

N°5 NOVEMBRE 2010

WWW.SWISSQUOTE.CH CHF 8.-

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

«MEILLEUR
MAGAZINE
FINANCIER
2010»
BCP AWARDS

SÉCURITÉ NUMÉRIQUE

KABA, KUDELSKI, SIEMENS, IBM

LES MEILLEURS PLACEMENTS

.....ADECCO.....LIVE NATION.....SWATCH GROUP.....BRINK'S.....

.....GEO GROUP.....CCA.....OLYMPIQUE LYONNAIS.....

ISSN 1663-8379



05

9 771663 837005



TERRE D'HERMÈS

LE PARFUM. UNE NOUVELLE DENSITÉ



FONDÉE EN 1755, EN L'ILE,
SUR LE LAC À GENÈVE. ET TOUJOURS LÀ.



17 Septembre 1755. A l'étude de Maître Choisy, notaire, Jean-Marc Vacheron, jeune Maître Horloger genevois s'apprête à engager son premier apprenti. Cet engagement porte la plus ancienne mention connue du premier horloger d'une dynastie prestigieuse et représente l'acte de naissance de Vacheron Constantin, la plus ancienne manufacture horlogère au monde en activité continue depuis sa création.

Depuis cet acte, et fidèle à l'histoire qui a fait sa réputation, Vacheron Constantin s'est engagé à transmettre son savoir-faire à chacun de ses Maîtres Horlogers, gage d'excellence et de pérennité de ses métiers et de ses garde-temps.

Overseas Chronographe

Boîtier en or rose, Mouvement mécanique à remontage automatique

Réf. 49150/000R-9338



VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère, Genève, depuis 1755.

Sécurité et technologie

En matière de sécurité, la Suisse ancre sa réputation dans une très longue histoire. Protégé par les montagnes, le pays bénéficie d'atouts naturels, qui ont été renforcés depuis par sa neutralité, sa tradition de stabilité politique et sa discrétion. On l'oublie souvent, surtout lorsque l'on a fait son service militaire: les Suisses ont longtemps eu la réputation d'être d'excellents soldats. Au début de l'ère chrétienne, le poète et historien Tacite écrivait déjà: «Les Helvétiques sont un peuple de guerriers, célèbre pour la valeur de ses soldats.» Les Suisses se sont révélés des mercenaires particulièrement efficaces et c'est en toute logique qu'au début du XVI^e siècle, le Vatican a fait appel à eux pour sa sécurité en créant la célèbre Garde pontificale.

Au-delà du label «Swiss Army», qui jouit toujours d'une étonnante réputation commerciale, les valeurs de sécurité ont évidemment contribué au succès de notre place financière. Les banques, soucieuses de préserver les données confidentielles et les biens de leurs clients, ont énormément investi dans les technologies de sécurisation, aussi bien physique qu'électronique.

Il y a donc une explication historique au succès des entreprises suisses actives dans ce secteur. A la suite de sociétés cotées telles que Kudelski

(cryptage) ou Kaba (contrôle d'accès), on voit émerger de très nombreuses start-up prometteuses comme Sensometrix (analyse biométrique) ou encore Wisekey (identification numérique), dont l'entrée en Bourse est envisagée et qu'il faudra suivre de près.

Le dossier de ce nouveau Swissquote Magazine (p. 38) vous permettra de découvrir les enjeux passionnants de ce domaine économique en forte croissance, appelé à le rester puisque, c'est bien connu, la sécurité, on n'en a jamais assez!

Sur le plan technique, ces nouveaux acteurs de la sécurité peuvent s'appuyer sur les compétences de précision et de minutie développées dans le secteur de l'horlogerie. Ce n'est donc pas totalement un hasard si ce numéro, décidément très riche, ausculte aussi l'avenir du groupe Swatch à travers le regard particulièrement aiguisé des biographes de son fondateur, Nicolas G. Hayek, qui nous a quittés cet été (p. 64).



Bonne lecture,

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

Bertrand Beauté
Benjamin Bollmann
Jean-Cosme Delaloye
Camille Destraz
Martin Longet
Sylvain Menétrey
Delphine Neyaga
Roland Rossier
Geneviève Ruiz
Daniel Saraga
William Türler
Emilie Veillon
Eckhard Baschek/Infel

Design

Jérémie Mercier

Mise en page

Jérémie Mercier
Sandro Bacco
Diana Bogsch

Traduction

Jean-Pierre Ammon
Eliane Bossy
Régine Finck
Claudia Grosdidier-
Schibli
Dorothee Hofer
Oldenbruch
Annika Schmidt-
Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

Couverture

Photo: David
Mayenfisch [Modèle:
Yelena W./Kaizen,
Maquillage: Carole
Bienfait]

Photographies

Getty Images
Keystone
Newscom
Reuters

Publicité

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

Abonnement à Swissquote Magazine

CHF 40.- pour 6 numéros
www.swissquote.ch/magazine/f/

LIVE NATION
ENTERTAINMENT



BRINK'S



46



72

BOURSE
ET FOOTBALL



GLOBE

34

SOMMAIRE

- | | |
|--|--|
| <p>1. ÉDITORIAL
par Marc Bürki</p> <p>8. HIER, DEMAIN</p> <p>10. GLOBE</p> <p>20. VARIATIONS
Les gagnants et
les perdants du
marché suisse</p> <p>24. ADECCO
Le leader de l'interim
rebondit</p> <p>28. ANALYSES
Les conseils des
professionnels
pour investir</p> | <p>34. LIVE NATION ENTERTAINMENT
L'avenir périlleux du music
business</p> <p>38. SÉCURITÉ</p> <p>40. La chance de la Suisse</p> <p>42. Le nouveau visage de Kaba</p> <p>46. Brink's, un placement blindé</p> <p>48. Les prisons privées cassent
les prix</p> <p>52. Comment Siemens sécurise
les aéroports</p> <p>56. Kudelski contre les pirates</p> <p>60. IBM et les promesses du cloud
computing</p> |
|--|--|

DOSSIER

SÉCURITÉ HIGH-TECH INVESTIR DANS LA SUISSE

39



PRISONS
PRIVÉES



IBM ET LE CLOUD
COMPUTING



VOYAGE
NAMIBIE

64. SWATCH
L'après-Nicolas G. Hayek
68. ENTREPRISE
Les droits des petits actionnaires
72. BOURSE ET FOOTBALL
L'improbable alchimie
76. SWISSQUOTE
Les nouveaux produits et services de la banque en ligne

83. DESIGN
La lumière sous un jour nouveau
86. VOYAGE
Les mystères du Namib
92. MOBILITÉ
Les valises montent en gamme
96. DERNIER MOT
Annette Gigon, l'amour de l'architecture

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

Utilisateur de l'outil Swissquote dès ses premières années d'existence, je voulais vous féliciter pour votre nouveau magazine qui m'a séduit. La ligne graphique est très attractive et les textes sont intelligemment équilibrés entre informations techniques et vulgarisation. Néanmoins, je l'avoue, j'ai parfois de la peine à voir la cohérence éditoriale dans la profusion d'articles. Une dernière suggestion: il serait pratique d'avoir en fin de magazine, sous forme de liste, les compagnies citées dans la publication avec leur code de cotation.

OLIVIER GEISSLER, NYON

Réponse:

Cher Monsieur, merci pour votre message. Swissquote Magazine veut simplement donner des idées d'investissement à ses lecteurs en présentant le modèle économique d'entreprises cotées qui nous paraissent particulièrement intéressantes. Votre suggestion de lister toutes les entreprises mentionnées avec leur code est pertinente. Certainement une idée à creuser pour les prochains numéros.

Bravo à Swissquote pour la rigueur des commentaires et la diversité des sujets. Une mention spéciale à votre dossier sur les technologies numériques de demain, qui offre un éclairage local très instructif, et des idées nouvelles pour un investisseur. Un apport très utile dans le paysage de la presse économique romande.

T.C., GENÈVE

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

J'apprécie beaucoup votre magazine. Suite à l'article sur Sika (première édition) et celui sur Baidu (deuxième édition), j'ai acquis des actions de ces sociétés.

P.S.

Cher Swissquote Magazine,
Félicitations pour votre titre de «magazine financier de l'année» et pour le numéro du mois de septembre, que j'ai trouvé particulièrement réussi. Parallèlement aux portraits approfondis de grandes entreprises, je lirais volontiers davantage de portraits d'entrepreneurs. En cette période économique difficile, les gens ont besoin de sources d'inspiration et de modèles, dans le registre «we can do it».

SILKE WOLF, ZÜRICH

Le magazine
Swissquote a reçu en
juin dernier à Hambourg
le prix du meilleur magazine
financier dans le cadre des BCP
Awards (Best of Corporate Publi-
shing), qui récompensent chaque
année les meilleures publications
d'entreprises. C'est le plus
grand et le plus prestigieux
concours d'Europe
du secteur.

La nouvelle application Swissquote. Et mille autres applications.

Call or put. Achetez ou vendez. Suivez le cours de la Bourse en temps réel et découvrez Swissquote – le leader suisse du trading en ligne – aussi disponible sous forme d'application Ovi pour le nouveau Nokia N8. Vous pouvez aussi suivre l'actualité avec 20 Minutes, obtenir des informations détaillées sur des attractions touristiques avec l'Augmented Reality Browser Wikitude ou utiliser l'une des mille autres applications Ovi Apps – le nouveau Nokia N8 offre des possibilités illimitées.

nokia.ch/N8

Nokia N8 | ovi



NOKIA
Connecting People



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

HOLCIM DÉDOMMAGÉ
PAR LE VENEZUELA

Le cimentier suisse et le Venezuela ont trouvé un accord suite à la nationalisation de l'industrie du ciment dans le pays sud-américain il y a deux ans. Le groupe suisse recevra au total un dédommagement de 650 millions de dollars (dont 260 millions ont déjà été versés). En été 2008, l'Etat avait lancé une vaste campagne de nationalisation, lorsque les prix du pétrole atteignaient des sommets. Il avait obligé Holcim à céder 85% des activités de sa filiale basée au Venezuela.

■ HOLN

BANQUE SARASIN: NOUVEAUX
LOCAUX À LUGANO

La banque Sarasin a déménagé à la via Serafino Balestra 5, au centre de Lugano. En s'installant dans le centre de Lugano, l'établissement souligne sa présence dans la partie méridionale du pays. En Suisse, le réseau de succursales bien diversifié de la banque privée active au plan mondial englobe les sites de Bâle, Berne, Genève, Zurich et Lugano.

■ BSAN

SCHINDLER S'ILLUSTRE EN CHINE



Le fabricant suisse d'ascenseurs a signé un contrat en Chine pour équiper les chemins de fer du pays. Schindler fournira 353 escaliers mécaniques destinés à 17 gares, allant de Changchun, au nord, à Guangz-hou, sur la côte sud. Les premiers escaliers seront installés dès cet automne et seront intégralement fabriqués dans les usines Schindler de Shanghai.

■ SCHN

NESTLÉ TOURNE LA PAGE ALCON



Nestlé a cédé définitivement à Novartis le contrôle de l'entreprise Alcon, fabricant américain de produits ophtalmologiques. Ce désengagement lui aura rapporté au total 41 milliards en huit ans. La dernière des trois étapes du désengagement est intervenue à la fin août avec la finalisation de la vente à Novartis d'un paquet d'actions représentant 52% du capital d'Alcon.

■ NESN

LES BANQUES CANTONALES
RASSURENT

Les résultats semestriels des banques cantonales ont mis à jour des performances globalement positives. Les établissements ont pour la plupart réalisé des excédents, malgré le bas niveau des taux d'intérêt qui ont rogné les marges des banques sur leur activité traditionnelle: les opérations sur intérêt. Des disparités existent néanmoins entre les banques, dont la taille et le modèle d'affaires diffèrent considérablement: la BCV a par exemple publié un bilan à fin juin de 36,7 milliards de francs, contre 2 milliards pour la BCJ.

GEBERIT PRIMÉ



Geberit a publié le meilleur rapport d'activité 2009, selon une étude de la Haute Ecole spécialisée du nord-ouest de la Suisse (FHNW). Le fabricant de matériel sanitaire saint-gallois prend la tête des 69 entreprises suisses listées, et détrône Georg Fischer qui se retrouve désormais à la deuxième place. La première entreprise romande, Nestlé, pointe au 13e rang. Depuis 2002, l'école passe au crible les rapports d'activités des plus grosses entreprises helvétiques, en retenant comme critère principal la transparence.

■ GEBN

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

SWATCH GROUP S'ÉTEND EN SUISSE



Pour faire face à une demande croissante et qui devrait se poursuivre l'an prochain, le groupe Swatch va investir en Suisse dans de nouveaux centres de production. C'est ce qu'a révélé Nick Hayek, directeur général et administrateur, dans une interview au «Temps». Dans cette optique, le numéro un mondial de l'horlogerie a acheté plusieurs parcelles de terrain en différents endroits de Suisse.

UHR

HP COUPE DANS L'EMPLOI



Hewlett-Packard (HP) envisage de supprimer 90 places de travail dans un projet qu'il mène conjointement avec l'entreprise bernoise RTC, active dans les logiciels bancaires. HP justifie les suppressions d'emplois prévues par de mauvais résultats économiques.

HPQ,U

NOVARTIS S'IMPLANTE AU BRÉSIL



Novartis va construire une fabrique de vaccins à Goiana, au Brésil, dans laquelle il investira 300 à 500 millions de dollars, selon une information du quotidien économique brésilien «Valor».

NOVN

ACER S'INSTALLE AU TESSIN

Le fabricant taïwanais d'ordinateurs Acer va créer une centaine de places de travail à Boggio, près de Lugano, où sera construit son siège européen. L'entreprise centralisera sur un seul site ses activités. La construction du bâtiment, qui va durer deux ans, a débuté il y a quelques semaines.

ACER,ANY

HELVETIA RACHÈTE ALBE ET PHENIX

Helvetia finalisera d'ici la fin de l'année le rachat à Allianz Suisse des Assureurs Alba et Phenix. Montant de la transaction: 302 millions de francs. Financée par ses propres fonds, l'opération permettra à l'assureur suisse de faire grimper son volume d'affaire de 6%. Les activités d'Helvetia dans le secteur non vie vont même s'accroître d'un quart. L'assureur st-gallois renforcera ainsi son positionnement sur le marché suisse des assurances.

HELN

RESTRUCTURATIONS
CHEZ TAMEDIA

Le groupe Tamedia supprime 37 emplois dans la presse zurichoise. Dans le détail, 28 emplois sont biffés au «Tages-Anzeiger», sept à la «Zürichsee-Zeitung» et deux au «Zürcher Unterländer». Les trois publications se voient dotées d'une rédaction commune pour les informations locales. Parallèlement, Tamedia annonce la création de 30 nouveaux emplois pour organiser l'impression et la vente des éditions locales des journaux zurichois.

TAMN

HOLCIM, SCHINDLER, NESTLÉ, GEBERIT, TAMEDIA, DENNIS BALBOUSE/REUTERS, WLODI, NOVARTIS

GLOBE



1 LADA LOW-COST POUR LA RUSSIE

Le constructeur russe Avtovaz, propriétaire de la marque Lada, dont Renault est actionnaire à hauteur de 25%, prévoit de lancer l'an prochain sur le marché russe un nouveau véhicule «low-cost». Réalisée avec le soutien du constructeur français, la Lada Granta devrait être vendue environ 5600 euros. Le véhicule pourrait être commercialisé sur d'autres marchés en cas de succès, à l'instar de la Logan produite par la filiale roumaine Dacia de Renault, dont l'essentiel des ventes est réalisé en Europe de l'Ouest.

AVVG,ANY



2 UBS S'ANCRE À LONDRES



UBS, dont le siège européen occupe six bâtiments dans le complexe immobilier «Broadgate Estate» à Londres, va déménager dans le même quartier. La banque a signé un accord avec Bluebutton properties pour la location de 65'000 m² de bureaux dans un nouveau bâtiment. Le futur siège d'UBS devrait comprendre 4 trading floors de la taille d'un terrain de football chacun pour un prix total estimé à 530 millions de francs.

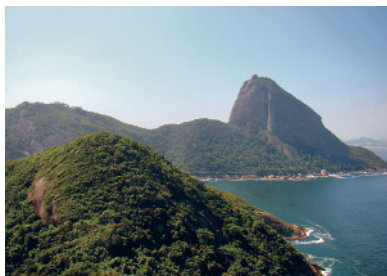
UBSN



3 COAL INDIA ENTRE EN BOURSE

Coal India, entreprise publique et plus grand groupe minier d'Inde, va introduire en Bourse 10% de la part détenue par l'Etat. L'entreprise qui assure 80% de la production de charbon en Inde espère retirer de l'opération 3 milliards de dollars. Cette introduction en Bourse fait suite à une politique de désinvestissement de l'Etat indien. Objectif: réallouer les fonds obtenus dans des programmes de développement et de lutte contre la pauvreté.

70 MILLIARDS DE DOLLARS POUR PETROBRAS



L'entreprise brésilienne Petrobras a levé 70 milliards de dollars en émettant de nouvelles actions, ce qui augmente de plus de 40% la valeur de la compagnie, évaluée jusqu'alors à 150 milliards de dollars. Les fonds récoltés serviront à la très coûteuse mise en exploitation d'immenses gisements de pétrole découverts en eaux très profondes au large du Brésil, qui pourraient faire de ce pays l'un des principaux producteurs mondiaux.

