école de commerce privée, puis des séminaires de gestion d'entreprise à Saint-Gall, personne ne mise sur lui pour remettre le discount en perte de vitesse sur les rails. Or, c'est exactement ce qu'il fait. D'abord, en renouvelant l'image de l'enseigne avec le slogan «New Denner». Ensuite, en rendant l'assortiment plus

attrayant et en décrétant «tendance» les courses chez le discountier. Une bonne dose de courage, de persévérance et de croyance en ses compétences font le reste: le chiffre d'affaires de Denner bondit de 1,3 milliard à 3 milliards de francs.

C'est alors que Philippe Gaydoul surprend une nouvelle fois l'opinion publique. Lorsque les détaillants étrangers Aldi, Carrefour et Lidl prennent d'assaut le marché suisse, Philippe Gaydoul décide de vendre Denner en deux temps à Migros. «Ne plus pouvoir poursuivre l'aventure en faisant cavalier seul est dur», reconnaît-il à l'époque. Fin 2010, il démissionne du poste de CEO de Denner tout en restant président du conseil d'administration. En parallèle, il se consacre à l'expansion du groupe Gaydoul, qui gère depuis 2007 les intérêts de la famille en prenant des participations dans des entreprises, en investissant

un nouveau type d'entrepreneurs qui tracent leur route à l'écart des sentiers battus de l'establishment économique suisse. «Nous nous connaissons depuis huit ans. Il a suivi ma carrière et moi la sienne. Lorsqu'il m'a invité à le rejoindre au conseil d'administration du Groupe Gaydoul, je traversais une passe difficile, confie-t-il. J'ai beaucoup apprécié son geste. Nous nous respectons beaucoup.»

FUITE EN AVANT

Malgré ses exploits économiques indéniables, Philippe Gaydoul n'arrive pas à se départir de l'image du parvenu, a fortiori à un moment où l'ancien roi du discount acquiert des marques de luxe et aspire à de nouveaux succès. Or, les affaires ne décollent pas. Le recrutement du champion de formule 1 Michael Schumacher, nouvel ambassadeur des marques Jet Set et Navyboot, pour – dit-on – pas moins de 2 millions de francs, n'y a rien changé.

«Certains reprochent à Philippe Gaydoul de dépenser sans compter et de prendre des risques démesurés.»

dans l'immobilier et en plaçant des capitaux. Sa mère, Denise Gaydoul-Schwenk, siège à ses côtés au conseil d'administration du groupe. Interrogée sur son fils, elle déclare: «Philippe a toujours été très déterminé. C'est un trait de caractère qu'il a développé à un âge très tendre.» Thomas Matter, banquier de son état, est proche de Philippe Gaydoul. Sa Neue Helvetische Bank possède près de 10% du groupe Gaydoul. Les deux hommes incar-

La faible fréquentation des boutiques Navyboot existantes saute aux yeux. Les spécialistes de la branche estiment que les chaussures de la marque sont trop chères pour le grand public que Philippe Gaydoul souhaite attirer dans ses filiales. Est-ce la raison pour laquelle il a opté pour la fuite en avant avec l'ouverture prévue, cet automne, de deux magasins amiraux à Shanghai et à Hong Kong? D'autres sociétés du groupe connaissent, elles aussi,



DR



NAVYBOOT



NAVYBOOT
SWITZERLAND

NAVYBOOT/PETER

Après avoir brillamment redressé Denner, Philippe Gaydoul investit aujourd' hui le marché du luxe et du lifestyle. Gaydoul Group possède notamment les marques Fogal ou Navyboot.



DENNER SA

des difficultés: la stratégie du fabricant de bas et de collants Fogal est encore si brouillonne que son propriétaire n'a d'autre choix que de se satisfaire de ventes médiocres.

Philippe Gaydoul, père d'un jeune garçon, traverse également des turbulences dans sa vie privée. En début d'année, il s'est séparé de son épouse Radmila après huit ans de mariage. «J'ai rencontré la femme aux côtés de

laquelle je voudrais finir mes jours», déclarait-il encore il y a quelques années.

Certains reprochent à Philippe Gaydoul de dépenser sans compter et de prendre des risques démesurés pour la simple raison qu'il est très riche... Quoi qu'il en soit, l'entrepreneur zurichois fait face à un réel défi. Bien qu'il baigne depuis longtemps dans le monde des affaires, sa mission n'est aujourd'hui plus la même: il ne vend

plus des biens de consommation indispensables mais des produits de luxe dont le succès est lié à l'image.

La transition ne se fait pas sans heurts, mais la partie n'est pas terminée. Formé à la «rude école de la vie» de son grand-père, le patron du groupe Gaydoul s'est de son propre aveu constitué une «épaisse carapace». Il n'est pas du genre à baisser si facilement les bras. ▲

Les marques s'ajustent pour la Chine

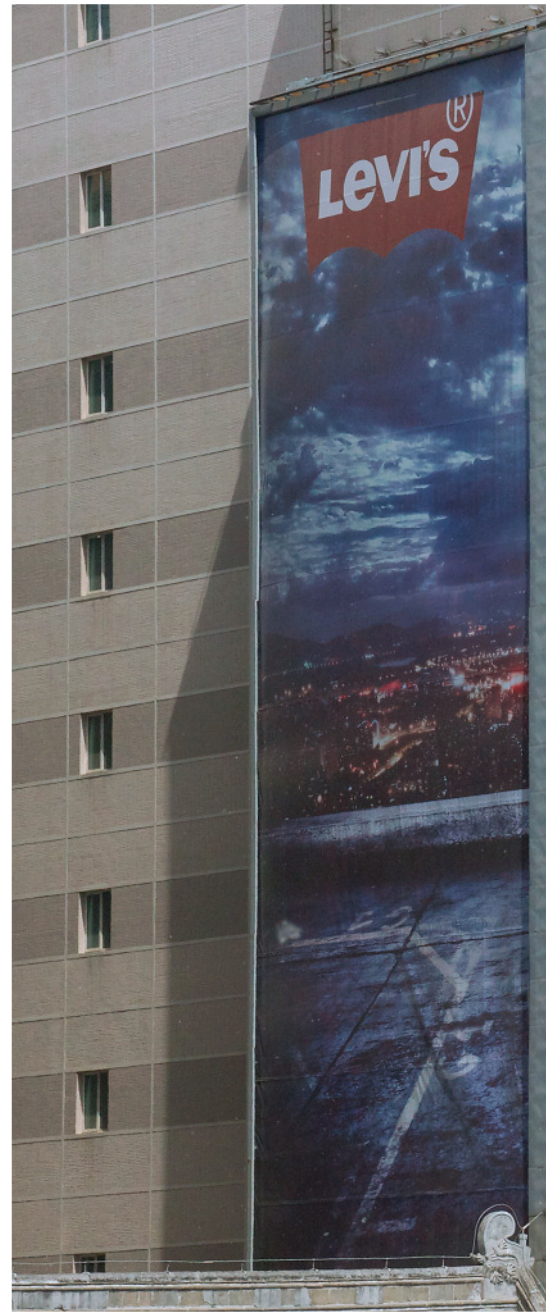
Pour conquérir le marché asiatique, plusieurs grandes sociétés comme Volkswagen ou Levi's lancent de nouvelles marques à consonance chinoise. Exemples.

Par Sylvain Menétrey

En chinois, Kaili signifie «transporteur». C'est ce nom somme toute banal que Volkswagen a donné à sa nouvelle marque chinoise de voitures électriques produites en joint-venture avec le groupe de Shanghai FAW. Créer une marque spécifiquement pour le marché chinois n'a plus rien d'exceptionnel. Dans le même secteur, General Motors a dévoilé lors du dernier Salon automobile de Shanghai le premier modèle de Baojun, une marque que le géant américain a créée en partenariat avec Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) et Wuling Motors. Dans le luxe, Hermès lance cet automne Shang Xia, une marque qui s'inspire de l'artisanat d'art traditionnel chinois. Les jeans Levi's ont aussi repensé leur stratégie pour la clientèle chinoise, proposant depuis l'an dernier Denizen, une marque bon marché.

Cette vague de remodelage d'identité peut surprendre quand on sait les efforts déployés et l'argent dépensé pour installer une marque... En effet, on compte qu'en moyenne une grande entreprise investit entre 5 et 50 millions pour rétablir sa notoriété après un changement de nom, sans compter le manque à gagner pendant la période de transition.

Habituellement, les entreprises ne se résolvent à cette extrémité que dans des cas exceptionnels, soit que leur nom est interdit – comme Bio de Danone, qu'une réglementation européenne avait banni, remplacé avec force communication par Activia –, soit qu'il n'est plus en phase avec le produit après une réorientation commerciale ou un rachat. Le changement est donc généralement synonyme de l'échec d'une stratégie ou de la fin d'une époque.



En Chine, en revanche, c'est un parfum de conquête que dégagent ces identités virginales. «Un tel phénomène ne s'est jamais produit avec une ampleur aussi forte qu'en Chine aujourd'hui. Un milliard de consommateurs avec un revenu par habitant qui croît de manière exponentielle vivent dans ce pays. Ce ne sont pas des



Une campagne publicitaire pour la collection After Dark de Levi's, à Pékin (à gauche).
Un mannequin habillé par Denizen, la déclinaison low-cost de Levi's en Chine (à droite).

consommateurs fidèles aux marques, mais ils y sont sensibles», expliquait récemment Max Magni, consultant de McKinsey à Associated Press.

Sur ce far-east pavé d'or où les multinationales occidentales tentent de se créer de nouveaux

marchés, il importe davantage d'imposer des marques adaptées à la clientèle potentielle que des marques à la réputation éprouvée. D'autant plus que la culture et la langue chinoises contraignent de toute façon les marques occidentales à adapter leur nom [lire encadré en p. 67].

A ces facteurs viennent s'ajouter d'autres impératifs liés à certains domaines, comme l'automobile, un secteur où le gouvernement dicte des règles. «Un constructeur étranger qui veut fabriquer des voitures en Chine est obligé de créer un joint-venture avec un constructeur chinois dans lequel

Faible investissement de capitaux et *participation totale*: produits à effet de levier UBS sur actions blue chip.

Vous vous demandez comment investir dans des entreprises solides avec peu de capitaux? Pour ce faire, UBS vous offre une vaste gamme de produits à effet de levier. A la hausse ou à la baisse, les instruments à effet de levier offrent des opportunités quelle que soit l'évolution du cours. Pour démarrer votre journée de négoce en beauté, UBS publie tous les jours la **newsletter en ligne «KeyInvest Daily Markets»**. Ses spécialistes réalisent chaque matin des analyses techniques actuelles et passent en revue les principaux indices et valeurs. Vous pouvez vous abonner à la nouvelle newsletter sur www.ubs.com/keyinvest.

Vous avez des questions? Contactez-nous sur keyinvest@ubs.com ou au 044-239 76 76*.



UBS Call Warrants					Nom de produit ASPS: Warrants (110/2100)		
Valeur sous-jacente	Valeur	Symbole SIX	Monnaie	Prix ¹	Strike	Echéance	Type
Novartis	3 406 194	NOVPC	CHF	0.35	50.00	19.12.2014	Call
Roche	13 312 124	ROGWG	CHF	0.14	160.00	21.09.2012	Call

UBS Discount Warrants					Nom de produit ASPS: Ecart Warrants (2110)		
Valeur sous-jacente	Valeur	Symbole SIX	Monnaie	Prix ¹	Strike	Echéance	Type
Geberit	11 943 488	DGEBH	CHF	0.20	175.00	16.09.2011	
Petroplus	11 901 407	DPPHO	CHF	0.21	11.00	16.09.2011	

UBS Turbo Warrants					Nom de produit ASPS: Knock-out Warrants (2200)		
Valeur sous-jacente	Valeur	Symbole SIX	Monnaie	Prix ¹	Strike	Echéance	Type
Nestlé	12 447 243	TNESC	CHF	0.48	47.00	16.09.2011	Call
Nestlé	13 227 702	TNESS	CHF	0.60	57.00	16.12.2011	Put

UBS Mini Futures					Nom de produit ASPS: Mini Futures (2210)			
Valeur sous-jacente	Valeur	Symbole SIX	Monnaie	Prix ¹	Financing Level ¹	Echéance	Type	Stop Loss Level ¹
Adecco	11 747 950	FADEE	CHF	0.21	45.08	Open end	Long	46.88
Adecco	13 204 930	FADEW	CHF	0.73	62.55	Open end	Short	60.67

¹ Indicatif au 27.7.2011

Nous n'aurons pas de répit



Vous trouverez les termsheets et des informations importantes sur les risques et les chances liés à ces produits sous: www.ubs.com/keyinvest

Ces produits structurés ne font pas partie d'un placement collectif de capitaux au sens de l'art. 7 s. de la Loi fédérale suisse sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) et de ce fait ne nécessitent pas une autorisation de l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA. Les personnes qui investissent dans ces produits ne bénéficient pas de la protection spécifique prévue dans la LPCC. Cette annonce n'est publiée que pour information et ne doit pas être interprétée comme une offre, une recommandation personnelle ou une demande de conclure une opération; elle ne doit pas être considérée comme donnant des conseils d'investissement. Cette annonce ne représente pas un prospectus simplifié au sens de l'art. 5 LPCC ni une annonce de cotation au sens du règlement de cotation. La documentation du produit déterminante peut être commandée auprès d'UBS Investment Bank 24 heures sur 24 par téléphone 044-239 47 03, par fax 044-239 69 14 ou par e-mail: swiss-prospectus@ubs.com. Cette émission peut être soumise à des restrictions de vente notamment pour l'Europe, Hong Kong, Singapour, les Etats-Unis et des citoyens des Etats-Unis (l'émission est régie par le droit suisse). Avant de vous engager dans des transactions sur des produits structurés, il est recommandé de vous faire conseiller par un spécialiste de votre banque principale. Les indications contenues dans le présent document sont données sans garantie.