📈 PZE,U

KIM JONG-IL AIME LES JEUX VIDÉO



La nouvelle a surpris les geeks: les jeux vidéo pour téléphones portables «The Big Lebowski» et «Men in Black: Alien Assault», sortis en 2007 et distribués par une filiale de Newscorp, avaient en fait été développés par les programmeurs de l'entreprise nord-coréenne Nosotek joint-venture company. Un moyen pour le «Cher Leader» d'attirer des devises et d'améliorer le niveau de ses informaticiens.

📈 NWS,U

LE NUCLÉAIRE ALLEMAND JOUE LES PROLONGATIONS

L'Allemagne, dont les 17 réacteurs nucléaires devaient cesser leur activité en 2022, a opéré un renversement historique en leur accordant un sursis supplémentaire de douze ans en moyenne. En contrepartie, l'accord impose aux quatre géants allemands du secteur (EON, RWE, EnBW et Vattenfall) d'investir plus de 15 milliards d'euros dans les énergies renouvelables.

ANGLO IRISH BANK DÉMANTELÉE

La banque Anglo Irish Bank sera en partie démantelée: ainsi en a décidé le gouvernement irlandais, qui avait nationalisé l'établissement en janvier 2009, y injectant plus de 25 milliards d'euros pour lui éviter la faillite. Le plan des autorités prévoit de scinder la banque en deux parties distinctes pour créer une structure de défaisance et une banque de financement. L'annonce intervient alors que la note de la dette irlandaise a été rétrogradée à AA- par l'agence de notation S&P, avec perspective négative.

📈 AIB,ANY

LE FER GUINÉEN ATTIRE LES CHINOIS

L'entreprise chinoise Chalco, troisième producteur d'aluminium au monde, diversifie ses activités en signant un partenariat avec l'australien Rio Tinto pour l'exploitation du gisement de fer de Simandou dans le sud-est de la Guinée. Les sommes investies par Chalco devraient s'élever à 1,35 milliard de dollars, pour une production de plus de 70 millions de tonnes de minerai de fer par an d'ici à cinq ans.

📈 CLCO,ANY

📈 RIO,GB

LES BANQUES CHINOISES LORGNET SUR TAÏWAN



Deux banques chinoises, Bank of China et Bank of Communications, pourraient devenir les premières du continent à ouvrir des succursales à Taïwan. Ce projet fait suite à l'accord historique signé en juin entre les deux pays, qui prévoit un renforcement des liens économiques et une ouverture de l'île aux industries et aux capitaux chinois.

📈 W8V

📈 3328,ANY

SURSIS POUR DUBAI WORLD

La société d'investissement Dubai World a enfin trouvé un accord avec ses créanciers pour la restructuration de ses dettes. L'accord porte sur un montant de près de 25 milliards de dollars, dont 19 milliards devraient être remboursés dans les huit prochaines années. Dubai World, ancien fer de lance des ambitions de Dubai, à l'origine de projets immobiliers pharaoniques, a été particulièrement affecté par la crise financière: en 2009, le défaut de paiement de l'entreprise Nakheel, l'une des sociétés phares du groupe, avait ébranlé la planète financière.



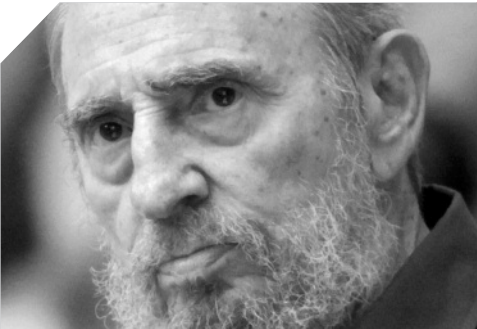
«Nous savons en gros qui vous êtes, ce qui vous tient à cœur, qui sont vos amis.»

Eric Schmidt, CEO de Google, dans une interview au «Wall Street Journal».



«Je pense que nous ne sommes pas encore sortis de la crise. La pression des dettes souveraines, les déficits qui se creusent et le taux inacceptable du chômage aux Etats-Unis sont autant d'obstacles majeurs à une reprise économique mondiale.»

Rupert Murdoch dans sa lettre annuelle aux actionnaires de News Corporation.



«Le modèle cubain ne marche même plus pour nous.»

Fidel Castro, dans une interview accordée au journaliste américain Jeffrey Goldberg, correspondant du magazine «The Atlantic».



«L'appréciation du yuan ne pourra résoudre ni le déficit commercial américain par rapport à la Chine ni le problème du chômage aux Etats-Unis.»

Jiang Yu, porte-parole du Ministère chinois des affaires étrangères.



«Notre croissance sera négative en 2011, mais beaucoup moins négative [qu'en 2010].»

George Papaconstantinou, ministre grec des Finances dans une interview au journal français «La Croix».

AP
AUDEMARS PIGUET
Le maître de l'horlogerie depuis 1875



JULES AUDEMARS

CHRONOGRAPH

GENEVA: AUDEMARS PIGUET BOUTIQUE, PLACE DE LA FUSTERIE 12, TEL. +41 22 319 06 80
MONTRES PRESTIGE, GRAND HÔTEL KEMPINSKI, QUAI DU MONT-BLANC 19, TEL. +41 22 732 83 00

GSTAAD: AUDEMARS PIGUET BOUTIQUE, GRAND HÔTEL PARK, TEL. +41 33 748 31 73

www.audemarspiguet.com

SECTEURS

IT

L'e-commerce explose en Chine Les ventes en ligne en Chine pour le premier semestre 2010 ont atteint 260 milliards d'euros, soit une augmentation de 60% en un an. L'e-commerce chinois est largement dominé par le groupe Alibaba: il s'accapare près de 80% des ventes Business to Business (B2B), et 80% également des ventes Customer to Customer (C2C) au travers de sa filiale Taobao. L'e-commerce en Chine offre d'immenses perspectives de croissance compte tenu du nombre grandissant d'internautes – actuellement 420 millions – et du développement de la téléphonie 4G.

L'outsourcing progresse en Suisse Le chiffre d'affaires du marché suisse de l'outsourcing est passé de 2 milliards de francs en 2005 à 2,6 milliards en 2010, selon une enquête réalisée par le cabinet d'études de marché Pierre Audoin Consultants. Les perspectives de croissance semblent énormes dans un secteur encore en gestation. En Suisse, si les premières places sont prises par les ténors du marché, à l'instar d'IBM dont la part s'élève à 19%, on relève le bon positionnement de sociétés indiennes, qui occupent quatre places sur les 20 premières entreprises d'outsourcing opérant dans le pays.

MATIÈRE PREMIÈRE

L'hélium se raréfie Au rythme actuel d'extraction, l'hélium pourrait disparaître de la surface du globe d'ici vingt à trente ans, selon les conclusions d'un rapport commandé par l'US National Academy of Sciences (NAS). Le document rappelle qu'il n'existe aucun moyen de produire de l'hélium artificiellement, et pointe du doigt son prix exagérément faible compte tenu de sa rareté, un prix qui devrait être majoré de 20 à 50 fois pour refléter sa valeur réelle. En cause: une décision prise par les Etats-Unis en 1996 (1e Helium Privatization Act) de se défaire intégralement d'ici à 2015 de leur immense réserve nationale près d'Amarillo au Texas, dans le but de rembourser leurs investissements de départ. Les quantités concernées représentent environ la moitié des réserves mondiales connues.

Luttes d'influence pour le nickel russe La société russe Rusal, deuxième productrice d'aluminium au monde, est engagée dans un bras de fer avec la holding russe Interros pour le contrôle de Norils Nickel, dont elles détiennent chacune 25% des actions. Oleg Deripaska, principal actionnaire de Rusal, ne décolère pas d'avoir perdu une place au conseil d'administration de Norils Nickel au profit d'Interros en juin 2010. Rusal a lancé une contre-offensive via un site internet «savenor-nickel.com». Le site espère convaincre les actionnaires de Norils Nickel de modifier le conseil d'administration en faveur de Rusal lors de la réunion extraordinaire des actionnaires qui aura lieu le 21 octobre 2010.

SANTÉ

3M étend son influence La multinationale américaine 3M a acquis pour quelque 810 millions de dollars la société Arizant, qui fabrique des produits servant à maintenir la température corporelle des patients subissant une intervention chirurgicale. 3M estime que le marché des produits de réchauffement corporel, qui représente déjà un milliard de dollars, devrait croître de 10% par an. Cette acquisition intervient alors que 3M a déclaré son intention de racheter Cogent, spécialiste de l'identification numérique, pour 943 millions de dollars.

Un vaccin contre la méningite Un médicament développé par Novartis pourrait devenir le premier vaccin existant contre la méningite B si les premiers résultats encourageants obtenus en phase III d'études cliniques se confirment. Contrairement aux variantes A et C, il n'existe actuellement aucun vaccin contre la méningite B, prépondérante en Amérique du Nord et en Europe. Les analystes estiment à 2 milliards de dollars le marché potentiel pour ce médicament.

BANQUE

Banques américaines en péril La liste des établissements bancaires en difficulté dressée par la FDIC – l'agence fédérale qui garantit les comptes bancaires aux Etats-Unis – s'est encore allongée au deuxième trimestre 2010. Elle comporte désormais 829 banques, contre 775 au trimestre précédent. Les petites et moyennes banques accusent particulièrement le coup: nombre d'entre elles ne se sont toujours pas remises de l'explosion de la bulle spéculative immobilière et de la crise financière qui s'en est suivie.

L'éthique passe au second plan En matière d'éthique, le secteur bancaire ne se classe que 14^e sur 18 secteurs économiques, selon un classement publié par la société genevoise Covalence couvrant la période juillet 2009 – juin 2010. Cet indice classe 581 sociétés multinationales selon des critères éthiques répartis en quatre groupes: conditions de travail, impact de production, impact des produits et impact institutionnel. La réputation éthique des banques a notamment souffert des très hautes rémunérations des dirigeants. Par ailleurs, l'offre de produits durables s'est faite beaucoup plus discrète depuis la crise financière.

Relèvement des fonds propres dès 2013 Les représentants des banques centrales de 27 pays réunis à Bâle ont décidé d'augmenter le ratio de fonds propres des banques à 7%. Les dispositions prévues par cet accord historique dit de «Bâle III» seront appliquées dès janvier 2013 et mises en place définitivement en 2019. Le prochain sommet du G20 en novembre devrait valider ces mesures.

HAUSSE

Coca-Cola



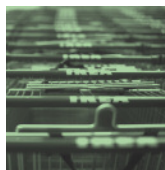
Le géant américain a annoncé qu'il allait racheter les jus de fruits russes Nidan, l'une des quatre principales marques du pays. Selon le quotidien russe «Kommersant», la transaction pourrait s'élever à 300 millions de dollars.

Eurotunnel



Le groupe Eurotunnel, qui exploite le tunnel sous la Manche, a enregistré un trafic en hausse de 17% en juillet et en août sur ces navettes transportant des voitures. Le groupe fait état d'un été record en termes de fréquentation.

Ikea



Le géant suédois de l'ameublement a ouvert un nouveau magasin le 15 septembre dernier à Genève. Ikea compte désormais 253 magasins dans 24 pays, qui attirent 565 millions de visiteurs par an et emploient près de 130'000 collaborateurs.

China Railway Construction



China Railway Construction (54 milliards de dollars de chiffre d'affaires) prend la première place mondiale dans le classement des entreprises du bâtiment et des transports publics. Une autre entreprise chinoise, China Railway Group (53 milliards de dollars de chiffre d'affaires), occupe la seconde place. Elles détrônent Vinci et Bouygues qui passent aux 3^e et 4^e rangs mondiaux.

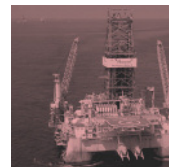
BAISSE

Chung Sung-Eun



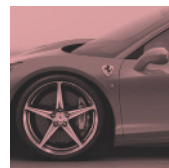
Le patron de Kia Motors, deuxième fabricant automobile sud-coréen, a démissionné au mois d'août dernier, assumant la responsabilité du rappel de plus de 85'000 véhicules pour des problèmes de circuit électrique.

Transocean



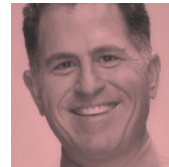
Les revers s'accumulent pour Transocean. Après le naufrage de la plateforme Deepwater Horizon dans le golfe du Mexique, la société de leasing de plates-formes de forage, mise en cause par un article du «Guardian», est soupçonnée de graves négligences sécuritaires lors de travaux en mer du Nord.

Ferrari



Ferrari a rappelé tous ses modèles Italia 458. Plusieurs exemplaires de ce véhicule ont pris feu suite à un défaut de protection thermique près du moteur. Plus de 1000 propriétaires sont concernés dans le monde.

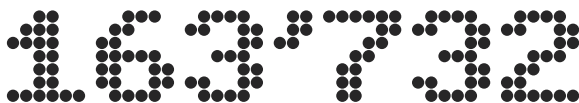
Michael Dell



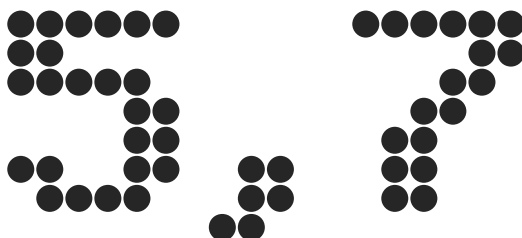
Le CEO de Dell s'est vu contesté son poste cet été par un quart des actionnaires lors de la dernière assemblée générale. A l'origine de la fronde, la rétrogradation de Dell derrière HP et Acer sur le marché des ventes de PC, qui a causé une baisse des bénéfices et de la cote.



La valorisation du franc suisse par rapport à l'euro entre le 1^{er} septembre 2009 et le 1^{er} septembre 2010.



En euros, la fortune moyenne de chaque Helvète fin 2009, selon le «Global Wealth Report» réalisé par l'assureur allemand Allianz. Si les Suisses occupent la première place du classement, les Allemands ne se hissent qu'à la 16^e place avec 56'856 euros, en dessous de la moyenne de l'Europe de l'Ouest qui s'établit à 61'940 euros.



Le prix en milliards de dollars du premier casino de Singapour, le Marina Bay Sands, dont la construction sera achevée en décembre 2010.



Le nombre de postes de fonctionnaires qui pourrait être supprimé en Grande-Bretagne en cinq ans si le gouvernement met en application son plan de lutte contre le déficit record de l'Etat, qui a atteint 10% du PIB en 2010.



En euros, le prix moyen du m² à Paris intra muros à la fin août 2010 pour un appartement ancien. Ce chiffre représente un record historique, en hausse de plus de 18% sur un an.



En euros, les capitaux propres dont auront besoin d'ici à 2019 les dix plus grandes banques allemandes pour se conformer aux exigences de l'accord de Bâle III, concernant le relèvement des fonds propres.

UP

Le marché du travail en Suisse

Selon le dernier baromètre Manpower, 12% des employeurs suisses prévoient d'accroître leurs effectifs au quatrième trimestre, contre 3% qui envisagent de les diminuer.

Les tarifs d'électricité

L'an prochain, l'électricité coûtera en moyenne 2% de plus pour les ménages et de 3 à 4% de plus pour les entreprises.

L'aviation low-cost

Les compagnies à bas coût Ryanair et easyJet ont chacune annoncé avoir gagné des millions de clients cet été. La progression est particulièrement spectaculaire pour Ryanair avec une hausse de 12% au mois d'août par rapport à la même période de 2009.

L'or

Le prix de l'or a battu un nouveau record à la mi-septembre, atteignant plus de 1277 dollars l'once. Son cours a progressé de plus de 25% en un an.

DOWN

Le revenu des agriculteurs

Les paysans suisses ont vu leurs revenus baisser l'an dernier. Par rapport à 2008, le revenu par exploitation a diminué de 6%, passant de 64'100 francs à 60'300 francs.

La production d'électricité en suisse

La Suisse produit toujours moins d'électricité. D'ici 2020 à 2040, elle devra faire face à une grave pénurie, après la fermeture de ses centrales nucléaires.

La poste

Selon une publication d'économie suisse, il est nécessaire de libéraliser le marché suisse des postes afin d'améliorer la desserte de base, et faire baisser les coûts. Vives réactions outre-Sarine, et un débat sans fin.

Le dollar

Mardi 14 septembre, le dollar a atteint son niveau le plus bas face à la monnaie helvétique depuis début décembre 2009, s'établissant à 0,9998 franc suisse.



zoom-zoom

Mazda3 EXCLUSIVE ANNIVERSARY

SUPER-ÉQUIPÉE À PRIX CADEAU.
À PARTIR DE CHF 24 990.-,
AVANTAGE CLIENT CHF 2780.-.



40
ANS MAZDA
EN SUISSE.

Pour fêter nos 40 ans de présence sur le marché suisse, nous avons concocté une série spéciale Mazda3 Exclusive Anniversary (1.6/105 ch) avec un équipement plus que généreux. Jugez plutôt: phares antibrouillard • jantes 16" alu* • freins antiblocage (ABS) et contrôle dynamique de stabilité (DSC) • Radio/CD MP3 avec 6 hauts-parleurs • stabilisateur de vitesse • allumage automatique des phares • essuie-glaces AV avec détecteur de pluie • climatisation automatique bi-zone. Le tout pour un prix cadeau! La Mazda3 Exclusive Anniversary est chez votre agent Mazda. Allez l'essayer, pour voir! [WWW.MAZDA.CH](http://www.mazda.ch)

Cat. de rendement énergétique C - E, consommation mixte 6,5 - 7,6 l/100 km, émissions de CO₂ 149 - 176 g/km (moyenne de toutes les voitures neuves 188 g/km).

* Les jantes illustrées ne sont pas montées d'origine sur cette version pour la Suisse.

SCAN

LA CHINE INTERNATIONALISE SA MONNAIE



Le gouvernement chinois a annoncé en août qu'il autorisait les banques étrangères à souscrire à sa dette publique. En août également, McDonald's a été, à Hong Kong, la première société étrangère non financière à émettre de la dette en yuans. Le géant de l'alimentation rapide pourrait être suivi par le producteur russe d'aluminium Rusal, inspiré par cette démarche. En janvier dernier, le n°1 mondial de l'aluminium avait chuté de 11% à son entrée à la Bourse de Hong Kong.

L'EUROPE RENFORCE LA SUPERVISION FINANCIÈRE

Au terme d'un an et demi de travaux et de négociations, les euro-députés ont entériné, mercredi 22 septembre 2010, la création de trois autorités de supervision financière, ainsi que d'un Conseil européen du risque systémique présidé par la Banque centrale européenne (BCE). Ces trois nouvelles autorités supranationales seront chargées, à partir du 1^{er} janvier 2011, de surveiller les banques, les assureurs et les marchés. Objectif: mettre fin à l'émiettement national de la supervision financière en Europe, qui s'est avéré préjudiciable lors de la crise financière de 2008 et 2009.

Canon PowerShot G12 vs Nikon Coolpix P7000



CARACTÉRISTIQUES

Le compact expert Canon PowerShot G12, dernier modèle en date de la série PowerShot G, présente un design et une prise en main similaire à son prédécesseur, tout en offrant des performances supérieures. Équipé d'un capteur 1/1.7", le G12 photographie toujours en 10 millions de pixels mais propose désormais la vidéo en haute définition (1280x720 pixels), alors que le G11 se limitait au mode 640x480 pixels.

Le P7000 est la réponse de Nikon à la série G de Canon sur le segment des compacts experts. Doté d'un capteur 10 millions de pixels, l'appareil gagne un capteur de grande taille (1/1.7") ce qui améliore le rendement des hautes sensibilités (jusqu'à 6400 iso). Le P7000 dispose d'une prise pour microphone externe et affiche comme son concurrent une résolution vidéo HD de 1280x720 pixels. Petit, plus appréciable, le P7000 offre la possibilité de zoomer pendant la prise d'un film.

ERGONOMIE

Le G12 est doté d'un écran de 2,8 pouces orientable, ce qui le rend plus aisé à manipuler que son concurrent. L'affichage se limite à 461'000 pixels.

L'écran du P7000 est plus grand (3 pouces) que celui du G12 et affiche une meilleure résolution (900'000 pixels). Il n'est en revanche pas articulable.

OBJECTIF

Le G12 est muni d'un zoom optique 5x qui couvre la plage focale 28-140 mm. Il offre une ouverture f/2.8-4.5 et une sensibilité iso 80-3200.

Le P7000 dispose d'un zoom optique 7x de 28-200 mm, donc plus large et performant que le G12, d'une ouverture f/2.8-5.6 et d'une sensibilité iso 100-6400.

POIDS À VIDE

355 gr

310 gr

PRIX

798 CHF (prix catalogue)

688 CHF (prix catalogue)

CHIFFRES

CANON	7751,ANY	NIKKON	7731,ANY
1937	FONDATION	1917	
TOKYO	SIÈGE SOCIAL	TOKYO	
FUJIO MITARAI	CEO	MAKOTO KIMURA	
34,9 MIAS \$ (DÉCEMBRE 2009)	CHIFFRE D'AFFAIRES	8,44 MIAS \$ (MARS 2010)	
1,430 MIAS \$ (DÉCEMBRE 2009)	RÉSULTAT NET	-148,9 MIOS \$ (MARS 2010)	
59,65 MIA \$	CAPITALISATION	621 MIOS \$	
168'000 EMPLOYÉS	EFFECTIF	26'125 EMPLOYÉS	



LES AMBASSADEURS

THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

GENÈVE
RUE DU RHÔNE 62
+41 22 318 62 22

ZÜRICH
BAHNHOFSTRASSE 64
+41 44-227 17 17

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

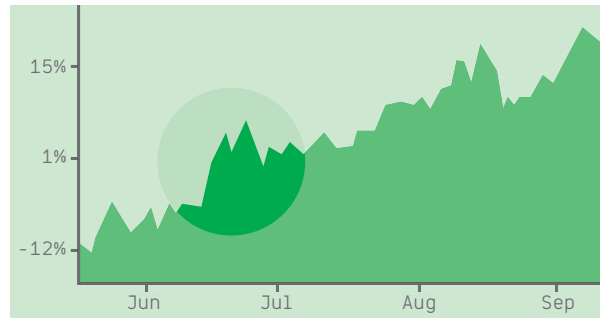
LUGANO
VIA NASSA 5
+41 91-923 51 56

ST-MORITZ
PALACE GALERIE
+41 81-833 51 77

VARIATIONS

U-BLOX

Début juin, la société de Thalwil, devenue incontournable dans le marché des puces GPS, a annoncé le lancement d'un système de communication GPS dit «ADR» (Automotive Dead Reckoning), destiné à la navigation et la télématique. La Banque Wegelin salue la nouvelle, en particulier le fait que cette société ne cesse de développer de nouveaux produits qui répondent à la demande du marché. Pour l'analyste de la Banque Wegelin, un autre argument favorable à U-blox est la solidité de son bilan, avec un quota des fonds propres de 85% environ. Avec les chiffres annoncés début septembre, l'entreprise a confirmé ses estimations de la mi-août. La société avait alors annoncé un chiffre d'affaires d'«environ» 49 millions de francs et un EBIT d'«environ» 7 millions de francs. Les chiffres du premier semestre ont dépassé les pro-

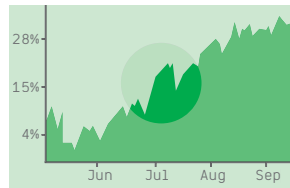


nostics des analystes. La Banque cantonale de Zurich et la Banque Vontobel avaient prévu un bénéfice de respectivement 5,4 et 5,7 millions de francs.

▒ UBXN

FORBO

Fin-juin, Le groupe industriel Forbo était en mesure, selon son CEO This Schneider, de consacrer un montant à trois chiffres en millions à des acquisitions. A la mi-août, le fabricant de colles et de revêtements de sol a publié des résultats supérieurs aux prévisions à tous les niveaux. Les analystes parlent de résultats «extraordinairement solides». Le relèvement des objectifs pour l'exercice en cours a été accueilli favorable-

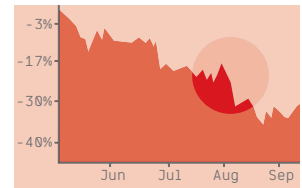


ment. Forbo profite d'effets d'échelle et de la baisse des prix des matières premières, écrit la Banque cantonale de Zurich. Les mesures mises en place ces dernières années portent également leurs fruits.

▒ FORN

KARDEX

Le 10 août, la société de logistique et systèmes a publié des résultats mitigés pour le premier semestre 2010. Le recul enregistré sur le marché est notamment à mettre au compte de la perte semestrielle. Pour l'analyste Christian Arnold, de la banque Vontobel, la perte EBIT se trouve légèrement supérieure aux attentes, alors que la perte nette se positionne un peu en deçà des prévisions. Selon la direction, «c'est surtout du

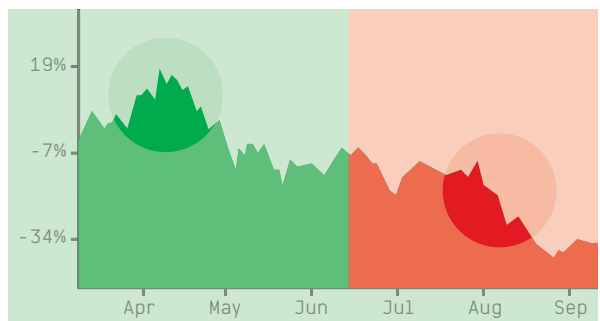


chiffre d'affaires consolidé du quatrième trimestre que dépendra la réalisation d'un résultat d'exploitation (EBIT) positif, une probabilité difficile à évaluer étant donné la visibilité actuelle du marché».

▒ KARN

PETROPLUS

Le groupe zougais était dans les chiffres rouges au premier semestre 2010. L'exploitant de raffineries accuse une perte nette de 156,5 millions de dollars, contre un bénéfice de 193,7 millions un an plus tôt. Au 2^e trimestre, la société a cependant dégagé un bénéfice net ajusté de 35 millions de dollars, contre 10 millions lors de la même période de 2009. Ce résultat ignore les effets du niveau du prix du pétrole sur les stocks. Quant au chiffre d'affaires, il a progressé au cours de la période sous revue de 37% en variation annuelle, à 4,92 milliards de dollars. Ces résultats sont mitigés, selon les analystes. Au niveau opérationnel, Petroplus a enregistré au premier semestre un bénéfice de 7 millions de dollars, au lieu de 289,9 millions un an plus tôt. Cal-



culé conformément aux normes comptables internationales (IFRS), il se transforme en une perte de près de 120 millions de dollars.

▒ PPHN



PIAGET POLO
FORTYFIVE

Mouvement Manufacture Piaget 880P
Chronographe automatique
Flyback, double fuseau horaire
Étanche à 100 m
Titane, fond saphir
Bracelet en caoutchouc

PIAGET

www.piagetpolo.com



NOMINATIONS

WALTER MEIER

Porte-parole de la BNS

Walter Meier, suppléant du chef de la rubrique économique de la «Neue Zürcher Zeitung» a été nommé porte-parole de la direction de la Banque nationale suisse. Il prendra la tête de l'unité de gestion Médias. Walter Meier est un spécialiste des questions économiques et monétaires et possède une expérience conséquente dans le journalisme. Cette nomination s'inscrit dans le cadre de l'extension prévue de l'unité Communication de la BNS.



MARKUS R. NEUHAUS

Directeur général Suisse de PwC nommé au directoire mondial

Markus R. Neuhaus, actuel directeur général pour la Suisse de PricewaterhouseCoopers est devenu membre du «Global Network Executive Team», le directoire du réseau mondial de PwC. Il a également été nommé responsable global de «PwC Experience», une stratégie qui s'intéresse à la manière de fournir les prestations de services, au comportement des collaborateurs de PwC à l'égard des clients, ainsi qu'à leur collaboration interne au sein des équipes.

HEINRICH BAUMANN

Candidat au conseil d'administration de Julius Baer Group

Lors de sa prochaine assemblée générale annuelle, début avril 2011, le conseil d'administration de Julius Baer Group Limited proposera l'élection d'un nouveau membre: l'ancien PDG de HSBC Guyerzeller Bank Limited, Heinrich Baumann. Titulaire d'un doctorat en administration des affaires de l'Institut fédéral suisse de technologie (EPF Zurich), Heinrich Baumann a acquis une vaste expertise financière au cours de sa carrière (gestion de patrimoine, finance en Suisse, en Amérique du Nord et en Asie). Il a travaillé durant plus de vingt ans chez UBS et est actuellement à la tête d'un cabinet de conseil indépendant.

BAER



JÜRGEN BRANDT

Nommé directeur financier du groupe Sulzer

En novembre, l'Allemand Jürgen Brandt remplacera Peter Meier au poste de CFO du groupe Sulzer. Il est actuellement chef des finances et membre de la direction du groupe Austrian Energy and Environment, société fournissant des systèmes techniques pour l'environnement. Agé de 54 ans, cet ingénieur-économiste de formation a auparavant travaillé dans différentes entreprises internationales, notamment pour Von Roll.

SUN



HERBERT J. SCHEIDT

Candidat favori à la présidence du conseil d'administration de Vontobel

Scheidt est le prochain candidat à la présidence du conseil d'administration de Vontobel AG et de Vontobel Holding AG. Son élection sera proposée lors de l'assemblée générale, début mai 2011. Actuellement CEO du Groupe Vontobel, Herbert J. Scheidt remplacera Urs Widmer dont le mandat touchera à sa fin lors de la prochaine assemblée générale puisque son âge dépasse la limite imposée par le règlement d'organisation. Le conseil d'administration désignera le nouveau CEO d'ici au printemps 2011.

VONN

Ça va marcher!

Négoce effectif et sécurité: l'un n'exclut pas l'autre.

Allier sécurité et transparence au négoce pour rentabiliser chaque opération. C'est ce que vous garantit Scoach, votre bourse des produits structurés, en traitant des ordres de toutes tailles et en surveillant le marché en toute neutralité. Tant les investisseurs que les émetteurs bénéficient ainsi d'un maximum de sécurité et de transparence.

Nous veillons en outre à améliorer la qualité par le biais de mesures novatrices: Les produits COSI ne sont en effet qu'une nouveauté parmi tant d'autres visant à relever les défis du marché. Testez également notre contrôle de qualité sur scoach.ch en comparant les caractéristiques de l'ensemble des produits de négoce.

La bourse pour négocier en toute sécurité: Scoach.



Votre logo de qualité:

- ✓ **Sécurité** – Surveillance neutre du marché
- ✓ **Transparence** – Fixation des prix, comparaison en ligne
- ✓ **Contrôle du risque** – Évaluation de produits indépendante

ADECCO REBONDIT

Après sept trimestres en berne, Adecco a retrouvé le chemin de la croissance au début 2010. Particulièrement sensible aux évolutions conjoncturelles, le leader mondial de l'intérim tire parti des premiers signes de reprise et de l'incertitude qui règne sur le marché du travail. Par Delphine Neyaga

Adecco en bref

En novembre 1957, le Vaudois Henri-Ferdinand Lavanchy crée le Bureau d'occupation provisoire temporaire. La petite entreprise devient Adia Interim en 1959 et fusionne en 1996 avec le français Ecco pour donner naissance au géant Adecco. En 1986, Henri-Ferdinand Lavanchy en quitte la direction. L'octogénaire a notamment fondé le golf de Bonmont (VD) et possède encore un important parc immobilier.

Le numéro un mondial du travail temporaire, dont le siège administratif se trouve à Glattbrugg (ZH), emploie 31'000 collaborateurs dans plus de 60 pays et engage 650'000 personnes par jour. La famille Jacobs – également actionnaire principale de Barry Callebaut et d'Infront Sports & Media – en est le plus gros actionnaire avec une participation de 22%.

Au deuxième trimestre 2010, le géant de l'intérim a dégagé un bénéfice net de 97 millions d'euros, contre une perte de 147 millions sur la même période en 2009. Le chiffre d'affaires a progressé de 29% à 4,65 milliards d'euros. Au niveau opérationnel, le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (EBITA) atteint 168 millions, contre 32 millions lors de l'exercice précédent.

Actif dans un secteur hypersensible aux courbes de la conjoncture, Adecco n'aura pas été épargné par la crise, voyant pendant plus de deux ans ses résultats dégringoler. Mais depuis les premiers signes de reprise, les comptes du groupe ont repris l'ascenseur, tout comme ceux de ses principaux concurrents Manpower et Randstad.

Au premier trimestre de cette année, le numéro un mondial du travail temporaire a ainsi annoncé un chiffre d'affaires en hausse de 7% par rapport aux trois premiers mois de l'exercice précédent. Une tendance clairement confirmée à la fin du deuxième trimestre avec une hausse du chiffre d'affaires de 29% (4,65 milliards) par rapport au deuxième trimestre de 2009.

Les doutes qui règnent sur l'avenir d'un marché du travail encore fragile ne sont pas étrangers à ce retour dans la croissance, comme l'explique Jérôme Schupp, responsable de la recherche à la Banque SYZ & Co: «Les sociétés, même si elles affichent des progressions de leurs revenus, hésitent encore souvent à engager du personnel fixe, étant donné un environnement économique incertain. Elles préfèrent faire appel à des travailleurs temporaires.»

FORTE DEMANDE DANS L'INDUSTRIE

Lors de la publication de ses résultats à la mi-août, le géant de l'intérim précise que la demande s'est surtout affirmée dans une branche qui a beaucoup souffert des effets de la récession économique en 2008 et 2009: la branche de l'industrie. C'est particulièrement le cas dans le secteur de l'automobile «très gourmand en travailleurs temporaires et qui connaît une forte reprise de la demande tant en Europe qu'aux Etats-Unis», poursuit Jérôme Schupp.

L'Amérique du Nord et la France jouent par ailleurs un rôle es-

sentiel dans la bonne marche des affaires du groupe. A elles seules, les deux régions génèrent environ 50% de ses revenus. La force du regain d'Adecco au deuxième trimestre doit donc pour beaucoup à l'augmentation de 15% des revenus outre-Atlantique à 925 millions (hors impact des acquisitions) et de 20% de ceux de l'Hexagone à 1,4 milliard.

De leur côté, les pays émergents connaissent une progression de 27%, menés par l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Est et l'Inde. Quant à la zone regroupant la Grande-Bretagne et l'Irlande, elle enregistre une légère baisse de 3% qui peut s'expliquer par le rachat de l'américain MPS et du britannique Spring.

La politique d'expansion d'Adecco et ses acquisitions de MPS et Spring paraissent judicieuses aux yeux des analystes. Les deux sociétés sont en effet spécialisées dans l'engagement de personnel qualifié (Professional Staffing). Un secteur plus rentable et moins cyclique que la construction et l'automobile, et qui permet ainsi à la multinationale d'améliorer ses marges.