© UBS 2011. Tous droits réservés.

* Nous attirons votre attention sur le fait que les entretiens sur ce raccordement peuvent faire l'objet d'un enregistrement. Nous partons du principe que vous consentez à cette pratique commerciale.



BAIJUN © GM CORP

Le logo chinois de General Motors, rebaptisée Baujun dans l'Empire du Milieu.

le partenaire étranger possède moins de 50%», explique Andreas Hoffbauer, directeur de la communication de Volkswagen en Chine. Pour donner une image à ces entités bicéphales, les constructeurs créent donc des marques à tour de bras. «L'industrie automobile compte près d'une centaine de marques en Chine – aussi bien locales qu'étrangères – dont certaines règnent sur des portions du territoire. Volkswagen est bien implanté à Shanghai, Peugeot à Wuhan, etc. Les modèles réalisés en joint-venture ont un positionnement intermédiaire entre les marques européennes et chinoises.

Pertes et profits de la traduction

«Les Chinois retiennent les noms de marques en chinois. Si une marque n'a pas de nom chinois défini, elle court le risque qu'on en invente un à sa place», prévient Vladimir Djurovic de Labbrand. Mais comment traduire Google, BMW ou Puma en pinyin, l'alphabet chinois? «La langue chinoise pose divers problèmes, reconnaît Marianelle Fornerino, professeure en marketing de la marque à l'Ecole de management de Grenoble. Selon la tonalité, les syllabes changent de signification. Et alors qu'en Occident une marque peut très bien ne rien vouloir dire, en Chine, elle prend forcément une signification.» Il s'agit donc de trouver une traduction dont le sens coïncide avec les valeurs de la marque ou avec le produit.

Pour prendre quelques exemples, le fabricant de programmes informatiques américain Oracle a choisi une traduction sémantique avec un idéogramme qui indique l'oracle. Carrefour exprime des valeurs proches de son corps de métier avec deux idéogrammes qui signifient «maison» et «heureux».

A l'inverse, Google a opté pour l'adaptation phonétique. Le nom chinois Gu Ge, qui signifie «la chanson dans la vallée» ne renseigne pas sur le domaine d'activité du moteur de recherche – tout comme son nom occidental d'ailleurs. Un type d'adaptation qui peut conduire à une certaine confusion. La marque Puma, baptisée «Biu Ma» en cantonnais, se traduit mot à mot «cheval fort» ou «cheval tigré». Une expression bien étrange pour une marque au logo de panthère...

De manière générale, le choix d'un nom chinois et d'une méthode de traduction dépend des marchandises écoulées et du positionnement de l'enseigne. «Une marque de prêt-à-porter qui semble trop chinoise risque d'être perçue négativement, par contre une marque d'agro-alimentaire qui fait partie du quotidien chinois a tout intérêt à sonner chinois», estime Vladimir Djurovic. Carrefour l'a très bien compris. Malgré son logo occidental, des touristes chinois se seraient étonnés de voir que la chaîne était «déjà» implantée en France lors d'un de leurs voyages!

Elles sont censées combler le fossé qualitatif et de prix entre ces voitures», analyse le Français Vladimir Djurovic, directeur de Labbrand à Shanghai, une société active dans le branding de marques occidentales en Chine.

D'autres logiques président dans le luxe. «La démarche d'Hermès avec Shang Xia a été décrite comme une volonté de créer une marque plus abordable pour la clientèle chinoise. Or il s'agit plutôt de promouvoir un luxe qui prend ses racines en Chine, de la même manière qu'Hermès s'inspire de la tradition du sport équestre en

France», note le consultant français. Quoi qu'il en soit, le but est le même: proposer aux Chinois des labels auxquelles ils peuvent s'identifier, avec des noms, des codes et des gammes de prix qui leur correspondent.

Cela ne condamne pas la marque à se contenter du seul marché chinois. Conçue au départ pour la Chine et les pays émergents, Denizen, la griffe low-cost de Levi's, va faire son apparition aux Etats-Unis cet automne. On ne serait pas étonné que Volkswagen fasse de même avec Kaili prochainement. ▲

Les millisecondes qui font gagner des millions

Des algorithmes ultrarapides observent les marchés financiers 24h/24. Ils permettent de gagner de l'argent en quelques millisecondes. Enquête sur le high frequency trading, pratique méconnue et controversée.

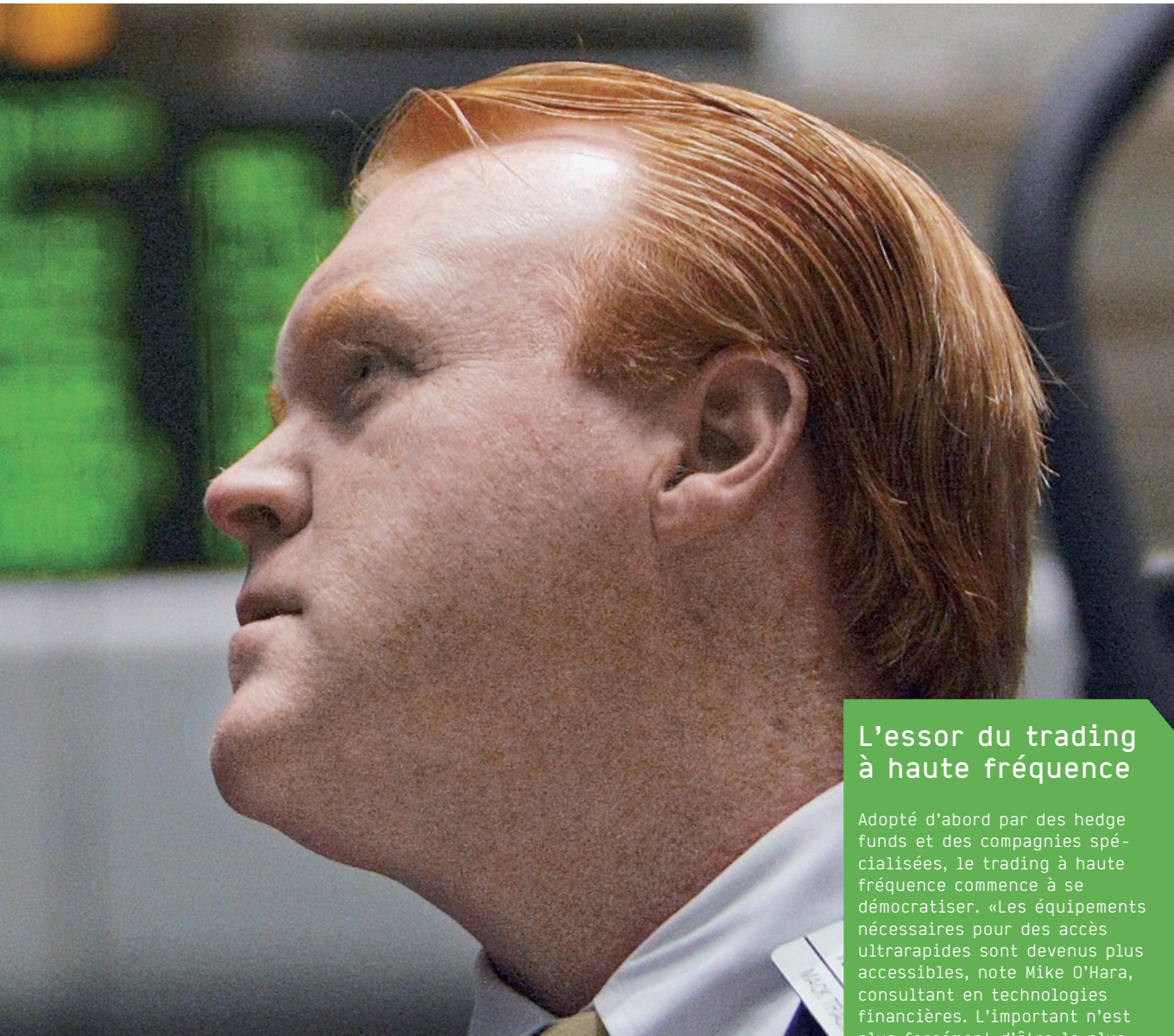
Par Daniel Saraga

A la Bourse, les patrons sont désormais des ordinateurs. A l'aide de processeurs surpuissants et de connexions ultrarapides, des algorithmes de calcul automatiques investissent 24h/24, seconde après seconde, pour le compte de hedge funds et de banques d'investissement. C'est la révolution, discrète mais fondamentale, qui est en train de s'opérer sur les marchés financiers. Cette pratique qui domine aujourd'hui le paysage

financier mondial, c'est le high frequency trading ou HFT pour les connaisseurs. Un mystère pour le grand public et un problème de plus pour les régulateurs.

Etre plus rapide que tous les autres, voilà le nerf de la guerre. Les adeptes du trading à haute fréquence placent leur équipement informatique le plus près possible des marchés électroniques. Etre éloigné de 100 km

«Etre plus rapide que tous les autres, voilà le nerf de la guerre.»



MARIO TAMM/GETTY IMAGES NEWS/GETTY IMAGES

Un trader à la Bourse de New York (7 août 2007).

rajouterait une milliseconde à la transaction – bien trop dans un monde qui bat la cadence à coups de microsecondes. Depuis peu, les bourses offrent la possibilité de louer des ordinateurs situés à proximité de leurs locaux, dans lesquels des algorithmes concurrents tournant tranquillement les uns à côté des autres se livrent une bataille acharnée. «En réagissant chaque seconde, ces marchés permettent aujourd'hui

d'hui de faire en une minute autant de bénéfice qu'auparavant en une semaine», commente Dietmar Maringer, professeur en finance computationnelle à l'Université de Bâle.

DOLLARS ET CONTROVERSES

Ces programmes automatiques – appelés également «bots» ou «algos» – surveillent les transactions en cours, flairent la bonne affaire et l'exécutent en

L'essor du trading à haute fréquence

Adopté d'abord par des hedge funds et des compagnies spécialisées, le trading à haute fréquence commence à se démocratiser. «Les équipements nécessaires pour des accès ultrarapides sont devenus plus accessibles, note Mike O'Hara, consultant en technologies financières. L'important n'est plus forcément d'être le plus rapide, mais le plus malin, avec des algorithmes plus intelligents que ceux des concurrents.»

Les investissements de départ sont conséquents, mais ensuite les algorithmes tournent jour et nuit. Le HFT ne mobilise pas beaucoup de capital car il consiste toujours à acheter et à revendre pratiquement en même temps. «Les positions sont closes en moins d'une seconde et ne figurent pas dans les comptes trimestriels», relève Christian Ewerhart de l'Université de Zurich.

quelques millisecondes. Les marges réalisées sont certes minuscules – parfois seulement quelques centimes par opération – mais elles s'additionnent: plus de 50% des transactions boursières américaines en 2011 impliqueront le high frequency trading, selon le Tabb Group. Concentré à l'origine sur les actions, le HFT se déplace désormais vers d'autres produits tels que les options (dont il

représente 38% du volume) et les matières premières.

«Le domaine du HFT est discret et il reste difficile de découvrir le fond des choses, confie Dietmar Maringer. Les acteurs n'ont aucune raison de parler, autant lorsque leurs méthodes fonctionnent que lorsqu'elles ne marchent pas.» Surtout, il faut rester discret pour éviter de s'attirer une mauvaise réputation. Car si cette

pratique rapporte gros, elle a acquis une image des plus sulfureuses. De nombreux médias, en particulier, questionnent la moralité d'opérations qui ne fournissent aucun service visible.

ECRÉMER LES TRANSACTIONS

La pratique la plus controversée est la «liquidity detection», qui consiste à se glisser entre acheteur et vendeur pour écrémer au passage la transaction de quelques centimes (lire en p. 74). Basée sur la rapidité d'exécution, elle profite de transactions qui auraient lieu de toute façon – au contraire d'un teneur de marché qui apporte un service en mettant en relation acheteur et vendeur. Une pratique «totalement non éthique», juge Richard Olsen, fondateur éponyme de l'entreprise financière zurichoise: «Ces méthodes exploitent le design totalement inadapté des Bourses modernes qui permet aux participants de ne montrer qu'un seul prix – celui d'achat ou de vente. Cette lacune obscurcit complètement les transactions, permet de cacher sa stratégie et d'adapter instantanément son prix au marché.» Devoir indiquer les deux prix dévoile précisément quelle valeur on accorde à un titre, alors que donner un seul prix permet d'adapter instantanément son offre en tenant uniquement compte du marché – on peut alors se faufiler entre vendeur et acheteur.

Commentateur critique et singulier du monde boursier, Richard Olsen milite pour un retour aux réglementations des années 1970 qui obligeaient les acteurs à toujours dévoiler leurs deux prix. Certaines méthodes du HFT flirtent parfois d'ailleurs avec la légalité. «Lancer des ordres uniquement dans le but de simuler un gros achat pour faire artificiellement monter les prix est considéré comme une manipulation du marché, indique Miranda Mizen,

Le flash crash de 2010

Le 6 mai 2010, à exactement 14 heures 47 et 54 secondes, l'action d'Accenture tombe à 1 cent, accompagnée de sept autres actions qui chutent de 100% en quelques minutes. D'autres telles qu'Apple et Hewlett-Packard s'envolent pour dépasser les 100'000 dollars. Le Dow Jones dégringole de plus de 500 points (5%) en moins de cinq minutes. Un quart d'heure plus tard, la Bourse se rétablit.

A la fin septembre 2010, l'explication officielle est fournie par un rapport rédigé par la Securities & Exchange Commission (SEC) et la Commodity Futures Trading Commission. Le 6 mai, le climat est nerveux à la Bourse, en particulier à cause de la situation économique européenne très tendue liée aux difficultés de la Grèce. Le déclencheur du flash crash se trouve dans la vente massive par un groupe de fonds mutuels de 75'000 contrats «E-mini» pour une valeur dépassant les 4 milliards de dollars. Cet ordre est exécuté par un algorithme de vente automatique qui ne prend pas bien en compte la valeur et le temps d'exécution. Au lieu de s'étaler sur quelques heures comme d'habitude, l'ordre est exécuté en une vingtaine de minutes, ce qui déstabilise complètement le marché.

Les programmes automatiques des high frequency traders (HFT) absorbent une partie des E-mini. Cela pousse l'algorithme de vente

à accélérer encore sa vitesse d'exécution alors que ses premières ventes n'ont pas encore été absorbées par des acheteurs fondamentaux. Le prix chute de 3% en quatre minutes et les algorithmes de HFT commencent à vendre ces E-mini les uns aux autres.

L'évolution ultrarapide des prix refroidit les acheteurs fondamentaux: ils disparaissent pour ne fournir plus qu'un centième de la demande qui existait au début de la journée. A 14h45, le Chicago Mercantile Exchange fait jouer le circuit breaker et exerce une pause de cinq secondes sur les E-mini. La pression à la vente diminue et leur prix se stabilise.

Mais la crise se poursuit: en réaction à la chute des prix observée sur les E-mini, d'autres programmes de transaction automatiques temporisent. Certains se retirent entièrement du marché par crainte d'un effondrement boursier, d'autres se réorientent sur des Bourses publiques où ils mettent la liquidité disponible sous pression. Certaines actions s'effondrent alors à 1 cent pendant une fraction de seconde, d'autres explosent à 100'000 dollars. Les participants vérifient leurs données, des mécanismes de pricing plus rigoureux se remettent en place et les prix reviennent finalement à un niveau normal qui reflète le consensus du marché. A 15h00, le flash crash du 6 mai 2010 est terminé.

Une grande offre de warrants donnant accès aux petites et moyennes entreprises suisses



Petites valeurs, grands effets. Avec les warrants, misez sur l'évolution des valeurs de base suisses en bénéficiant d'un effet de levier. Pour cela, db-X markets vous offre une des plus larges palettes de warrants en Suisse, non seulement sur les blue chips suisses, mais aussi sur de nombreuses petites et moyennes capitalisations suisses.

Contact db-X markets

db-X markets, votre accès direct au savoir-faire mondial de la Deutsche Bank en matière d'investissement.

www.dbxmarkets.ch

Hotline: +41 44 227 34 20

E-mail: x-markets.ch@db.com

Passion to Perform





LargeNetwork

www.LargeNetwork.com

LargeNetwork
Press agency
6, rue Abraham-Gevray
1201 Geneva, Switzerland
+41 22 919 19 19
www.LargeNetwork.com

analyste senior auprès du Tabb Group. Cette pratique est illégale, et le restera.»

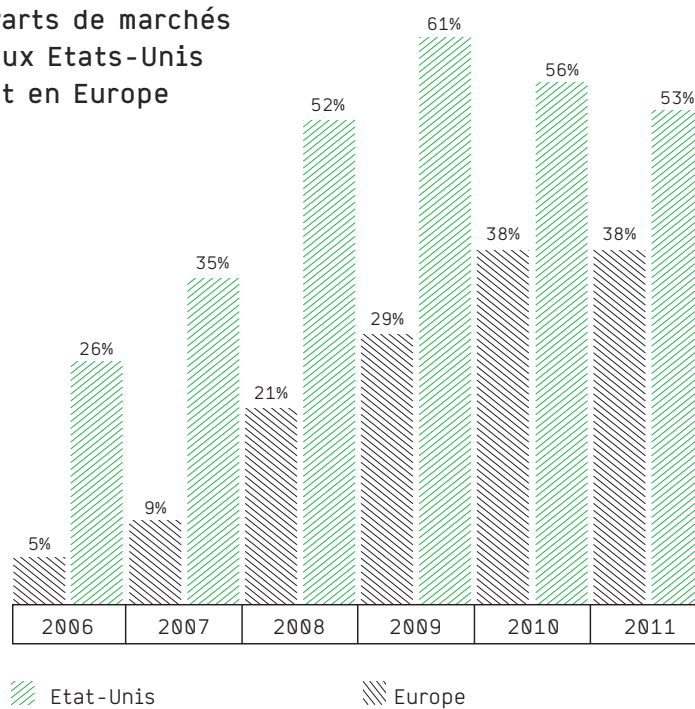
VISION APOCALYPTIQUE

Le high frequency trading est une évolution issue de l'algorithmic trading, qui a émergé dans les années 1980 avec des programmes informatiques effectuant des transactions de manière automatique. Si les règles d'alors étaient simples et rigides, les «bots» sont depuis devenus de plus en plus sophistiqués: certains sont capables d'observer leur propre performance pour apprendre, s'adapter et améliorer leur rendement. Le rôle prépondérant joué aujourd'hui par ces algorithmes nourrit un sentiment de malaise diffus, voire même une vision apocalyptique d'une Matrix financière devenue complètement folle. De nombreux commentateurs ont vu dans le flash crash du 6 mai 2010 les effets maléfiques d'un système boursier livré aux machines (lire encadré en p.70). «Les risques sont toujours une affaire de perception, tempère

La guerre des «bots»

Vendre un nombre important de titres exige désormais de passer par un algorithme de vente, car les prix du marché réagissent très vite à un ordre passé sur un marché à haute fréquence. L'algorithme saucissonne les valeurs en plusieurs tranches, les étale dans le temps et les distribue sur différents marchés. Son but: éviter que les acheteurs ne réalisent la taille de l'ordre, car ils pourraient mettre alors la pression et réduire leur prix d'achat. Pour le vendeur, il s'agit d'être plus malin que les bots ennemis lancés par les acheteurs et les intermédiaires voulant se glisser entre les deux. Par exemple, l'algorithme de vente peut lancer des ordres d'achat afin de semer la confusion.

Parts de marchés aux Etats-Unis et en Europe



Dietmar Maringer. Dans le cas du flash crash, le marché s'est rétabli. Le phénomène est invisible si on observe le marché à une échelle temporelle de quinze minutes. Bien qu'il n'y ait pas eu de pertes réelles, on parle tout de même de crash.»

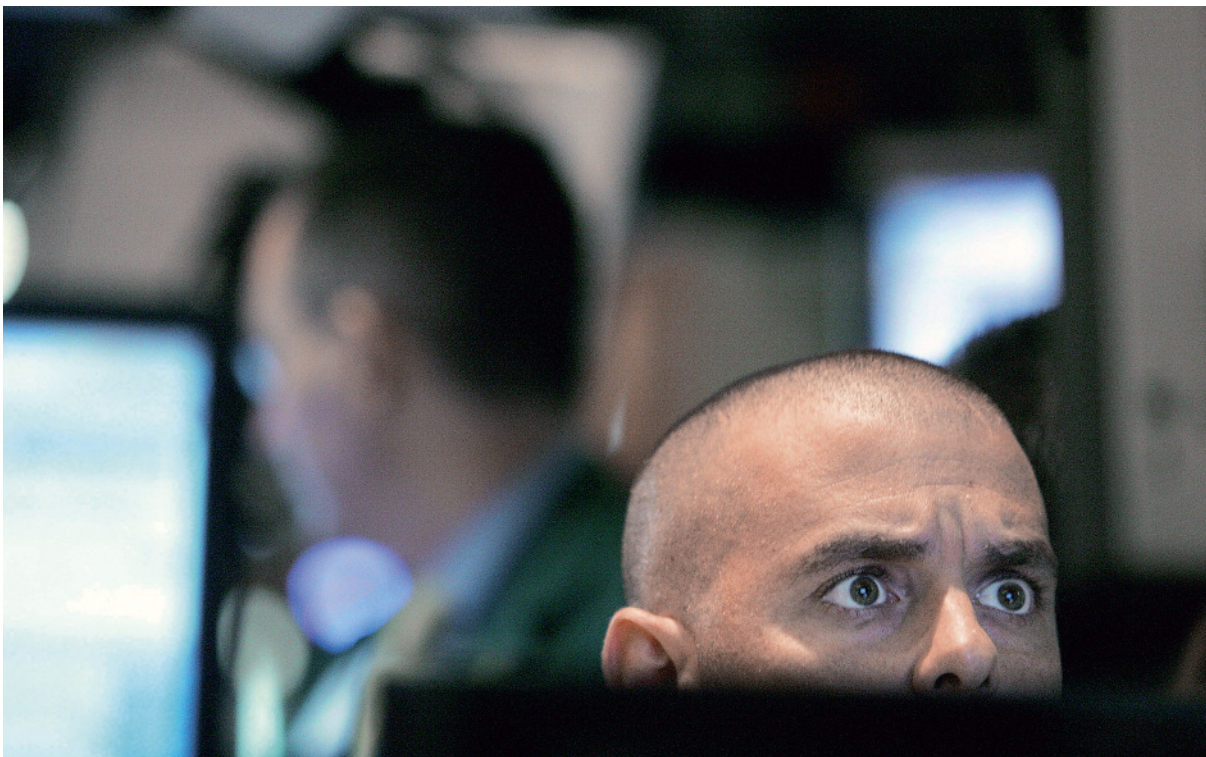
«Les algorithmes ne pensent désormais qu'en haute fréquence. Il est impossible de revenir en arrière.»

Depuis les premiers effondrements éclairs survenus à la fin des années 1990, les algorithmes sont de mieux en mieux testés avant d'être lancés sur les marchés. Il reste néanmoins difficile d'estimer à l'avance

l'effet combiné qu'auront des algorithmes qui s'influencent les uns les autres, en particulier lorsqu'ils sont capables de s'adapter. Un problème qui rappelle les effets «cocktails» des médicaments: des substances individuellement inoffensives mais qui s'avèrent dangereuses une fois mélangées.

LA PANIQUE DES ROBOTS-MOUTONS

Le risque principal, c'est l'effet de masse qui peut survenir lorsqu'un certain nombre d'algorithmes suivent exactement les mêmes règles (comme par exemple un «stop-loss» consistant à vendre lorsque les prix tombent en dessous d'un plancher). Tous les bots vendront au même instant, entraînant une chute des prix qui elle-même poussera d'autres algorithmes à vendre et créera ainsi une spirale descendante. «La même chose peut évidemment se produire avec des traders humains, glisse Dietmar Maringer,



MARIO TAMM/GETTY IMAGES NEWS/GETTY IMAGES

Les variantes subtiles du trading à haute fréquence

Le high frequency trading (HFT) implique des transactions extrêmement rapides effectuées automatiquement par des ordinateurs en quelques minutes. Les traders profitent de légers déséquilibres sur les marchés et ferment rapidement leurs positions (vendre lorsqu'on a acheté, acheter lorsqu'on a vendu).

Liquidity detection

C'est la pratique la plus sulfureuse, mais pas forcément la plus utilisée. Des ordres d'achat sont lancés en éclair. Ils doivent sentir la présence d'un investisseur désirant vendre une valeur en grande quantité et estimer le prix minimal de vente qu'il peut accepter.

En quelques millisecondes, l'algorithme tente alors de trouver avant lui des acheteurs prêts à mettre un prix légèrement plus élevé. Dans ce cas, il leur vendra à découvert, achètera au vendeur – et empochera la différence.