RESTRUCTURATIONS

Mais si le numéro un du temporaire se porte bien, c'est aussi parce qu'il a décidé de mieux contrôler ses coûts, notamment en se séparant de plusieurs milliers de ses collaborateurs. Présent dans une soixantaine de pays, Adecco comptait 34'000 emplois à plein-temps en fin d'année 2008. Un an plus tard, l'équivalent de

Avis d'analystes

«Une gestion exemplaire des coûts»

Jérôme Schupp, responsable de la recherche financière à la banque SYZ & Co n'a pas été étonné par les bons résultats d'Adecco. «On pouvait s'attendre à de très bons chiffres du groupe suisse après ceux publiés par ses concurrents. Idem en suivant les statistiques mensuelles sur les principaux marchés du temporaire notamment aux Etats-Unis, deuxième marché du groupe, et aux Pays-Bas.»

Par rapport à Manpower et Randstad, le spécialiste estime «qu'actuellement Adecco s'en tire tout aussi bien». «Tous ces groupes ont passablement souffert depuis la fin 2008. Aujourd'hui, ils bénéficient pleinement de la reprise de la demande pour le secteur». Mais de souligner que Randstad est particulièrement dépendant des marchés du Benelux et de la France.

Interrogé sur l'action Adecco, qui avait dégringolé fin 2008-début

2009, l'analyste indique être neutre en ce qui concerne le secteur du travail temporaire. «Actuellement, nous sous-pondérons les valeurs liées au cyclique économique. Il sera difficile pour bon nombre des sociétés présentes dans ces secteurs et notamment dans le temporaire d'étonner en bien les analystes ces prochains trimestres.»

Les résultats d'Adecco au deuxième trimestre 2010 ont en revanche surpris Michael Foeth, analyste à la banque Vontobel. «Les revenus étaient de 6% et les bénéfices de 40% au-dessus de nos attentes.» Outre la reprise sur des marchés principaux, l'analyste souligne «la gestion exemplaire des coûts» pour expliquer cette évolution.

Face à Manpower et Randstad, Adecco est «globalement le numéro un», poursuit Michael Foeth. Car si «sa performance est similaire à ses concurrents dans les régions et les sous-secteurs, Adecco se focalise sur la rentabilité plus que sur la croissance pure. Et le groupe délivre généralement des marges supérieures».

6000 postes à 100% avait été supprimé. Quant au réseau d'agences, il est passé de 6500 à 5500, en grande partie par le biais de fusions. La reprise des affaires s'est aussi traduite par des engagements chez le leader de l'intérim puisqu'au premier semestre 2010, ses effectifs sont remontés à 31'000 collaborateurs.

Pour la suite, le groupe est optimiste et ne voit pas de signe de ralentissement de son activité. Lors de l'annonce des derniers résultats, son directeur général Patrick De Maeseneire (voir portrait ci-contre) a indiqué que «la demande restait robuste dans la plupart des marchés». Pour le CEO d'Adecco, même en Europe où la situation est délicate, nombre d'entreprises ont aujourd'hui besoin de

forces de travail flexibles après avoir restructuré pendant la crise.

Les analystes sont plus nuancés. Nul doute pour eux que le leader de l'intérim va poursuivre sa croissance. Mais difficile de croire qu'il maintiendra à terme un rythme si élevé. Car si les chiffres du groupe ont connu une telle augmentation, c'est notamment parce qu'ils sont comparés à ceux de 2009, une année particulièrement difficile pour l'économie. Toujours aussi dépendant de la conjoncture, le géant rouge et blanc devrait donc voir sa progression ralentir dès que la croissance générale du marché commencera à se tasser. ▲

ADEN



Patrick de Maeseneire, Du cacao à l'intérim

Patrick De Maeseneire occupe la fonction de directeur général d'Adecco depuis le 1^{er} juin 2009. Avant d'occuper ce poste, ce Belge de 53 ans a été pendant sept ans directeur général de Barry Callebaut, le leader mondial des fabricants de produits à base de cacao. Les deux entreprises ont la famille Jacobs pour actionnaire majoritaire.

En prenant la tête du leader du travail temporaire, Patrick de Maeseneire revenait en terrain connu puisqu'il avait déjà travaillé pour Adecco entre 1998 et 2002. L'homme est notamment passé par Apple et Andersen Consulting. En 2007, il a été anobli par le roi Albert II de Belgique.



LA GENÈSE D'ADECCO

«Je n'imaginais pas que cela prendrait une telle ampleur»

En 1957, le Vaudois Henri-Ferdinand Lavanchy lance le concept du travail intérimaire en fondant ce qui deviendra plus tard le géant Adecco. Aujourd'hui âgé de 84 ans, il raconte à Swissquote Magazine comment tout a commencé.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Comment est née cette idée, en 1957, de créer le Bureau d'occupation provisoire temporaire (BOP) ?

HENRI-FERDINAND LAVANCHY ▶ Un peu par hasard... Je détenais une fiduciaire et plusieurs clients me répétaient qu'ils devaient faire face à une importante surcharge de travail pendant les vacances. J'ai alors publié une annonce dans un journal vaudois afin de sonder le terrain: «Avis aux employeurs lausannois, nous vous dépannons une journée, une semaine ou un mois avec nos secrétaires et dactylos. Pas de charges sociales.» Le lendemain, le juge de paix du district de Lausanne m'appelait. J'ai d'abord eu peur, craignant qu'il me reproche de ne pas tenir compte des charges sociales... Mais non, il était en fait à la recherche d'une secrétaire pour quatre mois. Ça n'a pas été facile, mais je lui en ai trouvé une.

Vous avez rapidement installé des bureaux outre-Sarine, puis en Europe, puis finalement aux quatre coins du globe. Vous attendiez-vous à un tel succès ?

Je n'imaginais pas que cela prendrait une telle ampleur. Vraiment pas. Au départ, l'équipe était composée de trois employés de bureau et de deux apprentis. Je pensais que ce serait juste un appoint à côté de ma fiduciaire. Aujourd'hui, Adecco est présent dans 60 pays et engage environ 650'000 personnes chaque jour.

Comment expliquez-vous cette réussite ?

Déjà, quand je me fixe des objectifs, je m'y tiens. Et puis, je sais m'entourer. Martin Pestalozzi (son successeur à la tête d'Adia, ndlr) et Yves Paternot (qui a permis l'expansion du groupe sur le marché américain, ndlr) sont des personnes extraordinaires, des caïds. Si j'ai abandonné la direction de l'entreprise, c'est d'ailleurs parce qu'ils étaient plus compétents pour cette fonction. Ce sont des personnes qui, contrairement à moi, ont fait des études et parlent anglais.

Que pensez-vous de la situation d'Adecco qui, après deux ans de résultats en baisse, retrouve la croissance ?

Je fais confiance aux dirigeants du groupe et je suis optimiste. J'ai vendu une bonne partie de mes actions à mes collaborateurs lorsque j'ai quitté l'entreprise mais j'en ai encore entre 8 et 10%. Pour le moment, je ne les vendrai pas. Vous savez, j'ai à peine 84 ans, j'ai donc le temps d'attendre!

ANALYSES

ET CONSEILS POUR INVESTISSEURS

«La hausse du trafic aérien va bénéficier aux sous-traitants»

Spécialiste du secteur aéronautique chez Oddo Securities à Paris, l'analyste Yan Derocles anticipe une rentabilité accrue, dès l'an prochain, pour les équipementiers de l'aviation civile.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Le Salon aéronautique de Farnborough (Royaume-Uni) a donné lieu cet été à une nette reprise des commandes d'avions civils, notamment auprès d'Airbus et de Boeing, pour un montant total estimé à près de 50 milliards de dollars. Après une année difficile, les perspectives semblent donc s'éclaircir pour le secteur ?

YAN DEROCLES ▶ En effet, nous ne nous attendions pas à un retour des commandes aussi important. La majorité des clients proviennent pour l'heure des pays émergents, où le trafic est en expansion, mais nous estimons que, vers la fin de l'année, les compagnies européennes et américaines passeront elles aussi de nombreuses commandes. En ce qui les concerne, non pas pour agrandir leur flotte mais pour la renouveler. Car l'âge moyen des avions s'élève approximativement à 12 ans en Europe et à 17 ans aux Etats-Unis. C'est énorme, surtout que dans les compagnies du Golfe, les avions ont moins de cinq ans



YIORDOS KARANALIS/REUTERS

d'âge en moyenne. La différence de confort s'en ressent.

L'autre bonne surprise pour le secteur, c'est qu'aucun recul sensible n'a été observé dans les livraisons. Cela s'explique par le fait que les constructeurs, à l'image des compagnies aériennes, ont fait du surbooking au cours des dernières années. Etant donné que de nombreuses commandes ont été annulées en raison de la crise, ils ont su choisir dans leurs carnets les clients ayant la capacité à recevoir les appareils.

Quelles sont les entreprises les mieux profilées dans le contexte actuel ?

Comme le trafic aérien devrait augmenter de 5% cet hiver, cela occasionnera des dépenses de maintenance et d'achat de pièces détachées. Les sous-traitants et

équipementiers, tels MTU, Safran ou Zodiac, qui font l'essentiel de leur chiffre d'affaires dans les activités d'après-vente, seront les premiers à en bénéficier. Nous nous attendons à une revalorisation de ces titres pour l'année 2011. Concernant les deux géants Boeing et EADS (constructeur des Airbus), on assiste à une lutte à couteaux tirés sur le front des livraisons (500 avions pour Airbus cette année, contre 450 pour Boeing). La rentabilité de Boeing reste en ce moment supérieure car Airbus traîne une parité euro/dollar défavorable, avec une couverture qui n'est pas exceptionnelle (1,36 dollar en 2010 et 1,38 en 2011). Il faut savoir qu'une variation du dollar de seulement 1 cent sur la parité euro/dollar implique une variation de 110 millions d'euros sur le résultat opérationnel d'EADS.

Par ailleurs, l'A-380, nouveau vaisseau amiral d'Airbus, reste coûteux à fabriquer car toujours produit en quantité limitée. Les marges sont plus importantes sur les moyen-courriers, tels l'A-320 ou le Boeing 737.

Comment se porte le marché de l'aviation régionale et d'affaires?

Il a été très durement touché, avec un recul des commandes allant jusqu'à 50% pour certains modèles. L'amélioration reste assez lente avec des stocks d'avions d'occasion représentant 12% de la flotte de business jets en production et un nombre d'heures de vol toujours en recul de près de 20% par rapport au pic de 2008. Des groupes tels que Bombardier ou Dassault Aviation, très présents sur ce marché, font juste état d'un arrêt de la dégradation.

Et qu'en est-il de l'aviation militaire? Ce secteur est-il moins sensible aux cycles conjoncturels?

La problématique est en effet différente pour les entreprises actives dans ce domaine. Elles dépendent directement des budgets de défense des Etats. Actuellement, il est difficile d'y voir clair... L'incertitude règne sur les futures décisions des gouvernements européens notamment. Il y aura certainement des reports d'achat, ce qui implique des risques sur les titres de sociétés comme Thales, BAE Systems ou Finmeccanica. Tous les acteurs de ce marché ont la même stratégie de survie: s'étendre à l'international. Cela débouche sur une concurrence accrue et donc une forte pression sur les marges. ▀



Yan Derocles
Spécialiste du secteur
aéronautique,
Oddo Securities,
Paris.

Les énergies vertes dopées par l'Inde et la Chine

Les moteurs de l'économie mondiale que sont l'Inde et la Chine vont devenir des marchés importants pour les énergies renouvelables. En Inde, où plus de 300 millions de personnes n'ont pas encore accès à l'électricité, le gouvernement s'est fixé comme objectif de couvrir environ 20% de l'approvisionnement en énergie du pays à partir de sources renouvelables, d'ici à 2020. Le budget de l'Etat indien pour la période 2010/2011 prévoit ainsi des investissements d'un milliard de dollars dans la promotion des technologies propres.

Cet objectif ouvre d'intéressantes perspectives aux producteurs locaux d'énergie éolienne et solaire. Grâce au rayonnement solaire idéal et aux mesures de promotion étatiques, la capacité des panneaux solaires installés en Inde devrait augmenter de 100% entre 2010 et 2012. Moser Baer, l'une des principales entreprises technologiques indiennes, qui produit notamment des cellules solaires, ainsi que Tata BP Solar, un joint-venture entre Tata Power Company et BP Solar, profiteront du succès de l'énergie solaire. Les petites installations photovoltaïques individuelles se tailleront la part du lion. Si les prix baissent, elles deviendront en effet accessibles à l'importante population rurale qui n'est souvent pas encore raccordée au réseau électrique.

Dans le secteur de l'énergie éolienne, seul un quart du potentiel est pour l'instant exploité en Inde. Selon les estimations, l'énergie éolienne devrait couvrir quelque 15%

des besoins énergétiques de l'Inde d'ici à 2030. Le fabricant indien de turbines éoliennes Suzlon, qui détient déjà 50% du marché indien et 12% du marché mondial, sera l'un des bénéficiaires de cette évolution.

La Chine s'engage aussi de plus en plus pour les énergies renouvelables. Elle s'est fixé comme but de couvrir 15% de la consommation d'énergie avec de l'énergie de source climatiquement neutre d'ici à 2020. Cet objectif ouvre un potentiel de croissance particulièrement intéressant à l'éolien. Les fournisseurs locaux sont favorisés par rapport aux entreprises étrangères lors de l'attribution des contrats: leur part de marché en Chine est ainsi passée de 28 à 80% au cours de cinq dernières années. Actuellement, cinq constructeurs chinois de turbines figurent déjà parmi les 15 principales entreprises éoliennes du monde: il s'agit notamment de Sinovel (part de marché de 9,2%), Goldwind (7,2%) et Dongfang (6,5%).

Les perspectives à long terme sont intactes pour les investisseurs. Dans les industries matures de l'éolien et du solaire, les cours des actions tendront cependant à s'aligner sur l'évolution boursière générale. Lors de la sélection des titres, il faut se focaliser sur les nouvelles technologies prometteuses, sans pour autant occulter les risques. ▀



Dr Matthias Fawer,
Sustainability Research,
Banque Paribas & Cie,
Bâle.

«LES ENTREPRISES ENNUYEUSES REPRÉSENTENT SOUVENT LES INVESTISSEMENTS LES PLUS INTÉRESSANTS»

10 questions à Matthias Henny



Au titre de CIO et de membre de la direction d'AXA Winterthur, Matthias Henny est responsable d'investissements en capitaux qui s'élèvent à quelque 70 milliards de francs. Sa mission consiste à obtenir des rendements stables et élevés afin d'assurer les garanties et les excédents pour les clients. Docteur en physique de l'Université de Bâle, il occupait précédemment un poste de conseiller auprès de la société McKinsey.

1. Quel a été votre premier investissement?

Alors que j'étais encore éco-lier, j'ai investi en été 1990 dans un fonds en obligations, à une période où les taux atteignaient des valeurs record. Ce fut une bonne entrée en matière.

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

Il n'existe pas de décisions d'investissement strictement rationnelles; elles doivent toujours se compléter d'une évaluation subjective. Bien sûr, nos réflexions se fondent dans un premier temps sur des chiffres, des données et des faits. Il convient cependant de les interpréter ensuite et de les situer dans un contexte. C'est la partie la plus ardue de l'exercice, car les investissements ne se composent pas de mathématiques pures et de calculs exacts.

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

Si mes investissements me procuraient des nuits blanches, je changerais de secteur d'activité. Tant qu'une stratégie d'investissement est orientée de façon à pouvoir supporter

les risques et absorber les pertes, il n'y a aucune raison d'en perdre le sommeil.

4. Quel a été votre meilleur investissement?

Au début mars 2009, je suis revenu sur le marché des actions. Rétrospectivement, il me faut bien reconnaître que j'ai témoigné d'une prudence excessive et que j'aurais pu investir encore davantage. Comme de nombreux autres opérateurs, j'ai en effet été surpris par la vigueur de la reprise. Mais on est toujours plus intelligent après coup...

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

De bonnes possibilités d'investissement existent lorsqu'une entreprise a perdu à court terme la faveur des investisseurs et qu'elle est sanctionnée de manière exagérée par la Bourse. A ce moment, il est essentiel d'estimer ses perspectives à long terme. De bons indicateurs sont une faible évaluation, un niveau de recettes stable, un degré d'endettement raisonnable, une bonne équipe de direction et une dose limitée de fantaisie. Souvent les entreprises considérées comme ennuyeuses représentent les investissements les plus intéressants à long terme.

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

La prudence est de mise quand tout le monde court dans la même direction et part du principe que le mouvement vers le haut est destiné à se poursuivre à l'infini. Une situation de danger se reconnaît lorsque l'opinion prévaut que les règles qui avaient cours jusqu'alors ne sont plus applicables et qu'il est possible de gagner de l'argent sans risque et sans effort. Si les investisseurs s'endettent alors afin de prendre encore davantage part au mouvement général ou que de nouveaux opérateurs apparaissent sur le marché, il est plus que probable qu'une bulle s'est formée et qu'elle s'apprête à éclater. Malheureusement, nous avons connu au cours des dernières années deux situations de cette nature, la bulle Internet et la bulle du crédit. Lors de l'évaluation des entreprises, il convient de se montrer prudent si la direction ne se concentre plus sur sa mission essentielle et se tourne vers de nouveaux domaines qui n'ont rien à voir avec les activités habituelles ou si les coûts ne sont plus sous contrôle.

7. Quelle est votre recette anti-stress?

Ne pas se laisser distraire trop fortement par des variations momentanées, mais toujours garder à l'esprit les perspectives à long terme.