Arbitrage

Cette stratégie consiste à observer constamment des valeurs liées entre elles et de profiter d'un

déséquilibre momentané entre les différents marchés pour effectuer une suite de transactions avec un profit. Dans le cas le plus simple, une incohérence sur le marché des changes permet par exemple de changer 100 francs suisses en dollars, puis ceux-ci en euros avant de les rechanger pour 101 francs suisses. «Ce genre de situation existe toujours, mais les marges sont réduites au minimum car de nombreux algorithmes se précipitent dessus», commente Dietmar Maringer.

Une variante plus élaborée compare le revenu garanti par une obligation d'Etat en monnaie étrangère avec celui obtenu en combinant une obligation en monnaie locale avec un contrat de change à terme. Les deux devraient

donner le même profit – dans le cas contraire, on peut en profiter. Dans le «pairs trading», l'algorithme suit des valeurs qui normalement évoluent en parallèle (comme Coca-Cola et Pepsi). Dès qu'elles divergent, il vend celle qui est montée et achète celle qui est descendue – et fera l'inverse aussitôt le trend retrouvé.

En pratique, cette méthode s'opère de manière bien plus complexe et étudie des corrélations multiples sur un grand nombre de valeurs. Elle peut se faire autant à haute fréquence que sur le long terme.

Market making

Les grandes banques concurrencent désormais les Bourses en jouant les intermédiaires directs entre des acheteurs et des vendeurs trouvés parmi leur clientèle. Leur revenu est fourni par le spread (la différence entre le cours d'achat et de vente). Cette approche exige de développer des plateformes ultra-rapides pour satisfaire les clients adeptes du high frequency trading.

mais il y a une différence: les algorithmes procèdent extrêmement rapidement et de manière très rigide. Ils ne s'arrêtent pas facilement.»

Pour diminuer les risques d'un effondrement boursier dû à la panique des bots, les Bourses ont introduit des circuits breakers (ou «fusibles»): un arrêt de toutes les transactions pendant cinq secondes si le marché devient trop turbulent et voit des valeurs plonger ou monter de plus de 10% en moins de cinq minutes. Cette intervention quasi divine (elle est décidée par les autorités boursières) permet de calmer efficacement les algorithmes. Les programmes ont le temps de vérifier leurs données ou d'être carrément mis hors jeu. Dans le cas du flash crash de mai 2010, le fusible a fonctionné et les cours sont revenus petit à

petit à la normale. Malgré le culte qu'elle voue à la légendaire sagesse des marchés (censée refléter automatiquement la vraie valeur du marché), l'industrie financière a plutôt bien accepté ce type d'intervention artificielle.

LES RÉGULATEURS RÉAGISSENT

«Pour l'instant, il reste difficile de dire si le HFT rend les marchés vraiment plus instables, dit Christian Ewerhart, professeur d'économie à l'Université de Zurich. Il faudra voir si les crashes se multiplient. Le trading à haute fréquence reste mal connu, et j'ai l'impression que les régulateurs, comme souvent, tentent de rester à jour sans vraiment arriver à voir clairement ce qui se passe.»

Des règles se mettent pourtant en place. Les nouvelles normes européennes Misfid II se pen-

chent actuellement sur le HFT, tandis que le gouvernement britannique étudie ses impacts sur la liquidité des marchés. «Après la crise globale et le flash crash, il est crucial de retrouver la confiance», commente Miranda Mizen du Tabb Group.

Richard Olsen se montre des plus pessimistes et prophétise la catastrophe: «Le flash crash de 2010 s'est rétabli mais ce fut un coup de chance qui ne doit pas nous aveugler. Avec ces instruments extrêmement rapides, le monde financier est devenu très instable. Il se trouve à deux doigts de l'effondrement.» Mais interdire le high frequency trading comme le proposent certains n'est pas du tout réaliste, selon Dietmar Maringer: «Les algorithmes ne pensent désormais qu'en haute fréquence. Il est impossible de revenir en arrière.»

Sortir de la crise de l'endettement

Défis et perspectives en Europe et en Suisse



www.europa-forum-luzern.ch

Inscrivez-vous maintenant!
www.europa-forum-luzern.ch

europa forum luzern
Wirtschaft, Wissenschaft
und Politik im Dialog

21e International
Europa Forum
7/8 novembre 2011,
Centre culturel
et des congrès de
Lucerne (KKL)

Manifestation publique

Lundi 7 novembre 2011
17h30–20h00, entrée
libre

Symposium

Mardi 8 novembre 2011
09h00–17h30



Eveline Widmer-Schlumpf

Conseillère fédérale, cheffe du
Département fédéral des finances (DFF)

Avec la participation de:



Walter Gruebler
VR-Präsident, Sika
Gruppe



Thomas J. Jordan
Vizepräsident des Di-
rektorsiums, Schweize-
rische Nationalbank



Bert Rürup
Professor Universität
Darmstadt



Jürgen Stark
Mitglied des Direktori-
ums, Europäische
Zentralbank EZB



William White
Chair of the OECD
Economic and
Development Review
Committee

Partenaires de la manifestation

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Integrationsbüro EDA/EVD

***SwissBanking**

TREUHAND KAMMER

Kanton Zürich, Europafachstelle
Economiesuisse
Sika
Schweizerischer
Versicherungsverband

Partenaire d'excellence



Partenaires médiatique

Neue Zürcher Zeitung

L'Hebdo
Moneycab
Schweizer Monat
Swiss Equity Medien

Partenaires de services

Hochschule Luzern –
Wirtschaft
Industrie- und
Handelskammer
Zentralschweiz
VSUD

Hypothèques: les taux les plus bas du marché

Swissquote lance un nouveau produit: l'hypothèque en ligne. Une première en Suisse. Interview de Jürg Schwab, responsable eHypothèques.

Par Daniel Saraga

Swissquote s'est associé avec la Banque cantonale de Bâle-Campagne (BLKB) pour proposer des hypothèques en ligne. A la clé: simplicité, rapidité et taux nettement en dessous des banques traditionnelles.

variables sont également possibles, mais les conditions des intérêts ne sont actuellement pas attrayantes. Nous comptons proposer des hypothèques Libor dès l'automne 2011.

immobilier et des renseignements sur ses revenus et les fonds propres. Une offre ferme sera alors envoyée en quelques jours.



Jürg Schwab, responsable du projet eHypothèques chez Swissquote, explique à qui s'adresse cette nouvelle offre.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Quels types d'hypothèques peut-on conclure avec Swissquote?

JÜRGEN SCHWAB ▶ Ce sont des crédits à taux fixe sur deux à dix ans pour acheter un bien existant ou reprendre une hypothèque arrivée à échéance (lorsque la durée du taux fixe s'est écoulée, ndr). Nous excluons les crédits à la construction ainsi que les biens commerciaux. Nous finançons 75% du prix avec un taux unique, alors que d'autres banques offrent souvent 80% répartis sur deux tranches avec des intérêts différents. Pour des résidences secondaires, les fonds propres doivent atteindre 40%. Des hypothèques

Quels taux offrez-vous?

Ce sont actuellement les plus bas du marché: 1,95% pour un crédit fixe sur cinq ans, contre 2,07% pour notre concurrent le plus proche et encore davantage pour les banques traditionnelles. Notre but est de toujours rester parmi les meilleures offres du marché. Nos conditions sont durables et transparentes: nous ne facturons aucune commission ou frais de dossier et n'allons pas suivre un concurrent dans une sous-enchère provisoire simplement pour attirer des clients.

Ces intérêts sont-ils encore rentables pour vous?

Oui, car nous avons pu automatiser les processus grâce à notre expérience en e-banking et réduire les coûts administratifs au maximum. Notre procédure est rapide et simple: il suffit de remplir un questionnaire en ligne avec la valeur du bien

«Un grand nombre de nos clients trading désirent un jour devenir propriétaires.»

Pourquoi vous êtes-vous associé avec la Banque cantonale de Bâle-Campagne?

La BLKB possède une très grande expérience dans le métier des hypothèques ainsi que des finances très saines – c'est l'une des rares banques dans le monde à jouir encore d'un rating AAA de Standard & Poor's. De notre côté nous apportons notre savoir-faire technologique. Nous visons toujours des portefeuilles à long terme et nous nous réjouissons que la BLKB ait pris une participation de 5% dans Swissquote Group.



JAN HUTTIG

Envie de devenir propriétaire? Swissquote propose les taux hypothécaires les plus bas du marché, soit 1,95% pour un crédit fixe sur cinq ans.

Vos hypothèques se destinent-elles à toute la Suisse?

Oui, notre offre permet de conclure des hypothèques pour des résidences dans la Suisse entière. Ce projet s'est réalisé très vite et les documents sont pour l'instant uniquement disponibles en allemand, mais nous voulons lancer des versions française et anglaise.

Qui prend la responsabilité financière des crédits?

La BLKB. Les crédits figurent donc dans leur bilan. Ce sont d'ailleurs eux qui effectuent l'analyse du crédit et formulent l'offre au client.

Quel avantage représente ce nouveau produit pour Swissquote?

Nous avons voulu répondre à une demande: un grand nombre de nos clients trading désirent un jour devenir propriétaires et ont exprimé leur intérêt de pouvoir conclure une hypothèque chez nous.

Les banques profitent souvent d'une hypothèque pour tenter de rapatrier l'ensemble du portefeuille de trading en baissant légèrement le taux hypothécaire en cas de transfert. Offrir nous-mêmes ce service nous assure de

garder notre clientèle. Nous voulons également étendre notre palette de services: en plus du trading en ligne et du Forex (marché des changes), nous proposons déjà un compte d'épargne et de private banking électronique.

Vos hypothèques fonctionnent bien?

Les échos de notre clientèle sont très positifs, en particulier par rapport à la simplicité d'utilisation et l'accès 24h/24, 7j/7. Nous avons reçu plus de 200 demandes durant le premier mois.▲

SWISSQUOTE

JEU-CONCOURS

GAGNEZ

10'000 francs!

Comme lors de chaque édition de Swissquote Magazine, il est à nouveau possible de tester ses talents en matière de prévisions boursières. A la clé, un gain potentiel de plus de 10'000 francs.

Dans chaque édition du magazine, une banque leader dans les produits structurés publie un portefeuille constitué par ses soins, d'une valeur initiale de 10'000 francs (voir en p. 79 le portefeuille de la Commerzbank). De son côté, Swissquote achète «pour de vrai» ce portefeuille sur le marché dans le but de l'offrir à la personne qui remportera le concours.

Jusqu'à la clôture des pronostics, les lecteurs peuvent estimer la valeur qu'aura le portefeuille à une date précise. Le joueur qui estimera la valeur au plus juste gagnera l'intégralité du portefeuille, quel que soit son montant final.

Les participants arrivés en 2^e et 3^e position seront également récompensés: chacun se verra offrir dix parts de fonds Swissquote, d'une valeur totale

de 600 francs. Ces parts sont versées sur le compte Swissquote du destinataire du prix, ou sur un nouveau compte si ce dernier n'est pas encore client.

Les portefeuilles proposés dans le cadre de ce jeu sont constitués avec des produits structurés. Il s'agit donc essentiellement de produits dits «synthétiques», à effet de levier.

Pour s'aider dans leurs pronostics, les joueurs ont la possibilité de consulter le site internet de Swissquote. Le portefeuille du mois est accessible sur la page www.swissquote.ch/url/concours

En cliquant sur les différents produits, les participants peuvent obtenir une mesure de risque fournie par Swissquote. ▲

Conditions de participation

Ce concours est gratuit et ouvert à tous les résidents suisses. Il n'est pas nécessaire de disposer d'un compte Swissquote pour y prendre part.

Tous les détails à ce sujet sont disponibles sur la page www.swissquote.ch/url/concours du site internet de Swissquote.

LE CONCOURS DÉMARRE LE 1ER SEPTEMBRE ET SE TERMINE LE 26 SEPTEMBRE À MINUIT.
LE PROCHAIN PORTEFEUILLE SERA PUBLIÉ LE 20 OCTOBRE.

COMMERZBANK

JEU-CONCOURS PORTEFEUILLE

Emettrice d'options et de certificats, Commerzbank propose un vaste éventail d'instruments financiers dérivés. Ses solutions conçues pour répondre à toutes les attentes du marché et sa longue expérience en font l'établissement de premier choix pour les produits financiers structurés. Avec un market making plusieurs fois récompensé, une assistance téléphonique personnalisée et un encadrement permanent de son portefeuille de produits, Commerzbank garantit des solutions d'investissement optimales.

Afin que nos clients bénéficient pleinement de la proximité géographique, de l'expérience et de la force d'innovation d'un acteur mondial de la banque de détail, ces différentes prestations leur sont proposées directement depuis Zurich depuis 2009. Notre gamme de produits s'adapte aux conditions du marché et aux demandes de notre clientèle. Les nouveaux services, axés sur la distribution à partir d'un point unique de produits d'investissement structurés, de warrants et de fonds indiciels cotés (ETF),

complètent ainsi de manière optimale la gamme de prestations déjà disponible sur le marché suisse. L'offre conjointe de produits structurés et d'ETF proposée sous un numéro de téléphone unique représente de nouvelles opportunités pour l'investisseur privé prenant lui-même ses décisions de placement.

L'objectif de Commerzbank est de promouvoir durablement la communication entre l'acheteur et le fournisseur du produit. A travers des publications paraissant régulièrement, comme la brochure mensuelle gratuite «ideas», l'investisseur prenant lui-même ses décisions de placement a accès au savoir-faire spécialisé de professionnels et à la recherche financière approfondie des analystes internes de Commerzbank, toutes catégories d'actifs confondues. Commerzbank encourage une meilleure compréhension du marché en promouvant de manière ciblée l'échange d'informations.

COMMERZBANK 

LE PRODUIT DU PORTEFEUILLE

La théorie du portefeuille nous enseigne qu'investir dans un panier de valeurs constituant un indice permet de diversifier les risques. Selon cette théorie, le risque inhérent à chaque titre individuel se réduit d'autant plus que la diversification de l'indice est grande.

Les fonds indiciels cotés (ETF) offrent d'innombrables possibilités de diversification. En plaçant son argent dans un seul ETF, l'investisseur accède à des marchés entiers en une transaction unique. Ce portefeuille se compose par conséquent à 65% des ETF suivants:

- ETF sur l'indice DAX: répliquant intégralement la performance du DAX et avec distribution de dividendes
- ETF sur l'indice MSCI Monde: à réplification synthétique, reflétant la performance des marchés des actions des pays industrialisés

- ETF sur les matières premières: à réplification synthétique, reflétant la performance de 16 catégories de matières premières équitablement pondérées

- NYSE Arca Gold Bugs: à réplification synthétique, reflétant un indice composé de valeurs du secteur de l'extraction de l'or.

Les informations relatives aux actifs sous-jacents reflétés dans les indices peuvent être téléchargées sur notre site Internet.

Les 35% restants du portefeuille sont investis en certificats «Factor», un produit maison légèrement plus dynamique. Un certificat Factor permet d'accompagner une tendance marquée du marché avec un effet de levier adapté ou de mettre à profit des fluctuations de cours. S'il présente des similitudes avec l'option à barrière désactivante (ou option knock-out), le

certificat Factor s'en distingue par une échéance illimitée et l'absence de barrière désactivante. Vous bénéficiez des avantages suivants:

- Un effet de levier constant
- Pas d'impact de la volatilité
- Pas de barrière désactivante
- Pas de date de maturité
- Pas de roll loss
- Fonctionnement extrêmement transparent

Le portefeuille est constitué de certificats Factor sur l'indice SMI (levier de 3), l'indice Short BUND Future (levier de 5) – pour miser sur la hausse des taux d'intérêt –, l'argent (levier de 3), le pétrole Brent (levier de 4) et la société Transocean (levier de 3).

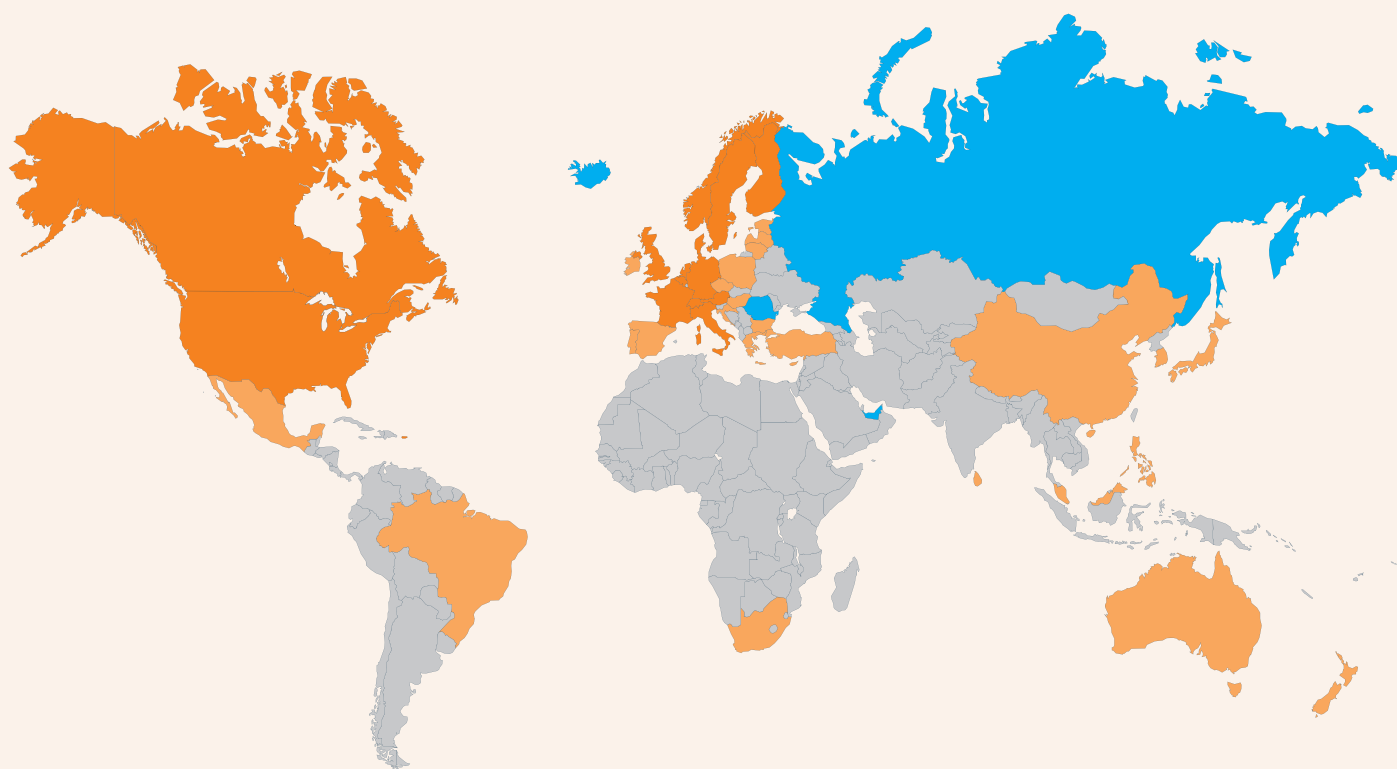
Ce portefeuille illustre comment le recours à différents types de produits permet de diversifier un portefeuille sans renoncer aux variations de cours à court terme.

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Sie stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Die Inhalte dieser Veröffentlichung sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder irgendeiner anderen Handlung beabsichtigt und dienen nicht als Grundlage oder Teil eines Vertrages. Das genannte Wertpapier wird lediglich in Kurzform beschrieben. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf der Grundlage der Informationen in den Endgültigen Bedingungen und den darin enthaltenen allein massgeblichen vollständigen Emissionsbedingungen getroffen werden. Die Endgültigen Bedingungen sind im Zusammenhang mit dem jeweils zugehörigen Basisprospekt zu lesen und können zusammen mit

dem Basisprospekt unter Angabe der ISIN bei der Commerzbank AG, Zweigniederlassung Zürich, Utoquai 55, 8034 Zürich, angefordert werden. Alle Berechnungen in dieser Ausarbeitung verstehen sich ohne Transaktionskosten, Provisionen oder Steuern. Beim Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren im Sekundärmarkt können die üblichen Transaktionskosten anfallen. Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die von der Commerzbank als zuverlässig erachtet werden. Die Commerzbank übernimmt keine Garantie oder Gewährleistung im Hinblick auf Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Stand: 23. Juni 2011

LA CARTE DE TRADING GLOBAL DE SWISSQUOTE

WWW.SWISSQUOTE.CH



- EN LIGNE EXÉCUTION TEMPS RÉEL
- EN LIGNE EXÉCUTION DIFFÉRÉE
- PAR TÉLÉPHONE

MAIS SWISSQUOTE OFFRE BIEN PLUS ENCORE

- Portail d'information swissquote.ch avec service en temps réel gratuit pour les clients de la banque.
- Outils innovants pour la gestion patrimoniale privée (ePrivate Banking) et/ou l'analyse de titres.
- Compte bancaire en temps réel multi-monnaies, compte dépôts titres, service de paiements en ligne, négoce de papiers-valeurs à prix discount.
- Négoce d'actions en temps réel sur les principales places boursières mondiales (cf carte).
- Négoce d'options et de futures en direct sur les principaux marchés à terme (Eurex, CME – Chicago Mercantile Exchange, ISE – International Securities Exchange).
- Négoce en temps réel de warrants et autres produits dérivés ou structurés (Scoach, Euwax).
- Fundshop: plus grande plateforme suisse de négoce de fonds de placement (plus de 5500 produits en ligne).
- Négoce d'obligations (plus de 9000 produits).
- eForex (devises et métaux précieux): plus de 40 paires de monnaies disponibles via notre technologie innovante FXBook (spread dès 1,8 pips, levier de 100:1).
- Compte d'épargne innovant.
- Devises: négoce sur devis (spot, terme, swap, options).
- Crédit lombard.
- Dépôts à terme et placements fiduciaires.
- Cartes de crédit (Visa, Mastercard).
- Centre d'appels multilingue ouvert du lundi au vendredi de 08:00 à 22:00
T. 0848 25 88 88
T. +41 44 825 88 88

117 jours ...

... vous restent encore pour
fonder votre pilier 3a.

Etat: 01.09.2011

Dynamo 3a

Le nouveau fonds d'épargne pour le pilier 3a de Swissquote et de Goldman Sachs

Nous avons développé une solution de placement innovante pour le pilier 3a : Dynamo 3a* est un fonds de placement dynamique qui s'adapte automatiquement à la situation de marché et vous offre un fort degré de diversification ainsi que la chance pour une croissance attractive.

Vos avantages en un coup d'œil

- ✓ **Diversification & Croissance** Dynamo 3a reproduit un indice composé d'actions, de matières premières, d'emprunts d'Etat, de placements alternatifs et d'espèces.
- ✓ **Dynamique** La pondération des diverses composantes de l'indice est redéfinie mensuellement selon un modèle fixe mois par mois.
- ✓ **Contrôle du risque** La nouvelle pondération est effectuée sur la base d'une analyse systématique des tendances du marché actuel et d'un contrôle du risque rigoureux.
- ✓ **Avantages fiscaux** Dans le cadre du pilier 3a, Dynamo 3a offre des avantages fiscaux à partir de 100 CHF.
- ✓ **Online** Ouvrez dès aujourd'hui votre compte personnel 3a et dépôt sur www.swissquote.ch.

* Goldman Sachs Structured Investments

Portefeuille SICAV-DynaMO-CHF (Dynamo 3a)

Code ISIN/Valeur	LU0530943769/11950863
Monnaie de référence du fonds en	CHF
Couverture du risque de change	oui
Commission de gestion maximale	1% p.a.
Autres dépenses et frais administratifs	Max. 0.25% p.a.
Investissement initial minimum	CHF 100

Vous obtiendrez de plus amples informations sur le mode de fonctionnement et sur les avantages et risques sous www.swissquote.ch/3a ou auprès de la hotline au 0848 25 88 88.

Cette annonce est publiée uniquement à des fins informatives sur le produit dont elle traite. Il ne s'agit pas d'une analyse financière indépendante. Ce produit ne doit être ni proposé ni vendu à des US-Persons. Avant d'acquiescer le produit, les investisseurs doivent lire attentivement les mises en garde concernant les risques dans le prospectus abrégé valable pour la Suisse et dans le prospectus simplifié (y compris les caractéristiques spécifiques de la risque de perte totale), et discuter d'éventuelles questions avec un conseiller financier. Des exemplaires du statut, du prospectus simplifié valable pour la Suisse (y compris les avenants aux fonds partiels), des prospectus simplifiés et des rapports annuels et semestriels de Goldman Sachs Structured Investments SICAV, une société luxembourgeoise d'investissement à capital variable, peuvent être obtenus gratuitement auprès du représentant en Suisse First Independent Fund Services AG, Klausstrasse 33, 8008 Zurich, ou auprès de la société internationale de distribution Goldman Sachs International, Peterborough Court, 133 Fleet Street, Londres EC4A 3BB, Grande-Bretagne. L'agent payeur en Suisse est la banque Goldman Sachs AG, Münsterhof 4, 8001 Zurich. Toutes les indications sont sans garantie. Swissquote Bank AG ne répond nullement des pertes et dommages directs ou indirects résultant d'investissements effectués suite à, ou en relation avec la présente annonce. Goldman Sachs International is acting in a purely non-discretionary capacity and is not a fiduciary or providing any active management or discretionary investment management functions in connection with this product. Any duties it owes to the SICAV-DynaMO-CHF Portfolio (Dynamo 3a) are limited to those set out in the relevant agreements between the parties.

This product is not managed, sponsored or advised by Goldman Sachs Asset Management.