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

Il est primordial que la stratégie

L'agrobusiness: une opportunité à saisir pour l'investisseur

d'investissement soit en accord avec sa propre capacité à supporter les risques encourus. Les investisseurs qui prennent des risques inconsiderés peuvent être contraints de vendre au plus mauvais moment, après une correction. En outre, il convient de procéder à une diversification judicieuse, de sorte qu'une perte sur un titre ne grève pas trop fortement le portefeuille dans son ensemble. Il importe également de conserver des liquidités suffisantes afin de demeurer flexible et de pouvoir saisir l'opportunité représentée par d'éventuelles corrections de cours.

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

L'achat d'un produit que l'on ne comprend pas. C'est la plus ancienne règle de l'investissement, mais hélas celle qui est le moins souvent observée.

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

Face aux faibles taux d'intérêt pratiqués actuellement, les actions qui versent des dividendes élevés et un modèle commercial stable sont intéressantes. En raison des importants spreads de crédit, certaines obligations d'entreprise avec une échéance relativement proche peuvent aussi représenter une bonne alternative. ▲

En août, les prix des céréales ont atteint leur plus haut niveau mensuel depuis 37 ans, culminant à plus de 8 dollars le boisseau de blé. Raison de cette flambée: la sécheresse en Russie (qui avait fourni environ 13% des exportations mondiales de blé en 2009), ainsi que les inondations qui se sont produites dans d'autres régions productrices (Canada, Pakistan, parties de l'Ukraine) et qui vont peser sur la récolte de cette année. La décision de la Russie de réduire ses exportations de céréales à partir du 15 août est venue aggraver la situation et a engendré de la spéculation. Certains s'attendaient en effet à ce que d'autres pays lui emboîtent le pas et imposent à leur tour des restrictions aux exportations, à l'image de ce qui s'est produit en 2008. Ces récents événements rappellent de mauvais souvenirs aux pays importateurs vulnérables, telle l'Egypte, qui ne produit que la moitié de sa consommation totale (environ 9 millions de tonnes pour une consommation de 18 millions de tonnes) et qui a connu des émeutes suite à la flambée des prix de 2008.

Une classe d'actifs négligés

La situation quelque peu chaotique que nous vivons actuellement représente pourtant une opportunité à saisir pour les investisseurs. Nous pouvons mesurer le poids actuel du secteur agricole mondial en nous référant par exemple au Market Vectors Agri Business Index (MOO). Il

pèse environ 700 milliards de dollars de capitalisation. Ce chiffre représente une capitalisation boursière de près de 100 dollars par habitant de la planète. Pour rappel, le secteur de l'énergie, autre poids lourd du marché, représente, lui, une capitalisation boursière de presque 400 dollars par habitant! Ce simple raisonnement par analogie montre bien à quel point le secteur agricole est sous-développé ou sous investi, du moins sur les marchés financiers.

Selon les estimations de la FAO (Food and agriculture organization), la production alimentaire mondiale devrait progresser de 50% d'ici à 2030 et de quelque 80% d'ici à 2050 pour satisfaire la demande croissante à laquelle il faudra faire face. C'est un immense défi qui nécessitera d'énormes investissements dans le secteur. Une révolution verte, vigoureuse et de longue durée sera nécessaire.

Les fortes perspectives de croissance attendues dans l'agriculture bénéficieront à toute une série de sociétés dans de nombreux segments de marché apparentés à ce secteur. De toute évidence, il est opportun d'investir directement dans les activités de l'agriculture, mais il existe aussi des investissements attrayants dans la production d'engrais (segment vaste et liquide), chez les producteurs de semences, dans le développement et la gestion des infrastructures, le stockage et

le transport, l'équipement et la technologie agricole.

Notre portefeuille de fonds comporte par exemple des investissements dans Sino Forest, le plus grand exploitant de plantations coté en Bourse, qui gère près de 1 million d'hectares de bois tendre en Chine, ou dans Mirya, l'une des plus grandes entreprises agricoles d'Ukraine et le plus grand producteur de pommes de terre d'Europe, avec près de 200'000 hectares dans l'ouest de l'Ukraine. Citons également Potash One, grand producteur de potasse, ou encore All America Logistica (ALL), leader dans la gestion et le transport de céréales au Brésil. Ces compagnies sont selon nous en première ligne pour bénéficier de «l'agri-boom».

Les investisseurs devraient néanmoins se montrer prudents lorsqu'ils envisagent des investissements dans des opérations à terme ou dans des structures d'ETF (Exchange-Traded Funds) liés à des matières premières, le taux d'intérêt variable négocié pour la prolongation d'un crédit étant souvent très élevé, ce qui annihile le rendement. Sans compter que, dans une perspective sociale, ce type de «spéculation» sur le marché des matières premières est susceptible de propulser les prix vers des sommets et d'aggraver la faim dans le monde. Nous pourrions bien voir arriver dans ce domaine des réglementations qui limiteront l'action des investisseurs. ▀



Coast Sullenger
Gestionnaire de fonds,
GAIA World Agri Fund,
Genève.

«Une préférence pour les actions Daimler et BMW»

En très forte croissance au premier semestre, les ventes de voitures vont se poursuivre sur un rythme désormais plus modéré. Analyste auprès de Credit Suisse, Reto Hess détaille les meilleures opportunités d'investissement.

Les constructeurs automobiles ont affiché un fort accroissement des ventes au cours du premier semestre 2010. Plusieurs facteurs expliquent ce bon résultat: l'amélioration de la conjoncture économique, les mesures de soutien adoptées par les Etats, ainsi qu'une base de comparaison faible – étant donné les mauvais chiffres du semestre précédents.

Les immatriculations se sont inscrites en hausse de 16,8% aux Etats-Unis, de 49% en Chine et de 31% en Inde. Au Brésil, la croissance s'est révélée un peu moins forte (6%) compte tenu de l'absence d'incitations gouvernementales. En Europe (les 27 membres de l'UE et les pays de l'AELE), les immatriculations n'ont augmenté que de 0,6% en raison d'une chute de 29% en Allemagne consécutive à la suppression de la prime à la casse.

Pour le second semestre 2010, les perspectives semblent toutefois moins favorables. Si la demande devrait demeurer soutenue dans les nouveaux pays industrialisés, les taux de croissance vertigineux enregistrés au cours de la première moitié de l'année appartiennent sans doute au passé. Les motifs tiennent principalement à la fin des mesures de soutien gouvernementales et la croissance modérée de l'économie. Comme la

base de comparaison sera cette fois élevée, des taux de croissance négatifs pourront apparaître en Chine lors du second semestre, alors que l'Inde et le Brésil devraient continuer de présenter une croissance respective de 12% et 6%, selon nos estimations.

Les prévisions pour les pays industrialisés se présentent en demi-teinte. En Europe et au Japon, nous nous attendons à un recul respectif de 12% et de 9% et à une croissance d'environ 7% aux Etats-Unis. La baisse escomptée en Europe et au Japon s'explique par la fin des programmes de soutien au renouvellement du parc automobile. En Europe et au Japon, nous pensons que le recul de la demande sera compensé par une réduction de la production. Cependant, l'expérience nous démontre que la production ne sera probablement pas réduite en suffisance, ce qui conduira à un gonflement des stocks et, en conséquence, à une pression sur les prix.

A court terme, nous prévoyons une contraction plus forte de la demande pour les petits véhicules, car ils ont davantage bénéficié des mesures de soutien gouvernementales. De plus, les constructeurs ont accru dans une mesure plus importante leurs capacités de production dans ce segment.



REVIEWS.COM

BMW a adopté des mesures de restructuration qui devraient se traduire par des marges plus élevées, selon Reto Hess. Ci-dessus, la présentation du concept série 7 ActiveHybrid en novembre 2008 à Los Angeles.

Les Etats-Unis peuvent quant à eux s'appuyer sur une base de comparaison très basse. Nous demeurons néanmoins réservés sur l'évolution du marché américain à moyen terme, en raison d'une pénétration élevée et du considérable endettement des consommateurs. En Chine, certains signes indiquent une augmentation des stocks alors que la pratique du rabais ne cesse de s'étendre – notamment sur le marché de masse.

Forte demande en Chine

Dans ce contexte, nos préférences vont en Europe vers les actions Daimler et BMW. Les deux marques profitent d'un cycle de produits attrayants (nouvelle classe E et nouvelle série 5), d'une forte demande en Chine (avec une croissance des ventes supérieure à 100% au cours du premier semestre) et aux Etats-Unis, ainsi que de la faiblesse de l'euro. En outre, les deux constructeurs n'ont profité que de manière marginale des mesures gouvernementales. Ils ont adopté des mesures de restructuration qui devraient se traduire par des marges plus

élevées. Toutefois, nous estimons que la marge opérative a atteint un sommet en s'établissant à 10% au cours du deuxième trimestre. Volkswagen nous séduit par sa taille importante qui lui permet de réaliser des économies d'échelle, ainsi que son intéressant portefeuille de marques et son exposition géographique.

Nous sommes plus circonspects en revanche à l'égard des actions Renault-Nissan et Peugeot Citroën. Les deux marques ont largement tiré avantage des primes à la casse et vendent une part relativement importante de leurs productions en Europe. Même si les deux constructeurs ont fortement accru leur production, leur marge opérationnelle au cours du premier semestre 2010 est restée plutôt faible à respectivement 2,2% et 2,5%, de sorte qu'une réduction des volumes et des prix élevés pour les matières premières pourraient entraîner des pertes.

Les constructeurs automobiles japonais ont souffert pendant le premier semestre de la faiblesse du yen ainsi que d'événements

particuliers à certaines entreprises, à l'instar de l'opération de rappel aux Etats-Unis pour Toyota ou la grève dans une usine chinoise de Honda. Nissan, Honda et Toyota devraient bénéficier de leurs importants volumes de ventes aux Etats-Unis, mais sont cependant exposés de manière durable à des risques de change élevés. Compte tenu de la grande part tenue dans leur production par les voitures compactes, qui représentent cinq automobiles sur dix vendues au Japon, et d'un pourcentage de ventes relativement bas en Europe et au Japon, nous préférons Honda, suivi par Toyota, dont la Prius a décroché en juin pour la 13e fois consécutive le titre de modèle le plus vendu sur le marché nippon. Dans une perspective à plus long terme, les succès de vente remportés par les voitures électriques Leaf (Nissan) et i-MiEV (Mitsubishi) sont à prendre en considération. ▲



Reto Hess
CFA, analyste auprès
de Credit Suisse, Zurich.



LIVE NATION ENTERTAINMENT ET L'AVENIR PÉRILLEUX DU MUSIC BUSINESS

Alors que l'offre en matière de festivals et de concerts n'a jamais été aussi importante, les marges du plus grand organisateur de spectacles au monde se réduisent. Explications et perspectives.

Par William Türlér

Chaque année, la liste des événements proposant de la musique live ne cesse de s'allonger. L'équation est claire: afin de pallier les ventes déclinantes du secteur du disque, l'industrie musicale porte son attention toujours plus sur le live, avec des prix d'entrée revus à la hausse, «compensant» l'inflation du cachet des artistes.

Or, la situation dans l'industrie du live n'est pas au beau fixe, là non plus. Les marges bénéficiaires de la branche se réduisent depuis quelques années. La hausse du prix des billets ne parvient pas à suivre l'évolution des coûts globaux, qui englobent les honoraires des artistes, mais aussi diverses mesures administratives, écologiques ou de sécurité. A cela s'ajoute la multiplication de

nouveaux médias, tels que YouTube ou Facebook, qui représentent autant de nouveaux concurrents venus empiéter sur le marché du «temps libre» des consommateurs de loisirs.

«J'ai vendu mes actions Live Nation, comme on dit, les actes sont plus éloquentes que les mots...»

Afin de faire face à cette situation délicate, l'Américain Live Nation, plus grand entrepreneur de spectacles au monde, a décidé de fusionner avec Ticketmaster, poids lourd du secteur de la bil-

letterie. Effective depuis le mois de janvier de cette année, la fusion a donné naissance à une nouvelle entité baptisée Live Nation Entertainment. Une nouvelle compagnie qui reste cependant peu attractive pour Paul Larson, analyste chez Morningstar à Chicago: «Avant la fusion, Live Nation avait subi une perte de 52 millions de dollars en 2009 et de 284 millions en 2008.

Pour sa part, Ticketmaster était rentable ces deux mêmes années, avec des gains respectivement de 30 millions et d'environ 100 millions de dollars.»

Impliquant des frais plus limités, la billetterie serait ainsi, selon l'analyste, un secteur beaucoup plus stable et rentable que l'industrie de la musique live dans son ensemble.

Le live en Suisse: des marges en baisse, malgré une hausse de la fréquentation

Si les marges du secteur se réduisent en Suisse, il n'en va pas de même pour son chiffre d'affaires, qui progresse grâce à la hausse du prix des billets*: il a atteint l'année dernière le sommet de 250 millions de francs, soit une hausse de 8,6% par rapport à l'année précédente. Près de 2300 artistes se sont produits en Suisse dans plus de 1000 manifestations. La fréquentation a dépassé 4,5 millions de personnes. Par rapport à l'année précédente, cette hausse représente 40'000 spectateurs supplémentaires.

Michael Driberg, directeur de Live Music Production, souligne que seule 20% de la population fréquente aujourd'hui les concerts, d'où une marge de progression importante: «Plusieurs diversifications sont possibles, notamment dans le domaine des spectacles de chevaux, le cirque ou l'humour, qui pourraient drainer un public plus large composé d'enfants, de personnes âgées ou d'anglophones résidant en

Suisse.» Par ailleurs, la crise du disque aurait ceci d'encourageant pour un petit pays comme la Suisse qu'elle obligerait les artistes à se produire dans des salles plus petites qu'à Paris ou à Londres.

Michael Driberg note en revanche un grand danger: l'augmentation constante du prix des billets, qui pourrait s'avérer à l'avenir un important frein à l'achat: «Il faut cesser de faire grimper ces prix sous peine de voir le public devoir choisir entre plusieurs spectacles. Si l'on ne parvient pas à sortir de cette spirale inflationniste, il y aura de plus en plus d'annulations de spectacles pour manque de spectateurs, quand bien même, globalement, le nombre de billets vendus pour l'ensemble des spectacles augmente.»

*Selon les données de la Swiss Music Promoters Association (SMPA), le prix moyen du billet est passé de 64 francs en 2005 à 84 francs l'an passé.

On comprend donc aisément les raisons qui ont poussé Live Nation à s'unir avec Ticketmaster. Les motivations de cette dernière semblent cependant moins évidentes. Paul Larson émet l'hypothèse que, sentant sa position menacée par la division billetterie de Live Nation, Ticketmaster aurait décidé de fusionner plutôt que de perdre de l'énergie et de l'argent à se battre. La nouvelle entité reste cependant peu attrayante selon lui. Une impression mitigée, renforcée par le fait que le niveau des dettes à long terme de Live Nation Entertainment s'élève selon Morningstar à 1,7 milliard de dollars pour un total des actifs de 5,5 milliards.

«J'ai vendu mes actions Live Nation peu de temps après que la fusion eut été complétée, finit par confier Paul Larsen. Comme on dit, les actes sont plus éloquentes que les mots...»