GSQuartix

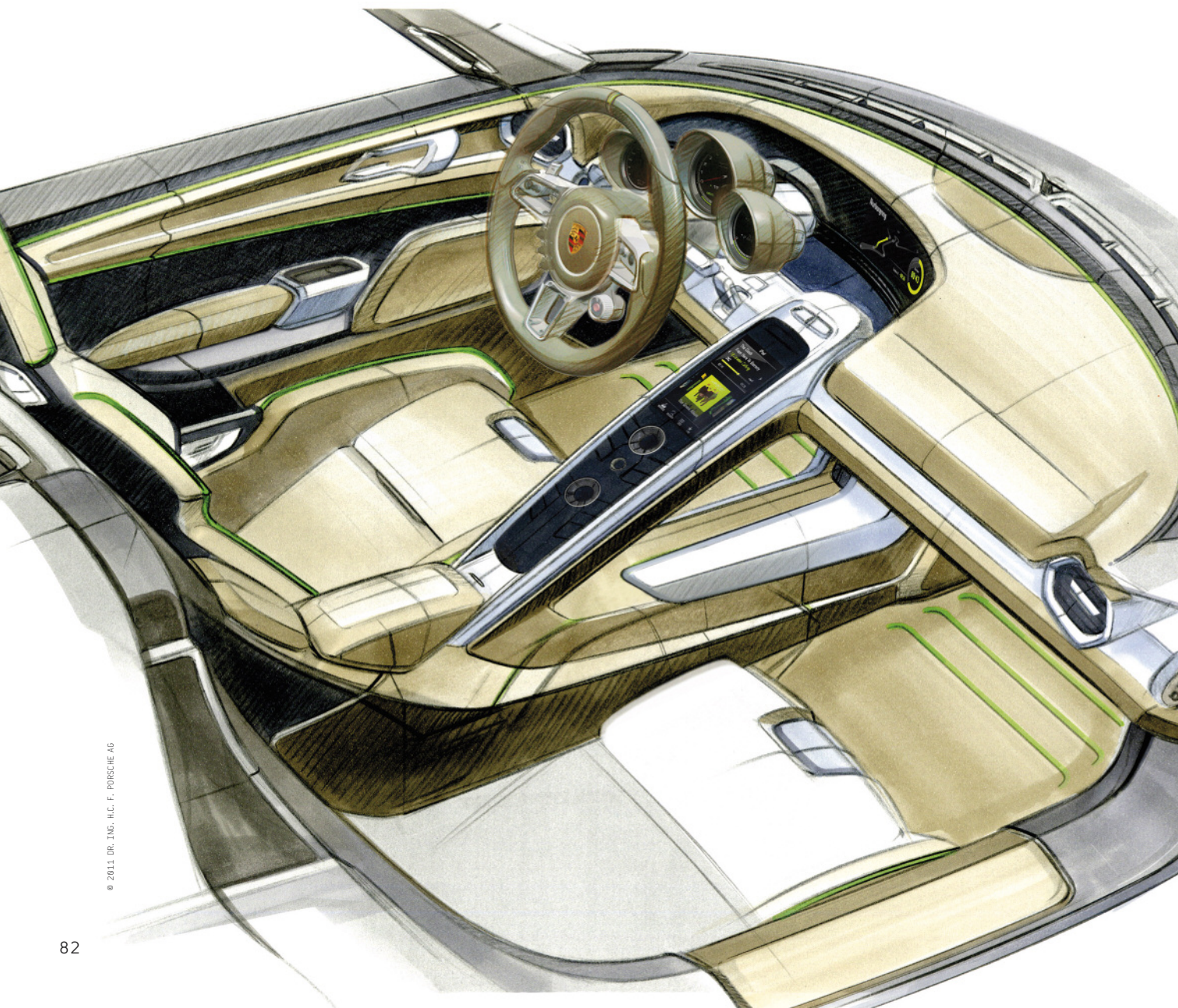
Goldman
Sachs

 **SWISSQUOTE**

918 Spyder, la première supercar hybride

L'allemand Porsche va lancer dès 2013 la production en série de son prototype, un véhicule hybride ultraperformant de 718 chevaux qui consommera à peine 3l/100 km.

Par Blaise Duval



Dans la guerre technologique que se livrent les constructeurs de voitures de sport, Porsche s'apprête à frapper très fort sur le segment le plus porteur en termes d'image, celui des supercars, ces véhicules ultra-sportifs et exclusifs, produits en série limitée. L'allemand a choisi de se démarquer de la concurrence en mettant en avant une voiture hybride, la 918 Spyder, présentée pour la première fois en tant qu'étude au Salon de Genève 2010. La commercialisation de cette deux places à toit découvrable, d'une puissance de 718 ch, est désormais officiellement prévue pour le mois de novembre 2013. Un avenir pas si lointain, tandis que chez Ferrari, Lamborghini, Jaguar et autre Aston Martin, on en reste pour l'heure au stade du concept, dans le meilleur des cas.

La 918 Spyder s'annonce révolutionnaire à plus d'un titre. Capable d'accélérer de 0 à 100 km/h en 3,2 sec et de filer à plus de 320 km/h, elle ne consommera pourtant que 3l/100 km et rejettera seulement 70 g de CO₂ par km – moins que le modèle le plus économique et écologique de Smart! Une prouesse, d'autant que Porsche n'entend faire aucune concession sur les performances et le comportement de sa supersportive. Pour les connaisseurs, le constructeur allemand annonce un temps inférieur à sept minutes et trente secondes pour avaler les 20 km de la mythique boucle nord du Nürburgring, mieux que la respectable Carrera GT de 612 ch, dernière supercar en date de Porsche, qui s'acquitte de l'exercice en sept minutes et trente-deux secondes.

La propulsion de la 918 Spyder sera principalement assurée par un moteur V8 de 4l de cylindrée développant 500 ch, associé aux roues arrière. Ce bloc high-tech remarquablement peu gourmand en essence se verra épaulé par deux

Porsche veut doubler ses ventes d'ici à 2018

Plus ambitieux que jamais, le constructeur prépare un grand nombre de nouveautés.

En pleine euphorie, avec des ventes en hausse de 37% sur un an, Porsche affiche de grandes ambitions. L'objectif du constructeur allemand est clair: doubler ses ventes dans les sept années à venir et passer ainsi le cap des 200'000 unités vendues, contre environ 100'000 actuellement. Pour cela, Porsche prévoit d'étendre sa gamme afin de capter de nouveaux clients. Au programme: un SUV compact, le Cajun, ainsi qu'une nouvelle GT coupé, la 928 (les fans nostalgiques du premier modèle apprécieront le clin d'œil). On évoque même un retour de la célèbre 550 de James Dean, dans une version remise au goût du jour.

Mais pour l'heure, Porsche n'oublie pas de soigner sa gamme, avec notamment des déclinaisons hybrides de ses modèles. Le SUV Cayenne Hybride avait ouvert la voie l'an dernier, suivi depuis cet été par la limousine Panamera Hybride, équipée de la même motorisation: un moteur V6 3l essence de 333 ch et un moteur électrique de 47 ch. Malgré ses

2 t, la Panamera affiche une consommation inférieure à 7 l/100 km, tout en offrant des performances convaincantes (0 à 100 km/h en six sec, 270 km/h).

La Carrera, modèle emblématique de Porsche, basculera bientôt elle aussi dans l'ère hybride. La nouvelle version, qui sera officiellement dévoilée en septembre au Salon de Francfort, disposera à cet effet d'un empattement rallongé de 10 cm. De quoi y installer plus aisément une motorisation hybride. Dès 2016, dit-on.

A plus longue échéance, Porsche table également sur des motorisations 100% électriques. Le constructeur a déjà présenté quelques prototypes opérationnels de roadsters Boxster électriques, qui enchaînent sans problème les tours de piste. Les performances sont toutefois en net retrait avec seulement 121 ch sous le capot et une vitesse de pointe qui plafonne à 150 km/h. Encore insuffisant pour Porsche, mais le cap est donné...

moteurs électriques – un par axe de roues – qui fourniront ensemble 218 ch. La 918 Spyder se distinguera donc aussi par sa transmission intégrale inédite, puisque la puissance appliquée à chaque axe de roue pourra être ajustée automatiquement. Last but not least, et fait inhabituel pour une supercar, ce joyau technologique sera capable de parcourir une distance de 25 km et d'atteindre la

vitesse de 150 km/h en mode tout électrique. Les carnets de commandes de la 918 Spyder sont ouverts depuis mars dernier. Il en coûtera 645'000 euros (hors taxes) aux futurs acquéreurs. Mais il leur faudra faire vite: la production est limitée à 918 exemplaires. ▀

PAH3,X



Prendre

connaissance des thèmes, opportunités et dernières innovations avant les autres investisseurs: notre mensuel vous assure

une longueur
d'avance



«derinews» – Une nouvelle formule avec encore plus d'informations

Nous nous réjouissons de vous présenter le nouveau «derinews» qui propose davantage de contenu dans une toute nouvelle ligne graphique. Cette nouvelle formule devrait vous aider dans toutes les étapes de la décision d'investissement.

Le nouveau «derinews» vous informe sur:

- **«Bulletin de marché» (nouveau):** événements sur l'ensemble des marchés et évolutions actuelles sur le marché mondial, commentés par nos analystes Asset Management et Investment Banking
- **«Rétrospective thématique» (nouveau):** suivi de l'évolution des thèmes d'investissement lancés précédemment avec les commentaires de l'équipe Vontobel Research Investment Banking
- **«Marché suisse des actions» (nouveau):** actions spécifiques sur le marché suisse avec analyses actuelles de l'équipe Vontobel Research Investment Banking
- **«Know-How» (nouveau):** informations instructives sur le monde des produits structurés
- **«Idées d'investissement» (nouveau):** thèmes et idées de produit intéressants dans l'environnement de marché actuel
- **«Chronique Matières premières» (nouveau):** principaux événements sur les marchés des matières premières analysés par des experts du domaine
- **«Questions et réponses» (nouveau):** questions de clients les plus fréquemment posées. Nos experts en produits dérivés sont également disponibles par téléphone à tout moment

Profitez du mensuel derinews gratuit, sans engagement et participez à notre concours:
www.derinet.ch/news

N'hésitez pas à nous contacter

Hotline gratuite 00800 93 00 93 00

Investisseurs institutionnels 022 809 91 91

www.derinet.ch – la plateforme des produits dérivés de la Banque Vontobel

Ce document a été élaboré par Banque Vontobel SA (ci-après «Vontobel»), avec le plus grand soin et en toute bonne foi. Vontobel ne fournit toutefois aucune garantie quant à l'exactitude et à l'exhaustivité du présent document et décline toute responsabilité pour les pertes qui pourraient résulter de l'utilisation de ces informations. Le présent document reflète les opinions de Vontobel au moment de sa rédaction; celles-ci peuvent être modifiées à tout moment sans préavis. Sauf mention contraire, les chiffres n'ont pas été vérifiés. Ce document est fourni exclusivement à titre d'information. Il ne constitue ni une offre ni une recommandation en vue de l'achat ou de la vente d'instruments financiers ou de services bancaires. La reproduction intégrale ou partielle du présent document sans l'accord écrit préalable de Vontobel est interdite. Il est expressément stipulé que ce document ne s'adresse pas aux personnes soumises à une législation leur interdisant l'accès à de telles informations du fait de leur nationalité ou de leur domicile. Copyright © 2011 Banque Vontobel SA et/ou ses filiales. Tous droits réservés.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

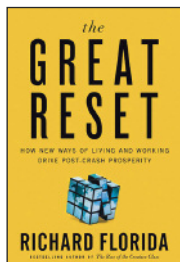
Performance creates trust

Vontobel Holding AG (S&P A/Moody's A2)
Bank Vontobel AG (S&P A+/Moody's A1)

À LIRE

THE GREAT RESET

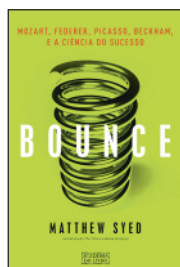
Richard Florida (Harpers Paperbacks, 2010)



Le théoricien Richard Florida a été accusé d'élitisme parce qu'il considère que la croissance des pays riches repose essentiellement sur les emplois à haute valeur créative (les gens qui travaillent dans l'éducation, la science, les arts, les professions libérales, etc.). Et s'il avait raison? Après avoir lancé ce concept de «creative class», il s'intéresse, dans son nouveau livre, «The Great Reset», à la manière dont les sociétés sont remodelées par les grandes crises économiques. Un éclairage passionnant – et toujours provocateur – pour réfléchir à la décennie qui commence.

BOUNCE

Par Matthew Syed (HarperCollins, 2010)



Ancien champion de ping-pong devenu journaliste, Matthew Syed attribue ses succès sportifs aux conditions externes (beaucoup de temps pour l'entraînement, un excellent professeur, etc.) plutôt qu'à un talent inné. Modeste, le pongiste. Mais que dire de génies tels que Federer ou Mozart? Matthew Syed a posé la question à des neuroscientifiques, qui évoquent notamment le concept d'«optimisme irrationnel» pour expliquer les réussites exceptionnelles. De quoi poursuivre la réflexion entamée par l'incontournable Malcolm Gladwell dans son best-seller «Outliers».