GESTION À 360 DEGRÉS

Afin d'améliorer sa situation, l'entreprise mise sur son modèle



ZDCL 1001

Live Nation Entertainment gère les concerts de mastodontes, dont le groupe AC/DC, ici en concert à l'Hallenstadion de Zurich en avril 2009.

d'affaires basé sur une gestion à 360 degrés. Outre ses activités dans la promotion de concerts, la gestion de salles, le management d'artistes ou le sponsoring, la multinationale américaine – qui gère les concerts de mastodontes tels que Coldplay ou AC/DC et compte plus de 4700 employés – entend donc renforcer sa position dans la billetterie. Elle gère en outre des sites d'e-commerce, atteignant en moyenne 25 millions de visiteurs uniques mensuels. Live Nation indique avoir vendu l'an dernier 140 millions de billets, assuré la promotion de 21'000 concerts et géré des par-

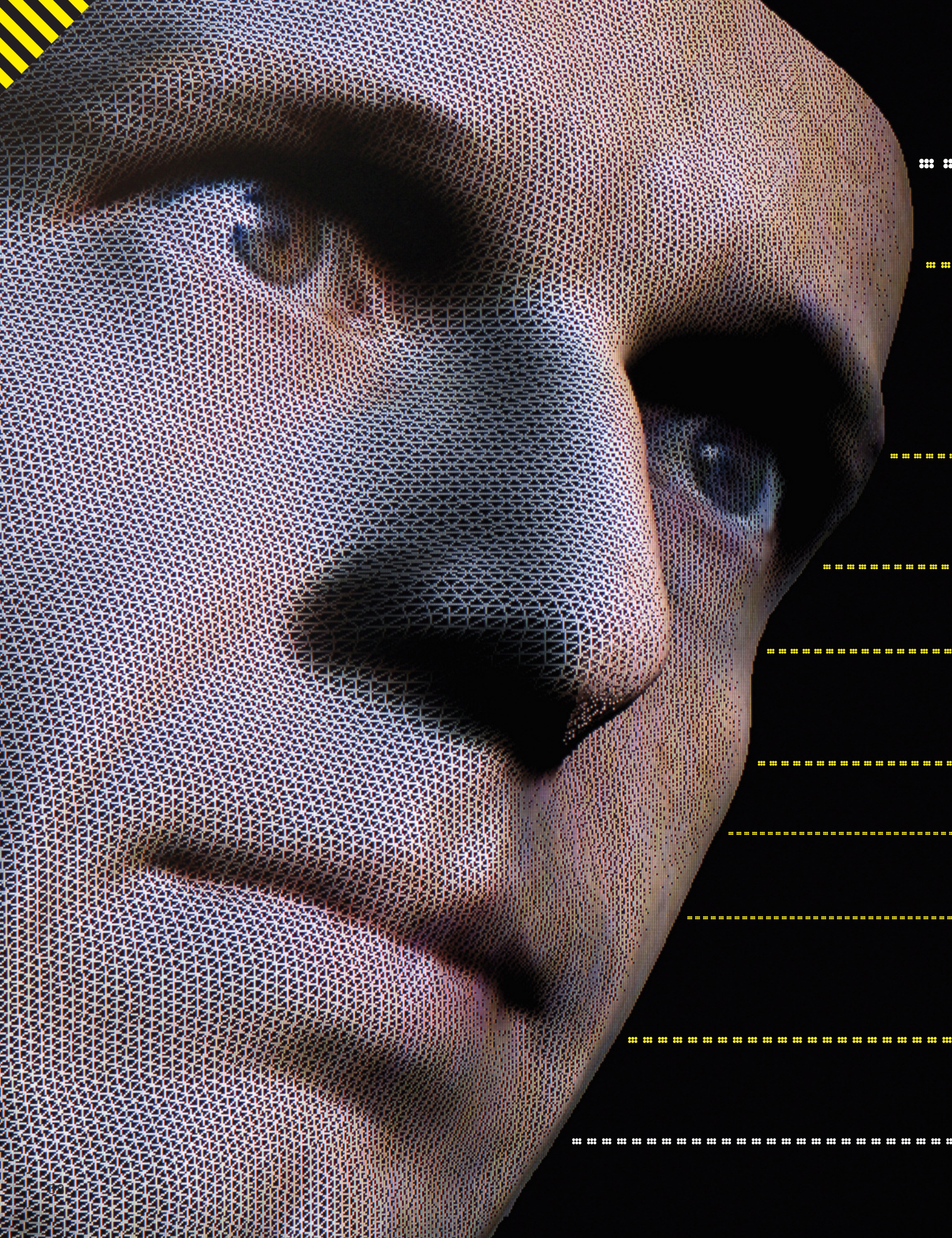
tenariats avec 850 sponsors. Selon Michael Driberg, directeur de Live Music Production, première société organisatrice de spectacles en Suisse romande, ce modèle à 360 degrés est inévitable et présente les meilleures perspectives, non seulement pour Live Nation Entertainment, mais pour le secteur dans son ensemble: «Les maisons de disques, comme Warner, Universal ou Sony, suivent la même direction; elles rachètent des entreprises actives dans l'organisation de concerts, mais aussi des salles et des artistes, en incluant dans leurs contrats tout l'éventail des

prestations: droits TV, merchandising, billetterie ou publicité.»

Ainsi, l'issue pour Live Nation consiste à tirer les profits les plus larges des synergies possibles entre, d'un côté, la billetterie, de l'autre, la promotion et le management d'artistes. Des avantages qui, s'ils se concrétisent, pourraient rendre l'entreprise plus attractive pour les investisseurs, et particulièrement menaçante pour les plus petits acteurs. ▀

LYV,U





.....SÉCURITÉ HIGH-TECH: INVESTIR DANS LA SUISSE.....

.....LES TECHNOLOGIES DE LA SÉCURITÉ
CONSTITUENT UN SECTEUR EN PLEINE
CROISSANCE OÙ LA SUISSE JOUE
UN RÔLE D'AVANT-GARDE.....

.....L'ENTREPRISE ZURICHOISE KABA EST DEVENUE
UN LEADER SUR LE MARCHÉ DE LA GESTION
ÉLECTRONIQUE DES ACCÈS...P 42.....

.....LE GROUPE VAUDOIS KUDELSKI S'IMPOSE
DANS LE DOMAINE DU CRYPTAGE...P 56.....

.....TANDIS QU'IBM ET SON LABORATOIRE DE
RÜSCHLIKON (ZH) SÉCURISENT L'INFORMATIQUE
PAR LE BIAIS DU CLOUD COMPUTING...P 60.....

.....LE GÉANT SIEMENS A CHOISI LA SUISSE POUR
SON DÉPARTEMENT BUILDING TECHNOLOGIES...P 52.....

.....BIEN SÔR, LE MARCHÉ DE LA SÉCURITÉ ENGLOBE AUSSI
DES ACTIVITÉS PLUS TRADITIONNELLES, COMME LE
TRANSPORT DE VALEURS, DOMINÉ PAR LE GROUPE BRINK'S...P 46.....

.....OU LA GESTION DES PRISONS, UN DOMAINE LARGEMENT
PRIVATISÉ AUX ÉTATS-UNIS...P 48.....

.....ZOOM SUR DES ENTREPRISES
AU PROFIL TRÈS DIVERS, MAIS QUI
POURSUIVENT TOUTES LE MÊME BUT.....
.....RÉDUIRE LE RISQUE.....

La chance de la Suisse

Fiabilité, innovation, discrétion... L'image caractéristique de la Suisse est un atout sur le marché en expansion de la sécurité digitale. Les entreprises helvétiques, grandes ou petites, en tirent parti. Par Ludovic Chappex

En pleine effervescence, le marché de la sécurité numérique est depuis quelques semaines le théâtre de grandes manœuvres: après le rachat par Intel du concepteur du logiciel antivirus McAfee pour 7,68 milliards de dollars, Hewlett-Packard multiplie à son tour les acquisitions stratégiques: à peine 3PAR racheté pour 2,3 milliards de dollars, HP a avalé dans la foulée l'éditeur de solutions de sécurité ArcSight pour 1,5 milliard de dollars.

On le voit, face à une cybercriminalité qui se professionnalise, avec des groupes de hackers de mieux en mieux organisés (et des dégâts qui se chiffrent souvent par millions pour les entreprises touchées), la protection des données sensibles est devenue l'enjeu central pour le secteur. Les géants de l'informatique déploient toujours plus de moyens pour sécuriser leurs produits. C'est notamment le cas d'IBM, aujourd'hui aux avant-postes dans le domaine des logiciels et des services en ligne (lire en p. 60).

Sur ce marché à fort potentiel, comme dans celui de la sécurité physique (contrôle d'accès électroniques, surveillance vidéo, identification biométrique), les entreprises suisses ont une belle carte à jouer. Elles bénéficient

de la réputation d'invulnérabilité du pays, associé aux banques et aux coffres-forts. «Dans tous les secteurs de la sécurité, la Suisse profite d'une image très favorable; elle est synonyme de fiabilité, de discrétion et d'innovation», confirme Rolf Gobet, directeur de l'Office de promotion des industries et des technologies (OPI), à Genève.

Parmi les sociétés cotées en Bourse actives dans le secteur de la sécurité, la Suisse compte au moins deux représentants incontournables au plan mondial: le fabricant zurichois de clefs Kaba (p. 42), qui s'est diversifié dans les contrôles d'accès électroniques, ainsi que le vaudois Kudelski (p. 56), spécialisé dans les systèmes de cryptage pour la télévision payante.

En marge de ces grands groupes, des sociétés suisses de tailles plus réduites rayonnent également à l'international. Plusieurs d'entre elles sont installées dans la région genevoise, où l'industrie bancaire – entre autres – leur fournit un riche éventail de clients. Dans la catégorie des jeunes pousses prometteuses, la société Sensometrix, par exemple spécialisée dans l'analyse de données biométriques, vient d'être invitée au New Champions 2010 du World Economic Forum (WEF), qui réunit les start-up les plus prometteuses du monde. Son système de reconnaissance



des veines de la main semble promis à un succès planétaire.

Il faut aussi citer l'entreprise genevoise Wisekey, acteur reconnu dans le domaine de la sécurité internet et de l'identification numérique, dont l'entrée en Bourse est à l'ordre du jour. Wisekey a été retenue par le WEF au sein de la communauté jalousée des «Global Growth Company»: les entreprises ainsi désignées, actuellement au nombre de 250, doivent démontrer une croissance annuelle supérieure à 15%, un chiffre d'affaires d'au moins 100 millions de dollars et une capacité de créer des affaires à l'échelle mondiale.

MANQUE DE SOUTIENS POLITIQUES

«L'entrée en Bourse de Wisekey est programmée depuis deux ans, mais nous la reportons en raison de la volatilité actuelle des marchés», explique Carlos Moreira, directeur de l'entreprise genevoise. C'est une situation délicate, car nous procédons en ce moment à beaucoup d'acquisitions de petites start-up des marchés émergents, en Russie, en Chine ou encore au Brésil, or il est plus facile de convaincre une société de se laisser racheter si l'on peut lui assurer une sortie en Bourse.»

Le CEO de Wisekey déplore à ce propos un manque de vision des autorités et milieux financiers suisses: «La sécurité digitale est un domaine dans lequel la Suisse dispose d'un atout important: sa

neutralité. Cette caractéristique particulière rassure les entreprises et institutions clientes à l'étranger. Une véritable industrie suisse de la sécurité digitale pourrait parfaitement s'imposer au niveau mondial si la Confédération et les grandes banques en favorisaient l'émergence, en cherchant à fédérer les acteurs et à consolider le marché.» Et Carlos Moreira de mettre en garde: «Il faut pour cela réagir vite, avant que les sociétés suisses les plus prometteuses ne deviennent les cibles de grands groupes étrangers.»

Une analyse partagée par Nicolas Mayencourt, directeur de la société Dreamlab et expert auprès du Secrétariat d'Etat à l'économie (Seco) pour les questions de sécurité informatique: «Pour la commercialisation de produits standardisés, diffusés à large échelle, un regroupement des forces serait effectivement bienvenu. Prenez le cas d'une entreprise comme id Quantique, pionnière dans la cryptographie quantique, il serait opportun d'y injecter du cash dès maintenant... Cela lui donnerait les moyens nécessaires pour se développer à l'international.»

Compte tenu de l'importance grandissante des échanges informatiques, le marché de la sécurité digitale ne peut que croître ces prochaines années. Aux entreprises suisses d'exploiter leur excellent potentiel. ▲



Le segment «Door Automation» (portes automatiques) de Kaba a vu son chiffre d'affaires augmenter de 3% en l'espace d'un an.



LE NOUVEAU VISAGE DE KABA

La marque zurichoise, fabricant historique de clés, serrures et coffres-forts, s'est diversifiée dans les contrôles d'accès électroniques. Devenu un géant mondial, elle mise sur le segment haut de gamme avec des solutions aux technologies innovatrices.

Par Benjamin Bollmann et Ludovic Chappex

Kaba: cap sur l'international

1862

Franz Bauer fonde l'entreprise Kaba à Rümlang, dans le canton de Zurich. Kaba construit sa réputation en vendant des clés, des armoires blindées et des coffres-forts.

1934

Premier grand coup: la clé réversible, qui peut être introduite dans la serrure peu importe le sens. Ce standard sera ensuite copié dans le monde entier.

1988

Kaba se lance sur le marché des enregistrements d'accès électroniques (machine à timbrer) en acquérant l'entreprise allemande Benzig Zeit und Daten.

1998

Avec un temps d'avance, la firme met au point ses premiers produits basés sur la technologie RFID (Radio Frequency Identification), un système d'identification sans contact physique, aujourd'hui omniprésent.

2001

Kaba passe d'une entreprise locale à un acteur global de la sécurité, grâce au rachat du géant canadien Ucan Securiy Systems, très présent sur le marché américain. La transaction s'élève à plus d'un milliard de francs.

2006

Avec l'acquisition du groupe chinois Wah Yet, Kaba s'établit en Asie, une région à forte croissance, et augmente sa capacité de production.

2008

Kaba développe la technologie RCID, récompensée du Prix «Security Innovation Award» de la foire d'Essen, la plus prestigieuse dans le domaine de la sécurité.

2010

Le groupe emploie près de 8000 collaborateurs dans plus de 60 pays.

Si la marque Kaba est bien connue des Suisses, qui l'assimilent spontanément aux clés et aux serrures, peu d'entre eux soupçonnent le virage high-tech pris ces dernières années par l'entreprise zurichoise, fondée au XIX^e siècle. Aujourd'hui, Kaba s'est diversifiée avec succès dans les contrôles d'accès électroniques, portes automatiques et interfaces de communication: elle équipe dans le monde entier les infrastructures les plus sensibles, des locaux du Pentagone au métro de Hong Kong ou Paris, en passant par l'aéroport de Zurich.

Le grand public ignore presque tout de ces développements. Qui se doute par exemple que Kaba équipe les deux tiers des bancs installés dans le monde, en fournissant les coffres et les mécanismes de distribution de billets? Dans un registre beaucoup plus visible, la firme suisse est aussi très fréquemment impliquée dans des chantiers grandioses, qu'il s'agisse des nouvelles portes d'accès à la plateforme de la tour Eiffel, du système de sécurité du Casino MGM CityCenter de Las Vegas ou encore celui du Shanghai Center, un gratte-ciel de 630 mètres de haut. Outre les bâtiments publics et les hôtels, les banques et assurances forment un segment important de sa clientèle.

Il n'y a qu'en Suisse que Kaba occupe une place centrale sur le marché résidentiel privé. A l'étranger, la firme zurichoise se distingue de ses principaux rivaux en se concentrant essentiellement sur les produits haut de gamme pour entreprises, un marché en croissance annuelle de 10%. «Nous cibons des secteurs de niche qui requièrent des solutions ciblées», explique Saskia Hengartner, porte-parole de Kaba. C'est le cas de la serrure développée pour les conte-



Avec ses derniers produits, Kaba mise sur un design épuré.

neurs maritimes, qui garantit qu'ils ne puissent pas être ouverts avant d'atteindre leur destination finale, détectée grâce à une puce GPS. Dans les hôtels de luxe également, Kaba fait fort: les badges RFID (Radio Frequency Identification) permettent non seulement d'accéder à la chambre, mais règlent aussi automatiquement la température, la luminosité et la chaîne de télévision selon les préférences du client lorsqu'il entre dans celle-ci. Le tout se contrôle facilement depuis la réception de l'hôtel.

VISION À LONG TERME

Avec 3% de parts de marché, Kaba arrive en troisième position au niveau mondial, derrière le leader suédois Assa Abloy (13%) et l'américain Ingersoll Rand (8%). Près de 70% de son revenu provient de la modernisation des systèmes de sécurité de clients déjà existants, rendant Kaba relativement indépendant des aléas du secteur de la construction.

«Assa Abloy bénéficie aussi d'une clientèle institutionnelle préétablie: hôpitaux, écoles et gouvernements, souligne Klas Bergelind, analyste à la banque RBS. Ingersoll Rand, en revanche, dépend beaucoup plus du marché de l'immobilier.» Contrairement à ses compétiteurs, le groupe

Avis d'analystes «Des résultats supérieurs aux attentes»

La performance annuelle de Kaba, publiée le 15 septembre dernier, a surpris positivement les analystes. L'entreprise zurichoise résiste bien à la crise, cela malgré le fait que le marché américain peine à redécoller.

Par rapport à l'exercice 2008/2009, le bénéfice net s'est accru de près d'un quart (+22,9%), s'élevant à 86,9 millions de francs. Le chiffre d'affaire de l'entreprise a certes reculé de 3,1%, à 1,13 milliard, en raison de l'impact encore marqué de la récession économique, mais, signe encourageant, il a nettement progressé au second semestre avec une croissance de 4,2%.

«Les résultats de Kaba se révèlent supérieurs aux attentes, souligne Alessandro Migliorini, analyste chez Helvea. Je note surtout la très bonne marge opérationnelle (13%) dégagée par le groupe, ce qui est le signe d'une gestion efficace. La croissance sur le marché nord-américain reste toutefois incertaine. Nous sommes neutres par rapport au titre.»

Serge Rotzer, analyste chez Vontobel, estime aussi que le marché américain, qui vient seulement de toucher le fond, reste une épine dans le pied de l'entreprise suisse: «Le secteur hôtelier aux Etats-Unis, où Kaba est très présent, continue d'aller mal.»

Les chiffres du dernier semestre invitent néanmoins à l'optimisme, surtout sur le moyen-long terme. «Nous tablons sur une croissance d'environ 5% pour les cinq prochaines années», dit Alessandro Migliorini.

Autre bonne nouvelle: les actionnaires se verront proposer un dividende de 7 CHF par action.

suisse commercialise la plupart de ses produits sous une seule marque. Il jouit ainsi d'une grande visibilité auprès des utilisateurs finaux.

Et pour consolider sa stratégie «premium», qui vise le segment haut de gamme, Kaba mise résolument sur l'innovation. «Sa force est d'orienter sa vision à long terme pour s'assurer le leadership technologique, plutôt que d'essayer de générer des bénéfices du jour au lendemain», souligne Oskar Schenker, analyste à la banque Sarasin. L'entreprise investit chaque année près de 4% de son chiffre d'affaire en recherche et développement, «le double de nos concurrents», précise Rudolf Weber, CEO de Kaba.