À TÉLÉCHARGER

VIDÉOCONFÉRENCES SUR TABLETTES

[iPad 2]



Le géant Cisco propose désormais son système de

vidéoconferences, Webex, sur iPad 2. Cette application gratuite permet de chatter à plusieurs en utilisant la caméra de la tablette d'Apple. Les participants à la conférence apparaissent dans une sorte de carrousel et peuvent être sélectionnés et agrandis en plein écran. L'app permet aussi d'échanger des images et documents que l'on peut déplacer ou zoomer. Puissant et efficace.

Webex

Application gratuite

MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

[iPad]



Pour ceux qui en ont marre de dessiner leurs idées

sur des serviettes de table, l'application OmniGraphSketcher permet de présenter visuellement des concepts en quelques traits. A l'aide de ses doigts ou d'un stylet, un graphique professionnel peut être dessiné rapidement et avec précision sur cette app intuitive. Les données d'autres programmes sont importables. Le dessin peut aussi être transformé en PDF et envoyé par e-mail.

OmniGraphSketcher
CHF 17.-

DICTER SES PROJETS

[iPhone, iPad, BlackBerry]



Après avoir développé des systèmes de reconnais-

sance vocale pour PC, l'éditeur Nuance sort une application efficace pour l'iPhone. Il suffit de s'exprimer dans le micro pour que ses phrases apparaissent en texte. La reconnaissance est multilingue. Le texte peut ensuite être envoyé par sms, mail, Facebook, etc. L'ultime kit mains libres!

Dragon Dictation
Application gratuite

LES TABLEURS EXCEL SUBLIMÉS

[iPad, iPhone, Android]



L'application Roambi, disponible sur les

principales plateformes mobiles, permet de transformer d'ennuyeux fichiers Excel en des présentations interactives et animées. Il suffit de les importer pour les voir apparaître sous la forme de graphiques ou de camemberts colorés. On peut ensuite zoomer, sélectionner, déplacer ou agrandir des zones sur l'écran tactile. Pour des présentations avec un maximum d'impact.

Roambi vizualizer
Application gratuite

Multimédias

Le plaisir sans fil

Nids de poussière encombrants et inesthétiques, les câbles des appareils multimédias sont un casse-tête pour qui cherche à les ranger, les démêler ou les cacher. Heureusement, une solution plus radicale tend à se généraliser: s'en débarrasser! Suivez le guide.

Par Marc Renfer

LACIE WIRELESS SPACE

Le serveur domestique

Ce disque dur externe, placé dans un beau boîtier noir design, dispose du wifi en plus de la connectivité classique (USB et Ethernet). L'avantage saute aux yeux: inutile de se connecter physiquement au serveur pour sauvegarder ses fichiers. Cette tâche, semblant parfois fastidieuse, se retrouve grandement simplifiée.

Encore mieux, le constructeur fournit un logiciel de sauvegarde (Genie Backup Manager) qui, une fois installé sur les postes de travail, autorise la sauvegarde automatique des données. Les utilisateurs de Mac profiteront eux de la compatibilité avec la Time Machine.



Le Wireless Space, disponible en version 1 et 2 téraoctets, fait également office de point d'accès et de routeur wifi, permettant non seulement de supprimer des câbles mais également des appareils. D'une pierre trois coups?

Lacie Wireless Space
Dès CHF 200.-

CREATIVE ZIISOUND T6

Les enceintes

Creative, ancien géant de l'audio pour PC, avait pratiquement disparu des radars. Heureusement pour lui, il parvient encore à offrir du matériel innovant et de qualité, comme les enceintes ZiiSound T6.

Équipés d'une entrée analogique classique, ces haut-parleurs se connectent également à travers Bluetooth, ouvrant ainsi une large compatibilité, en particulier pour les téléphones portables. De plus, deux adaptateurs sont fournis: une fiche USB, permettant de connecter n'importe quel PC, ainsi qu'un dock Apple sans fil, autorisant le branchement d'un iPod, iPhone ou iPad. Les ZiiSound T6 sont reconnues nativement par iOS 4.2, le iPhone 4 ne nécessite ainsi pas d'adaptateur.

A noter que seule la connexion entre la source audio et les enceintes se passe de fils, les satellites restent encore reliés au caisson de basses. L'avantage de lancer sa musique sur du matériel de qualité sans branchement filaire est toutefois indéniable, le déplacement des enceintes n'entraînant pas une coupure musicale.

Creative ZiiSound T6
Dès CHF 395.-



SAMSUNG SYNCMASTER C27A750**L'écran**

Après les claviers et les souris d'ordinateur, qui ont déclaré la guerre aux fils depuis quelques années, la mode du wireless s'étend enfin aux écrans. Samsung s'est en effet lancé ce printemps dans la commercialisation du premier moniteur offrant une connectique de base sans fil.

Commercialisé depuis le printemps 2011, l'écran de la marque coréenne, qui dispose d'une dalle d'une diagonale de 27 pouces (68 cm), ne se différencie pas à première vue de la concurrence.

En réalité, grâce à la technologie Ultra wideband (UWB) offrant des taux de transfert réseaux très élevés, cet écran plat au design soigné peut afficher

l'image d'un ordinateur portable ou de bureau sans qu'aucun câble ne les relie. Les deux éléments devront toutefois se trouver dans la même pièce pour un fonctionnement optimal, l'UWB fonctionnant sur des distances relativement courtes.

Localisé dans le pied de l'écran, un récepteur communique avec une petite clé USB (fournie à l'achat) à insérer dans son ordinateur. Il devient ainsi possible, par exemple, de lancer un film ou de montrer des photos avec plus de confort et de flexibilité. Le seul souci reste de trouver une prise électrique, car pour l'instant, le câble secteur fait de la résistance...

L'écran dispose par ailleurs sur son socle de quatre ports USB, se transformant ainsi en docking station sur laquelle des périphériques bénéficient de la technologie sans fil. Cependant, pour profiter de la vitesse de l'USB 3.0, l'écran devra être relié à l'ordinateur «à l'ancienne», la vitesse de l'UWB ne permettant pour l'instant de n'obtenir que de l'USB 2.0.

Point négatif, la résolution de 1920x1080 (Full HD) semble un peu faible, en particulier pour les gamers habitués à de meilleures performances graphiques sur des écrans de cette taille.

Samsung Syncmaster C27A750
Dès CHF 650.-

LEXMARK GENESIS S815**L'imprimante**

Cette imprimante jet d'encre multifonction (scanner, fax) se distingue au premier abord par son design – rappelant par sa ligne la classique BeoVision1 de Bang et Olufsen. Le positionnement vertical de l'appareil le différencie radicalement de la concurrence et lui donne un aspect plutôt élégant.

La connexion wifi permet d'imprimer depuis n'importe quel endroit de la maison ou du bureau. Lexmark ne s'est toutefois pas limité à cette fonction classique des imprimantes sans fil. Grâce à sa connectivité à internet, la Genesis s815 gagne en indépendance, permettant dans certains cas de se passer d'ordinateur. En effet, grâce à son écran tactile de 11 cm et à la technologie dite «smart-solutions» (des widgets disponibles sur le site de Lexmark), l'impression de fils RSS, de l'agenda Google ou de pages Facebook s'effectue directement. L'option «scan 2 mail», qui envoie directement un document numérisé par e-mail, offre quant à elle des possibilités semi-professionnelles.

Finalement, les performances ne manquent pas, avec une fonction scanner très rapide (trois secondes), un prix par page imprimée inférieur à la moyenne et une fonction recto-verso économisatrice de papier.

Lexmark Genesis s815
Dès CHF 330.-

Un écrin pour son vin

Le vin se bonifie avec le temps, à condition de lui en donner les moyens. A côté de la cave traditionnelle, en voie de disparition, le frigo à vin séduit toujours plus de particuliers, y compris parmi les connaisseurs.

Par Benjamin Keller

«Les bonnes vieilles caves en terre battue se font de plus en plus rares», constate Jacky Boiron, dont la vinothèque, La Passion du Vin, à Lausanne fait le bonheur des vinophiles depuis quinze ans. Dans l'enseigne de ce passionné, les bouteilles s'entassent du sol au plafond. Ses meilleurs millésimes, il les conserve dans un frigo à vin. Et il n'est pas le seul.

«De plus en plus de particuliers optent pour cette solution», explique-t-on également chez Vino Concept à Genève, société spécialisée dans les systèmes de stockage du vin. L'entreprise a vu les commandes de frigos augmenter sensiblement ces dernières années. «Parce que c'est à la mode», mais aussi parce que conserver son vin dans de bonnes conditions lorsque l'on habite en ville relève souvent du casse-tête.

Les frigos à vin ont l'avantage d'être très compacts. Mais surtout, ils assurent un environnement extrêmement stable aux bouteilles, une condition essentielle à la préservation et à l'évolution des crus. Température et taux d'humidité y sont la plupart du temps réglables. Certains appareils sont même équipés de systèmes anti-vibrations.

Du petit frigo d'appoint à l'armoire permettant de conserver 900 bou-

teilles, il y en a pour tous les goûts et budgets. Certains frigos sont destinés à la maturation des vins, d'autres à un conditionnement à plus court terme. Dans ce dernier cas de figure, ils peuvent par exemple trouver leur place en cuisine. Conseil: choisir un appareil muni d'une vitre fumée, afin de pouvoir exposer ses bouteilles tout en les préservant des rayons du soleil.

INSTALLATION SUR MESURE

A condition d'avoir de la place, il est également envisageable de faire appel à des sociétés spécialisées dans l'entreposage des vins à domicile. A Berikon, près de Zurich, Vinumtec propose depuis 2003 des systèmes climatisés sur mesure et design. En céramique, bois massif, verre ou pierre naturelle, les étagères sont constituées de matériaux nobles. L'air et l'humidité de la pièce peuvent être conditionnés à l'aide d'un thermostat réglable. Le système permet de stocker son vin dans quasiment n'importe quel endroit de son domicile, de la salle à manger au salon. «Il y a aujourd'hui un réel engouement à vouloir conserver et exposer son vin dans les meilleures conditions, cela aussi dans l'optique de le revendre», explique Roger Hermann, fondateur de Vinumtec. Un engouement qui fait gonfler le carnet de commandes de la firme, dont la clientèle est composée à 80-85% de privés.

Conseils pour gérer sa cave

Pour conserver son vin, les deux facteurs essentiels à respecter sont la température (10 à 16°) et le taux d'humidité (75 à 85%), explique Pierre Thomas, animateur du site thomasvino.ch. Plus qu'une valeur précise sur laquelle se focaliser, il est recommandé d'éviter les variations. Le spécialiste conseille aussi de garder son vin dans l'obscurité et à l'abri des vibrations.

Les bouteilles doivent être couchées et sorties du carton. Dans le cas où elles sont destinées à la consommation, il vaut également mieux les retirer des caisses en bois, qui risquent de se détériorer et d'altérer la qualité des crus. Si le vin est destiné à être revendu, il est par contre préférable de conserver les caisses scellées afin d'en assurer la «traçabilité».

Toutefois, nuance Pierre Thomas, rien n'indique qu'un vin conservé dans de moins bonnes conditions va forcément mal évoluer. La maturation du vin n'est pas une science exacte. Dans tous les cas, goûter ses bouteilles à intervalles réguliers est la meilleure manière de se renseigner sur leur état.

Parallèlement, il est crucial de savoir «gérer sa cave». Quels vins acheter? Sont-ils destinés à la revente ou à la consommation? Y réfléchir permettra d'éviter de se retrouver avec une collection de bouteilles invendables et trop nombreuses pour être bues.



FRED/REZACH



FRED/REZACH

Filip Opdebeeck dans son «coffre-fort» genevois, qui peut abriter jusqu'à 100'000 bouteilles (à gauche). Parmi les bouteilles conservées figurent beaucoup de grands crus.



CAVE INTEGRABLE AVANTAGE - GROUPE CLIMADIFF

Un frigo à vin design de la marque Climadiff.

CELLIERS SÉCURISÉS

Pour ceux chez qui la place vient à manquer, des entreprises se chargent de stocker le vin des particuliers. Elles ne sont que quelques-unes à proposer ce service. Parmi elles, Le Garde-Vins du Temple à Lausanne et Au Bonheur du Vin à Genève. Toutes deux sont nées en 2007.

Fondé par Bernard Zeltner, Le Garde-Vins du Temple possède une capacité de stockage de 35'000 à 40'000 bouteilles. Ce cellier des temps

modernes, ultra-sécurisé, s'étale sur deux étages. De petites caves individuelles sont mises à la disposition des clients. Développées par des ingénieurs, elles offrent des conditions de conservation idéales. Les propriétaires peuvent y retirer leurs crus 7j/7, de 8h à 22h. Il faut compter 30 francs par mois pour 300 bouteilles environ.

A Genève, Au Bonheur du Vin fonctionne selon un principe similaire. Il s'agit d'une entreprise

française dont les droits pour la Suisse ont été rachetés par Filip Opdebeeck. Située en plein cœur de la Cité de Calvin, dans un véritable coffre-fort, sa cave contient des dizaines de milliers de bouteilles, pour une capacité de 100'000. A partir de 10 francs par mois, il est possible d'y disposer 24 bouteilles. Son plus gros client en détient plus de 2600. Un service de gestion de cave en ligne permet en outre d'accéder à son cellier en quelques clics... ▲



VOILE

Cap sur la liberté

Les vacances sur un voilier offrent davantage d'autonomie que les circuits classiques. Condition préalable: avoir envie de découvertes, mais aussi de participer à la vie à bord.

Par William Türlér

«Se trouver seul aux commandes d'un voilier, en pleine nuit et en haute mer, est une expérience unique. On éprouve un sentiment de plénitude incomparable.» Cadre dans une multinationale romande, Jean-Christophe est passionné de voile. Il y a quelques années, il a donc tout naturellement décidé de réaliser un voyage en voile du Portugal au Cap-Vert, accompagné d'un groupe de quelques personnes.

Plusieurs sociétés se spécialisent dans l'organisation de cette forme de vacances peu commune. C'est notamment le cas de Grand Nord Grand Large, à Paris, qui propose des voyages en voile dans toutes les régions du globe, de l'Argentine au Canada, en passant par l'Antarctique ou l'Irlande.

Le principe est simple: chaque passager embarque en tant qu'équipier à part entière et participe à toutes les manœuvres de navigation, sous la direction d'un skipper et de son équipage. Au programme: observation de colonies d'animaux, escales touristiques, baignades dans des lieux difficilement accessibles aux «terriens», balades ou nuits passées à dormir avec l'équipage en pleine mer...

Si aucune limite d'âge n'est imposée, les enfants sont toutefois rarement acceptés. Le candidat doit bénéficier d'une condition physique normale, sans handicap particulier. Chaque voilier transporte entre six et dix passagers. «Il n'est pas nécessaire d'avoir une connaissance préalable, seule l'envie de partager et de participer aux manœuvres comme à la vie du bord est importante, note Marie Foucard, responsable croisières & voiles au sein de l'agence. Par ailleurs, le skipper ne demandera jamais à un passager de faire quelque chose qu'il ne peut ou ne sait pas faire.»

Toutes les formations se réalisent donc sur le bateau en suivant les conseils du skipper et de l'équipage. «Il peut arriver que la navigation se déroule de nuit, en fonction de la météo, relève Marie Foucard. Dans ce cas, le rythme de quarts s'organise



MICHAËL OSMEIDA



DR

(surveillance de la marche du bateau durant quatre heures, ndlr).» Dans ces conditions, si l'on souhaite fermer l'œil un moment il vaut mieux ne pas être trop regardant en matière de confort: Jean-Christophe se souvient d'avoir dormi sur une couchette plutôt spartiate, quasiment «plaqué» contre la coque du voilier...

Le prix de ces expéditions s'élève en moyenne à 200 euros par jour, un tarif qui comprend la pension complète à bord. L'agence peut aussi se charger des vols et de tout l'acheminement pour se rendre sur le lieu d'embarquement et de débarquement.

Détail intéressant: on ne peut savoir à l'avance avec qui l'on va se retrouver. «Il n'est pas toujours souhaitable que les gens se voient avant, lorsqu'ils sont encore pris dans le rythme citadin, relève Marie Foucard. Une fois sur place, sous la houlette du skipper, ils sont plus relax, à l'écoute et passionnés.»

AVEC OU SANS SKIPPER

Dans un registre nettement moins spartiate, l'agence genevoise Fert propose une offre modulable, qui s'adapte aux goûts de la clientèle. «C'est le client qui décide, nous sommes là pour le conseiller, par exemple sur les différentes régions de navigation, la force des vents selon la période de l'année ou le type de bateau le plus approprié», note le directeur de l'agence Jean-Claude Fert.

Libre à chacun d'effectuer un voyage tranquille ou plus sportif, festif ou balnéaire. Voire, à ses risques et périls, de naviguer de nuit. Les excursions peuvent ici s'effectuer avec ou sans skipper. L'agence peut également mettre à disposition une hôtesse. L'essentiel des voyages s'effectue en Méditerranée durant l'été et aux Caraïbes en hiver. L'agence loue le bateau pour un prix incluant location et assurances, compris en moyenne entre 1715 euros par semaine pour un



NICOLAS WÖRBERG



ESPEN FAUGSTAD

De l'Argentine au Canada, en passant par l'Antarctique ou l'Irlande, toutes les destinations sont envisageables (en haut).

bateau de trois cabines et 5'000 euros pour un bateau de quatre cabines. Soit un coût moyen pour un équipage de huit personnes d'environ 90 euro par jours pour un pays comme la Grèce. Le skipper revient pour sa part à environ 165 euros par jour.

A cela s'ajoute le ravitaillement. L'agence peut s'occuper des produits de base non périssables, le client complétant selon ses envies avec des produits frais. Elle peut aussi prendre en charge les départs et arrivées depuis la Suisse. Les bateaux disponibles comptent deux à dix personnes.

Il revient ainsi en quelque sorte au client de «former» son équipage, avec l'assistance ou non d'un skipper. «Pour résumer, je dirais que nous avons deux types de clients: les navigateurs expérimentés et les non-navigateurs, relève Jean-Claude Fert. Ces derniers découvrent un nouveau type de vacances, beaucoup plus libres et autonomes. Leurs retours sont excellents: la plupart du temps, ils se demandent pourquoi ils n'ont pas commencé plus tôt...» ▲

Grand Nord Grand Large
75, rue de Richelieu
75002 Paris
T. +33 (0)1 40 46 54 81
www.gngl.com

Fert Yachting
T. +41 22 730 47 81
yachting@fert.ch
www.fert.ch



DIR

Un voilier traditionnel en bois, disponible à la location chez Fert Yachting.

BOUTIQUE



Champagne!

Pour fêter son bicentenaire, Perrier-Jouët a invité le plasticien Daniel Arsham à créer une œuvre d'art. Le résultat? Un diptyque en pierre blanche qui sert d'écrin à deux magnums de Belle-Epoque 1998, l'un pour l'acquéreur, l'autre conservé dans les caves de la maison champenoise, pour l'héritier de son choix.

www.perrier-jouet.com

CHF 12'000.-



Recyclage chic

La fibre écolo mais pas au point d'adopter une famille de lombrics composteurs dans sa cuisine? La marque coréenne Loofen a mis au point une mini-«bio-station» au look design, qui déshydrate les déchets organiques, en réduit le volume, le tout en évitant les odeurs de poubelles pestilentielles. Le top.

www.myloofen.com

CHF 280.-

Joujou

Même si on n'a plus l'âge de jouer aux petites voitures depuis longtemps, on ne résiste pas à la Mini Cooper S radio-télécommandée de BeeWi et à son moteur à capacité multidirectionnelle. On la pilote via Bluetooth depuis son iPhone, son smartphone ou son iPad.

www.bee-wi.com

CHF 62.-





Tablette design

Conçue par le créateur italien Stefano Giovannoni, l'Alessi Tab, tablette multimédia signée Alessi est vouée à devenir l'objet incontournable des familles geeks fans de design. Une it-tab pour regarder un film, alimenter son profil Facebook ou consulter la météo, de la cuisine à la salle de bains.

www.alessi.com

CHF 487.-

La valise trottinette

Toujours en retard à l'aéroport? Finie la galère: l'entreprise suisse Micro Mobility s'est associée à Samsonite pour créer la valise trottinette. On la déplie et hop, on file à toute allure sur les roulettes de son bagage format cabine. Ingénieux.

www.micro-mobility.com

CHF 399.-



Cafetière nomade

Plus besoin de passer sa journée au bistrot d'en face. Les accros à la caféine vont pouvoir déguster leur petit noir n'importe où, du matin au soir, avec Simply Espresso, la machine à expresso portable, au format mini, de la marque de design danoise Stelton.

www.stelton.com

CHF 245.-



Un classique qui innove

Le nouveau modèle Altiplano, signé Piaget, conjugue classicisme et innovation. Cette montre en or rose ou blanc au style épuré établit en effet deux nouveaux records dans le domaine de l'extra-plat: celui du mouvement mécanique à remontage automatique le plus plat du marché, avec seulement 2,35 mm d'épaisseur, et celui de la montre la plus fine de sa catégorie (5,25 mm). Classe.

www.piaget.com

CHF 20'000.-

Dans chaque numéro de Swissquote Magazine, un créateur raconte comment lui viennent ses idées. Après Matthias Zschokke, écrivain et cinéaste, place à William White, musicien soul-rock Barbado-Suisse.

«La nuit n'appartient qu'à moi.»

Par William White

Je travaille très tard le soir. Tandis que la journée, je me débats avec différentes pensées, et que j'ai en permanence une oreille tendue vers mes deux enfants, la nuit n'appartient qu'à moi. J'y trouve le calme et la paix nécessaires pour travailler et je ne m'arrête que lorsque je suis totalement épuisé.

Je me considère comme un songwriter. Cela signifie que pour moi la musique est importante, mais qu'elle ne suffit pas à faire une bonne chanson. Je la vois davantage comme un accessoire, comme à l'opéra où l'émotion du chanteur et des voix prédomine sur la musique. Si par chance, dès le départ, la mélodie et le texte se combinent, c'est le gage d'une bonne chanson. J'ai un processus créatif difficile à décrire car il est souvent très spontané, et plus il l'est, meilleurs sont mes morceaux. Une idée me vient, je m'assieds, et en un clin d'œil la chanson est presque terminée. J'ai alors l'impression d'avoir reçu un don et que ma tâche consiste juste à l'accepter.

Mes chansons naissent d'une humeur, d'un feeling ou d'une thématique. C'est notre monde, que je considère comme de plus en plus disloqué et corrompu, qui m'inspire.

Il m'a toujours paru important d'avoir de bonnes raisons de faire de la musique. J'aime cette Terre et l'humanité: je souhaite parler des gens aux gens. Allié à un sentiment d'impuissance, notre manque d'intérêt nous fait passer à côté de nombreux sujets cruciaux. Voilà ce dont je veux parler.

De nouvelles idées peuvent germer à n'importe quel moment. Parfois elles me viennent alors que je suis assis dans un train pour Berne. J'essaie alors de griffonner quelque chose sur un bout de papier, mais je sais pertinemment que ça ne me servira pas à m'en rappeler.



Avec son sa recette soul-rock, qui rappelle Marvin Gaye ou Ben Harper, le Barbado-Suisse William White s'est imposé depuis quelques années comme l'un des chanteurs les plus populaires de Suisse. Son dernier disque sorti en juin, intitulé «Freedom», s'est classé dans les dix meilleures ventes d'albums dans notre pays et a fait durant l'été le bonheur des festivaliers, notamment sur la grande scène du Paléo Festival de Nyon.

Comme je n'ai aucune formation musicale, je n'écris pas des notes sur une portée, mais je joue à la guitare ce qui me traverse l'esprit et l'enregistre aussitôt. Je n'utilise qu'environ 1% de mon matériel musical pour mes disques. Cela ne veut pas dire que le reste est mauvais, mais simplement je n'en ai aucune utilité dans le présent. C'est comme dans d'autres métiers, où l'on a du matériel à disposition à l'atelier ou au bureau sans qu'on trouve à en faire un usage immédiat. ▀

OMEGA

www.omegawatches.com

PLANÈTE OCÉAN

« Quand de là-haut sur la Lune, j'ai regardé la Terre que je venais de quitter, j'ai été ébloui par ce globe bleu déposé dans l'univers. La couleur vous attire et vous savez tout ce qu'elle signifie : l'eau, la vie, l'homme... Quel contraste avec la terre de désolation sur laquelle je venais d'arriver. »

— Buzz Aldrin, astronaute




TOURBILLON
BOUTIQUE

LUGANO VIA NASSA 3 - TEL. +41 91 923 71 71
LAUSANNE PLACE ST. FRANÇOIS 4 - TEL. +41 21 323 51 45
MONTREUX FAIRMONT LE MONTREUX PALACE - GRAND RUE 100 - TEL. +41 21 965 18 50
ST MORITZ VIA SERLAS 24 - TEL. +41 81 834 81 40
CRANS-MONTANA RUE DU PRADO 6 - TEL. +41 27 480 47 74


OMEGA
swiss made since 1848

ePRIVATE BANKING

Votre manière à vous de réussir.

Vous avez le droit de choisir vous-même la manière d'investir vos biens. Swissquote vous propose une nouvelle manière d'investir votre argent avec l'ePrivate Banking. Vous n'êtes qu'à un clic du succès. Le vôtre.
www.swissquote.ch



 **SWISSQUOTE**
BANKING. SELF-MADE.