NOUVEAU CONCEPT VISUEL

Déjà en 1934, c'est une invention historique qui a fait décoller Kaba: la clé réversible, qui s'insère dans la serrure quel que soit le sens. Plus récemment, la firme zurichoise a mis au point la technologie «RCID» (Resistive Capacitive IDentification), un système se servant de la charge électrostatique du corps humain pour transmettre des informations d'identification. L'avantage: une porte verrouillée peut maintenant être ouverte en touchant simplement la poignée, à condition d'avoir un petit boîtier transpondeur dans sa poche ou son sac. Plus besoin, donc, de faire l'effort de chercher ses clés. Les signaux transitent par le corps et la poignée, avant que la serrure ne les intercepte et vérifie l'autorisation d'accès. La tension électrostatique est des millions de fois inférieure à celle générée en se peignant les cheveux.

«En termes de sécurité, cette technologie surpasse les solutions sans fil, comme Bluetooth ou RFID car il n'est pas possible

de se placer entre l'émetteur et le récepteur pour espionner les communications, explique Elgar Fleisch, professeur à l'EPFZ. De plus, le système RCID requiert moins d'énergie, ce qui est avantageux pour les batteries.»

Kaba a dernièrement lancé sa serrure «TouchGo», basée sur RCID: les autorités saint-galloises comptent parmi les premiers à l'avoir installée. Avant cela, l'entreprise a équipé des établissements pilotes avec succès, dont un centre pour handicapés moteurs à Wetzikon, dans le canton de Zurich, où les serrures ont une utilité évidente.

Kaba poursuit le développement de ses produits: les récepteurs pourraient à l'avenir être incorporés au sol, permettant l'ouverture des portes sans aucun contact physique. L'identification RCID servirait même bientôt à d'autres domaines d'application, comme les bancomats. «Ce système laisse les mains libres aux utilisateurs, c'est la tendance que prend la sécurité d'aujourd'hui: une sécurité très efficace mais qui ne se voit pas», résume Rudolf Weber.

Outre la haute technologie, Kaba mise sur le design de ses produits pour se démarquer de ses concurrents sur le marché premium. Un nouveau concept visuel vient d'être défini en collaboration avec une agence lucernoise, qui a fourni un design épuré et rendu l'utilisation intuitive. Kaba insiste d'ailleurs sur le fait que ses produits n'ont jamais de fonctions superflues. Ils allient qualité, innovation technologique et design allant à l'essentiel: une image très «Swiss Made»

que le groupe devenu global souhaite se donner. ▀

✉ KABN



Brink's, un placement blindé

La compagnie fondée en 1859 par Perry Brink à Chicago reste incontournable dans le domaine de la sécurité malgré plusieurs mois difficiles. Les analystes sont optimistes. Par Jean-Cosme Delaloye

Brink's. Ce nom rappelle souvent les célèbres hold-ups qui y sont associés. Les Américains parlent encore du vol à main armée d'un camion blindé de Brink's le 20 octobre 1981, au cours duquel deux policiers et un employé de la société basée à Richmond (Virginie) avaient trouvé la mort. L'attaque avait été planifiée et menée par des membres de groupuscules radicaux dont les célèbres Weather Underground et la Black Liberation Army. En France, certains se souviennent encore du gang de Roubaix qui avait braqué un fourgon de la Brink's à la grenade et au lance-roquette, le 25 mars 1996.

Le transport de fonds en camion blindé n'est pourtant de loin pas la seule activité de ce groupe qui employait 59'400 employés dans plus d'une cinquantaine de pays en 2009. Brink's Company s'occupe entre autres de sécurité dans les ambassades et les aéroports. Elle gère les réseaux de distributeurs de cash des banques, transporte les métaux précieux et a un service de destruction de documents.

Comme d'autres entreprises actives dans le secteur de la sécurité, Brink's a connu une année difficile en 2009. «Le groupe a été touché de plein fouet par la crise économique, explique Chris Marangi, analyste chez Gabelli & Company, à Rye dans l'Etat de New York. Le marché de la pierre précieuse s'est effondré alors que c'était un secteur très profitable pour Brink's. Sans parler des problèmes que l'entreprise a connus au Venezuela, où le groupe est très actif.» Fin 2009, Brink's a en effet annoncé que la conversion en dollars de ses bénéfices réalisés en bolivars vénézuéliens allait lui faire perdre 23 millions de dollars.

Sans grande surprise, le cours de l'action Brink's a chuté de 20% depuis le début d'année, en raison notamment de l'incertitude politique au Venezuela et de difficultés liées à la fluctuation des taux de change en Europe et en Amérique latine. Le groupe a enregistré au deuxième trimestre 2010 une baisse de son chiffre d'affaires global de 3%

par rapport à 2009, en dépit d'une croissance organique de 7%. «Brink's reste un bon investissement, estime pourtant Chris Marangi. C'est l'un des leaders sur le secteur de la sécurité au niveau mondial. Et la compagnie s'est diversifiée. Elle ne fait pas que transporter du cash aux quatre coins du monde. Elle propose une gamme de services liés à la gestion de ce cash. Cela lui permet d'augmenter sa rentabilité et lui donne plus de stabilité envers ses clients.»

Le concurrent américain du géant suédois Securitas et du britannique G4S, numéro un mondial de la sécurité, est surtout à la peine sur ses terres: au deuxième trimestre, il a enregistré une faible croissance organique de 0,9% en Amérique du Nord par rapport à la même période en 2009. «Il y a des perspectives sur un marché américain qui reste compétitif, mais la croissance viendra surtout d'Amérique latine et du Brésil», explique Chris Marangi.

A ce propos, Clinton Fendley, analyste chez Davenport & Company à Richmond, rappelle que le chiffre d'affaires de Brink's a augmenté de 13% en Amérique latine au deuxième trimestre de 2010 par rapport à la même période l'année dernière. Il recommande l'achat d'actions Brink's car il prévoit que le groupe aura notamment la capacité de faire croître son chiffre d'affaires et son bénéfice par action.

Brink's a aussi du cash. En août, elle était l'entreprise qui en avait le plus dans le secteur de la sécurité aux Etats-Unis avec 131,9 millions de dollars. Elle devançait Corrections Corporation of America avec 47,17 millions de dollars et Geo Group avec 30,28 millions de dollars. «J'aime beaucoup ce titre, conclut Chris Marangi. Il reste exposé aux fluctuations économiques, mais dans l'ensemble c'est une action solide avec de bonnes perspectives.» ▲

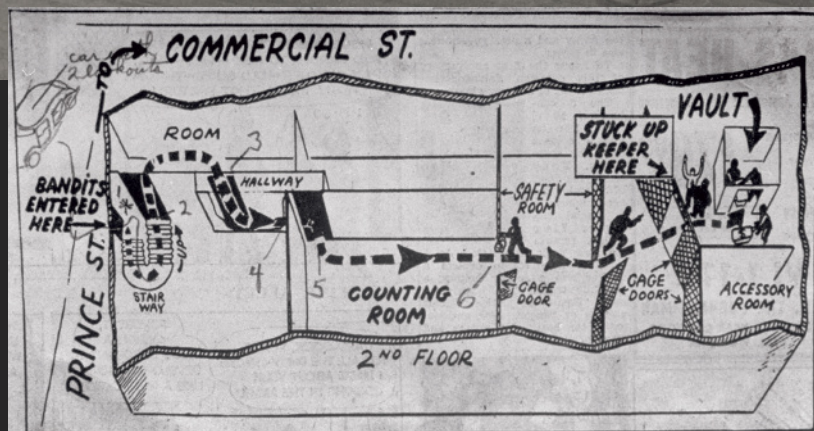
BCO,U





En haut: Un agent de la sécurité ouvre un coffre-fort pour une cliente en 1945.

A droite: Charles Plemmons et Downer Tromenhauser, deux jeunes punks de Détroit, avaient élaboré en 1951 un crime qu'ils voulaient parfait: le braquage – finalement non exécuté – de la Brink's de Boston.



GETTY IMAGES

Les prisons privées cassent les prix



Le système carcéral américain, ouvert à l'économie de marché, se remet doucement de la crise économique. Deux poids lourds de l'emprisonnement, CCA et Geo Group, présentent de belles perspectives de croissance.

Par Jean-Cosme Delaloye



Un établissement géré par la société Geo Group, aux Etats-Unis.

Geo Group

Aux Etats-Unis, l'incarcération des prisonniers n'échappe pas à la loi du marché. Pour des raisons d'économies budgétaires, les Etats tendent de plus en plus à sous-traiter l'emprisonnement des détenus à des sociétés privées, dont les prestations s'avèrent moins onéreuses.

En moyenne, les prisons privées permettent en effet aux Etats de faire des économies de 10 à 15% par rapport à la gestion d'une prison étatique. Ce marché est dominé par deux grands groupes: Corrections Corporation of America (CCA), numéro un de la prison privée aux Etats-Unis, suivi de près par Geo Group. L'an dernier, la part de marché des groupes privés s'est ainsi élevée à près de 9%, contre 6% en 2000.

Dans l'Arizona, par exemple, 5 des 15 pénitenciers existants sont désormais gérés par des compagnies privées. L'Etat envisage même de sous-traiter 9 des 10 établissements restants. Et le business model de CCA et de Geo Group ne se limite pas à la seule exploitation des pénitenciers: il englobe aussi le design et la construction des établissements. Sur ce point, les économies réalisées sont encore plus substantielles: «Construire une nouvelle prison coûte entre 100 millions et 125 millions de dollars à un groupe privé, mais si un Etat s'en charge il faut compter près du double», souligne T.C. Robillard, analyste chez Signal Hill à Baltimore.

C'est que les entreprises privées font de larges économies d'échelle au stade de la construction: elles recourent à un nombre restreint de sous-traitants et peuvent dupliquer aisément le même modèle de bâtiment. Les prisons publiques doivent faire des appels d'offres et ne peuvent pas toujours

opter pour la solution meilleur marché, à cause notamment de considérations politiques (un Etat sera plus enclin à mandater une entreprise locale, par exemple).

Au-delà de l'argument du prix, le boom des prisons privées découle aussi du durcissement législatif décidé au lendemain des attentats du 11 septembre 2001: le gouvernement Bush avait alors pris une série de mesures sécuritaires pour lutter contre l'immigration illégale, décidant d'envoyer de nombreuses personnes en instance d'expulsion dans des établissements privés. «L'immigration illégale est indéniablement l'un des moteurs de la croissance des prisons privées», insiste Gregg Klein, analyste à BNP Paribas à New York.

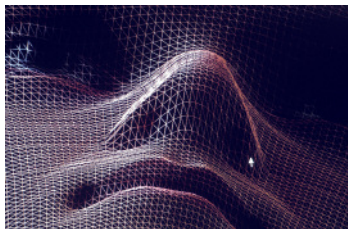
En moyenne, les prisons privées permettent aux Etats de faire des économies de 10 à 15%

Et l'emprise des deux géants dépasse le cadre des Etats-Unis. Geo Group, par exemple, gère des prisons en Grande-Bretagne, en Australie et en Afrique du Sud. «Ce pays s'apprête à octroyer 5 nouveaux contrats de 3000 détenus chacun», précise T.C. Robillard. Geo Group a déjà une prison de cette taille là-bas et est bien placé pour remporter ces appels d'offres.»

COUPES BUDGÉTAIRES

Après des années de croissance qui ont vu passer la valeur moyenne des actions de 2,38

Technologies biométriques



Aux Etats-Unis, les prisons privées doivent remplir les critères de sécurité de l'American Correctional Association (ACA). Plusieurs sociétés se positionnent sur le marché de la technologie des prisons et proposent des solutions à CCA et Geo Group. Afix Technologies, une entité privée basée à Pittsburg dans le Kansas, a développé un portique de reconnaissance biométrique. Ce système, qui a déjà été installé dans 25 établissements aux Etats-Unis, permet l'identification des prisonniers et de leurs visiteurs grâce à leurs empreintes et à l'iris de leurs yeux.

Afix Technologies collabore avec plusieurs sociétés spécialisées dans ce secteur dont Aware Inc (NASDAQ: AWRE) qui a créé des programmes informatiques pour la reconnaissance biométrique et la compression d'images vidéo. La société basée dans le Massachusetts a enregistré un recul de son chiffre d'affaires de 14% au deuxième trimestre 2010 par rapport à la même période l'année dernière.

Aware a néanmoins signé un contrat avec le Département américain de la Défense pour contribuer à un projet d'appareil portable de reconnaissance biométrique.

D'autres compagnies privées sont actives dans le secteur de l'identification biométrique: Cross-match Technologies, Indentix, Mentalix, Viisage, SecuriMetrics ou encore Airborne Biometrics Group. Mais l'une des sociétés les plus connues dans ce domaine est L1 Identity Solutions (NASDAQ: ID). Le groupe propose à des prisons comme la Jefferson County Jail dans le Colorado un système de fichage automatisé de chaque détenu, grâce à une technologie de reconnaissance de l'iris.

Plusieurs prisons étatiques américaines sont en outre équipées d'un système de tracking des déplacements de chaque détenu développé par Alanco Technologies (NASDAQ: ALAN). Les prisonniers portent un bracelet qui émet une fréquence radio toutes les deux secondes. Ces données permettent un suivi en temps réel des déplacements des prisonniers. Alanco a conclu l'année dernière un partenariat avec G4S Justice Services (LSE:GFS), un groupe basé en Grande-Bretagne et l'un des principaux concurrents de CCA et surtout du Geo Group au niveau mondial.

dollars en 2000 à une fourchette comprise entre 19 et 25 dollars cette année, le business des prisons privées a néanmoins connu un revers au cours des derniers mois. En raison de la crise économique, les Etats ont préféré surpeupler – temporairement – leurs propres établissements pour limiter encore plus les coûts. Explication de Gregg Klein de BNP Paribas: «Si l'on schématise, un détenu coûtera dans l'absolu moins cher à un Etat s'il est «sous-traité» à

une prison privée, sauf si l'Etat opte pour la solution «surpopulation» et met encore plus de prisonniers dans ses propres pénitenciers déjà surpeuplés... C'est ce qui s'est produit ces dernières années car l'économie allait vraiment mal.»

Une configuration exceptionnelle qui ne remet pas en cause l'efficacité du modèle (lire en p. 47 les avis d'analystes), comme le résume Gregg Klein: «La situation est si critique



Les dortoirs de la prison d'Etat de Los Angeles (Californie) sont bondés.

dans certaines prisons étatiques que les collectivités publiques se tournent à nouveau vers les groupes privés. Il ne fait aucun doute que ces derniers viennent de traverser une passe difficile, mais à long terme les perspectives pour les investisseurs sont bonnes.»

✕ CXW,U

✕ GEO,U





KEystone

Avis d'analystes

Croissance de 6% par an

Corrections Corporation of America (CCA) a enregistré une hausse de 1,6% de son chiffre d'affaires au deuxième trimestre de 2010 et a revu à la hausse ses perspectives de bénéfice pour 2010. Dans son dernier rapport, Cooley May, analyste chez Macquarie Research à New York, prévoit une croissance de 6% par an du secteur des prisons privées d'ici à 2013. «C'est le moment idéal pour investir dans l'industrie des prisons privées», écrit-il.

Le 12 août dernier, Geo Group a avalé Cornell Companies, le numéro 3 du secteur, pour 730 millions de dollars. «Cet événement a créé un groupe plus fort avec un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars (ndlr: contre 1,7 milliard de dollars pour CCA) et améliore notre offre», a affirmé George Zoley, le patron de Geo Group. Les analystes voient cette transaction d'un œil favorable: «Il y avait jusqu'ici trois grands acteurs dans l'industrie des prisons privées aux Etats-Unis, souligne Gregg Klein de BNP Paribas. Il n'en reste plus que deux. Cela va permettre à Geo Group de réduire ses coûts en intégrant le réseau de Cornell au sien.»

L'analyste de BNP Paribas estime que les prisons privées devraient donc renouer avec de bons résultats en 2011.

«Le secteur est en train de surmonter sa passe difficile, acquiesce T.C. Robillard de Signal Hill. Il offre incontestablement de bonnes perspectives aux investisseurs sur deux ou trois ans, car le nombre de détenus va continuer à augmenter aux Etats-Unis.» Chez Macquarie, Cooley May parie surtout sur Geo Group: «Nous estimons que Geo va faire croître son bénéfice par action à un rythme annuel de 13 à 16% d'ici à 2013.»

Comment Siemens sécurise les aéroports

Basée à Zoug, la division Building Technologies du groupe allemand Siemens est un leader dans la sécurité des infrastructures. Villes, aéroports ou entreprises, elle mise sur des technologies permettant une protection intelligente de l'intégralité du site. Par Benjamin Bollmann

Un nouveau parking étonne au bord des voies de chemin de fer à Zoug: la nuit, sa façade est illuminée par des milliers de LED colorés. Bienvenue chez Siemens «Building Technologies» (BT), l'un des leaders mondiaux dans la sécurité des infrastructures. La division du géant allemand est aussi le plus grand employeur de la région (2000 collaborateurs à Zoug). Elle a été créée en 1998 grâce à l'acquisition des activités industrielles du groupe suisse Electrowatt, alors spécialisé dans l'automatisation des bâtiments et la protection contre les incendies.

Aujourd'hui, Building Technologies est à la pointe du marché de la technologie pour bâtiments, à savoir les systèmes et solutions de sécurisation, protection incendie, gestion d'énergie verte, ou encore automatisation et confort. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 7 milliards d'euros en 2009, soit 9% du chiffre d'affaires consolidé de Siemens [76,7 milliards d'euros].

Avec ses 40'000 collaborateurs dans 50 pays, l'entreprise ne représente qu'environ 10% du groupe. Mais Siemens est géant. Dans son propre marché, la division Building Technologies est en compétition avec les plus grands [Tyco International est l'un des compétiteurs les plus connus].

Les services de sécurité de BT sont regroupés sous le nom de Siveillance. L'entreprise sécurise aussi bien des zones urbaines, des aéroports et des hôpitaux que de simples bâtiments. La police de Dubai, l'aéroport de Barcelone, l'Expo universelle de Shanghai ou encore l'Airbus A380 comptent parmi ses projets effectifs. Elle profite aussi de sécuriser les infrastructures construites par d'autres divisions du groupe, comme des métros ou des centrales électriques. Pour Michael Busse, analyste à la Landesbank de Stuttgart, «le portfolio diversifié de BT et son expérience la positionnent très bien sur le marché. L'entreprise ne va que s'améliorer.»

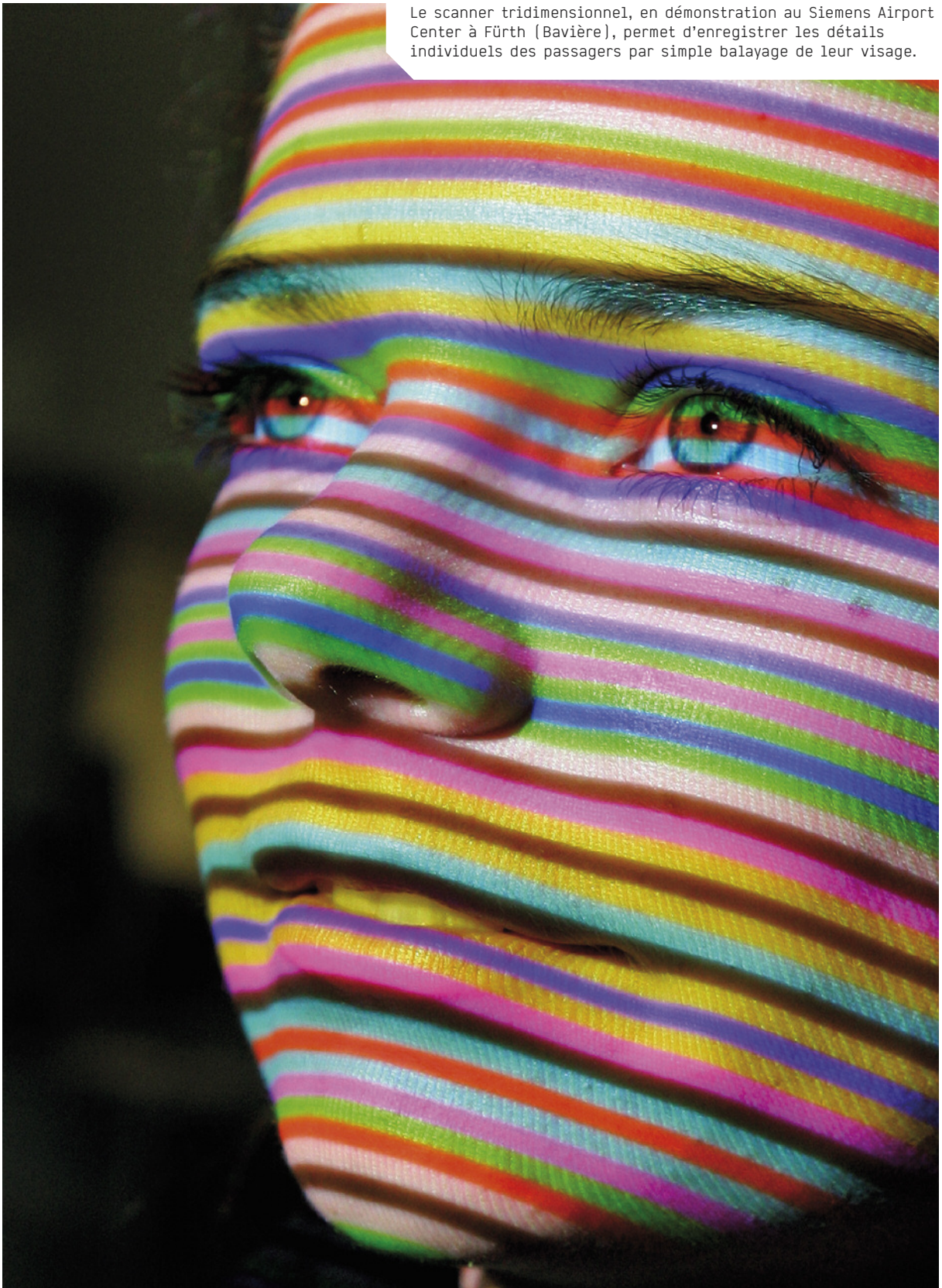
Une de ses compétences clés est l'intégration de différents systèmes de sécurité en une solution facilement gérable. Le cœur de cette approche se situe dans le centre de contrôle, où un petit nombre d'opérateurs doivent pouvoir garder une vue d'ensemble sur un site surveillé par des centaines de caméras, détecteurs de mouvement et autres systèmes de sécurité. Dans le cas de la vidéosurveillance, il a été démontré que l'attention d'un opérateur regardant 6 à 10 écrans diminue fortement après déjà une demi-heure. Il est donc nécessaire d'inventer des systèmes intelligents détectant les menaces automatiquement.

Pour y arriver, BT base ses solutions sur des standards ouverts. «Le marché de la sécurité est extrêmement fragmenté, explique Anand Mecheri, directeur marketing de BT. Beaucoup de constructeurs utilisent encore des standards propriétaires qui ne sont pas compatibles avec d'autres marques. Nous participons très activement au développement de standards ouverts pouvant servir à toute l'industrie et rendre la sécurité plus intelligente.»

La vidéosurveillance d'un bâtiment, par exemple, requiert des caméras, un réseau et des moniteurs. Si le système est basé sur des standards ouverts, n'importe quelle caméra peut être remplacée par celle d'une autre marque ou d'une génération plus récente. Le système devient alors flexible. De plus, il est compatible avec d'autres systèmes du bâtiment comme celui du contrôle d'accès, de détection d'intrusion, de protection incendie et d'alarme. Le tout communique, l'information est intégrée puis affichée d'une manière compréhensible au centre de contrôle.

«Dès octobre, nous allons proposer une nouvelle solution permettant d'intégrer la sécurité du bâtiment et la sécurité informatique des entreprises», informe Anand Mecheri. Par exemple,

Le scanner tridimensionnel, en démonstration au Siemens Airport Center à Fürth (Bavière), permet d'enregistrer les détails individuels des passagers par simple balayage de leur visage.



MICHAEL ARENLE/REUTERS

ACTEURS DE LA SÉCURITÉ

ADT WORLDWIDE

La filiale du groupe Tyco International est la plus grosse entreprise de sécurité électronique au monde (vidéosurveillance, contrôle d'accès, protection contre les incendies). ADT Worldwide vient d'acquérir Broadview Security, un leader des systèmes d'alarme sur le marché américain. Le siège social de Tyco se situe à Schaffhouse.

Fondation: 1874
CEO: Naren K. Gursahaney
Employés: 67'000
Chiffre d'affaires: 7,2 mias \$
www.adt.com
TYC,U

AMERICAN SCIENCE AND ENGINEERING (AS&E)

Cette petite entreprise du Massachusetts se fait remarquer avec des innovations dans le domaine des scanners à rayons X pour véhicules, containers de bateaux et avion-cargo. Son produit phare: une camionnette à première vue conventionnelle, munie d'un scanner capable d'inspecter le contenu des voitures qui passent à côté d'elle.

Fondation: 1958
CEO: Anthony R. Fabiano
Employés: 400
Chiffre d'affaires: 242,1 mios \$
www.as-e.com
ASEI,U

ASCOM

Fournisseur de services internationaux de communication, le groupe bernois développe aussi des solutions de sécurité (systèmes de gestion, d'information et de surveillance). Il a récemment conclu des partenariats avec EADS et Saab afin d'internationaliser sa division Security Solutions, trop dépendante de la demande de l'armée suisse.

Fondation: 1987
CEO: Riet Cadonau
Employés: 2300
Chiffre d'affaires: 281,2 mios CHF
www.ascom.com
ASCN

l'ordinateur d'un employé pourrait être bloqué tant que le système de contrôle d'accès du bâtiment indique que cette personne ne se trouve pas dans la même pièce que son ordinateur.

La sécurité des aéroports est un problème encore plus complexe. Non seulement les terminaux et les passagers mais toutes les surfaces interdites au public doivent être contrôlées. «Les aéroports renouvellent leurs systèmes de sécurité continuellement, explique Craig Bradbrook, spécialiste de la sécurité à l'organisation Airport Council International. Ils étudient toujours les nouvelles technologies proposées.» Le Boston Consulting Group prévoit un investissement mondial de 200 milliards de dollars dans les aéroports jusqu'en 2015.

Siemens est connu pour fournir et intégrer toutes sortes de technologies dans les aéroports (infrastructures, logistique, sécurité). Déjà présent dans 300 des plus grands au monde, le groupe a même construit un aéroport «laboratoire» à Fürth, en Bavière, afin de présenter ses solutions high-tech. Bien que la structure ne contienne ni piste ni avion, les passagers fictifs peuvent y faire l'expérience de l'enregistrement par téléphone mobile, de systèmes d'identification biométrique ou de bandes convoyeuses contrôlant et redirigeant les bagages automatiquement grâce à des radio-étiquettes. Départs et arrivées sont simulés en temps réel.

«La sécurité des aéroports dépend de trois facteurs: la technologie, les agents de sécurité et les procédures, précise Craig Bradbrook.

Avis d'analyste

«Un grand potentiel de croissance»

Les tendances lourdes de l'urbanisation, du changement démographique et de la globalisation entraînent une nécessité croissante de sécurité. Ce besoin a des retombées non seulement sur la division Building Technologies (BT) de Siemens – qui représente environ 10% de son chiffre d'affaires – mais aussi sur l'ensemble des activités du groupe.

Le programme de restructurations de Siemens entrepris par le CEO Peter Löscher arrive cette année à maturité. Pour Britte Simon, analyste à la banque Julius Bär, «les bons résultats des réformes sont déjà visibles au niveau des chiffres, mais ne se sont pas encore complètement reportés sur le titre. Cela ne devrait pas tarder.»

La bonne exposition de Siemens aux marchés émergents assure une croissance stable du secteur

industriel (électricité, automatisation, robotique, etc.). Et la réforme de la santé aux Etats-Unis amène les hôpitaux américains à investir, entre autres, dans les technologies médicales de Siemens. Le secteur Santé est sa division la plus profitable.

Philipp Gamper, analyste à la banque Sarasin, recommande lui aussi l'achat du titre: «Le niveau des commandes a déjà fortement augmenté dans les domaines où Siemens est en avance sur le cycle économique (par exemple l'électronique), mais dans les domaines plutôt en retard sur le cycle (BT, industrie lourde), Siemens a encore un grand potentiel de croissance. De plus, les restructurations ont permis de fortement réduire ses coûts. Une augmentation du chiffre d'affaires va maintenant se traduire en des bénéfices d'autant plus importants.»



MIRO KUZMANOVIC / REUTERS

Siemens fournit la technologie pour l'émission du nouveau passeport biométrique suisse. Ci-dessus, l'Office des services de passeports à Zurich.

Siemens en bref

Le groupe allemand d'équipements électroniques et électrotechniques conçoit une gamme très vaste de produits. Elle comprend des ampoules électriques à basse consommation, des turbines à gaz, des éoliennes flottantes, des trains à grande vitesse ou des scanners IRM.

En 2007, Peter Löscher a succédé à l'ancien CEO Klaus Kleinfeld, alors poussé vers la sortie en raison d'affaires de corruption. Il a continué de mener à bien une série de réformes et a défini trois principaux secteurs d'activité: industrie, énergie et santé.

Tout l'art consiste à les combiner.» La solution de BT permet de surveiller l'ensemble de la zone aéroportuaire à travers toutes sortes de détecteurs. L'opérateur ne voit qu'un seul écran sur lequel une photo satellitaire du site est affichée (ou un modèle en 3D). Tout événement sortant de l'ordinaire est automatiquement détecté et analysé. Une notice est alors superposée à la photo du site, l'image de la caméra la plus proche est montrée, et les gardes sont informés de la position exacte du problème.

Bien que la division IT de Siemens construise des appareils de biométrie (empreinte digitale, reconnaissance faciale), le groupe ne produit pas lui-même de scanners à rayon X ou de détecteurs d'explosifs. Mais il peut être amené à s'en procurer chez d'autres four-

nisseurs pour ses solutions de sécurité. «Les scanners corporels sont de plus en plus utilisés, explique Craig Bradbrook. Et les technologies les plus attendues en ce moment sont les détecteurs d'explosifs liquides.» Les leaders sur ce marché sont notamment GE, Smith Detection (Smith Group), Rapiscan (OSI Group), L-3 Communications, AS&E, ICx Technologies ou encore Morpho (Safran Group).

Aéroports, villes entières ou entreprises: la demande de sécurité ne cesse de croître, du fait de l'urbanisation galopante. Il se pourrait dès lors qu'une entreprise germano-suisse soit bien occupée ces prochaines années...▲

☒ SIE,X





Kudelski contre les pirates

Grâce au procédé d'encryptage qu'il loue aux chaînes de TV payantes, le groupe suisse a retrouvé le chemin du succès. Il cherche désormais à étendre ses activités à la télévision sur mobile. Par Daniel Saraga

A woman with long, wavy brown hair, wearing a long white dress, stands on a beach. She is looking out over the ocean towards the horizon. The sky is blue with some light clouds. The water is a deep blue with gentle waves. The overall mood is serene and contemplative.

Kudelski va mieux. Après une année 2008 dans les chiffres rouges – une «traversée du désert» selon son CEO André Kudelski – le groupe suisse a renoué avec les bénéfices. Sa division Digital TV, qui commercialise des dispositifs d'encryptage pour les TV payantes, a récemment signé plusieurs nouveaux contrats avec d'importants opérateurs étrangers: Cable One aux Etats-Unis, HD+ en Allemagne, Abertis en Espagne, BGCTV en Chine ou encore SkyLife en Corée. Elle a également renouvelé son contrat pour dix ans avec EchoStar, lié à Dish Network, le 3^e diffuseur de TV payante aux USA.

Surtout, les résultats positifs de 2009 et du premier semestre 2010 confirment que le changement de business model de Kudelski porte ses fruits: ne plus vendre les dispositifs d'encryptage mais les louer sous la forme d'une carte à puce régulièrement mise à jour. Derrière cette transition se cache la lutte discrète mais incessante livrée aux pirates qui commercialisent des décodeurs illégaux.

«Un dispositif d'encryptage a une durée de vie de quelques années seulement avant d'être craqué, confie Daniel Herrera, directeur

PIRATES OF THE CARIBBEAN: THE CURSE OF THE BLACK PEARL/NEWCON

Une image du film «Pirates des Caraïbes: La Malédiction du Black Pearl» (2003). L'actrice anglaise Keira Knightley partage l'affiche avec Johnny Depp.

ACTEURS DE LA SÉCURITÉ

ASSA ABLOY

Le groupe suédois, concurrent du suisse Kaba, est le premier fabricant au monde de serrures et de solutions d'ouverture de portes: on les trouve dans 5 millions de chambres d'hôtel. Le secteur des serrures électroniques basées sur la radio-identification (RFID) est en plein essor. L'entreprise bénéficie en ce moment de la forte croissance des marchés d'Amérique de Sud et d'Asie.

Fondation: 1994

CEO: Johan Molin

Employés: 29'000

Chiffre d'affaires: 4,75 mias \$

www.assaabloy.com

ASA ASSA^B,S

McAfee

McAfee est le deuxième éditeur de logiciels de sécurité après Symantec. En plus de son antivirus VirusScan, la société californienne, qui vient d'être rachetée par Intel, fournit des logiciels et des certifications de sécurité pour prestataires de cloud computing Salesforce.com, Amazon, Microsoft).

Fondation: 1987

CEO: David DeWalt

Employés: 6100

Chiffre d'affaires: 1,93 mias \$

www.mcafee.com

INTC,U

MORPHO

Morpho (anciennement Sagem Sécurité), filiale du groupe français Safran, est leader mondial des technologies d'identité biométriques, et acteur majeur des détecteurs d'explosifs. Morpho a été mandatée par l'Etat indien pour mettre en place un système de «numéro d'identification unique» pour toute la population (1,2 milliard d'habitants).

Fondation: 1982

CEO: Jean-Paul Jainsky

Employés: 5600

Chiffre d'affaires: 1,16 mias \$

www.morpho.com

SAF,E

de la communication chez Kudelski. Or, avec la formule à la vente, ce sont les opérateurs TV qui décident quand remplacer leur dispositif.» Autrement dit, certains opérateurs continuent à émettre avec des vieux systèmes piratés, par mesure d'économies. Cette situation n'a plus lieu d'être avec le modèle locatif: désormais, la responsabilité des mises à jour des systèmes de sécurité se trouve du côté de Kudelski. Un concept apparemment convaincant puisque la majorité des clients de l'unité Digital TV est maintenant passée en mode locatif. «La location nous permet d'assurer un revenu bien plus régulier et prévisible», détaille à ce propos Daniel Herrera.

La transition fut néanmoins douloureuse pour l'entreprise vaudoise. «Le passage au modèle locatif a reporté les revenus vers le futur sans diminuer les dépenses», explique Michael Foeth, analyste chez Vontobel.

Les investisseurs n'avaient plus aucune visibilité sur les futurs bénéfices.» Résultat: une grosse inquiétude du côté des actionnaires et des analystes – et un titre qui avait plongé de près de 70% en neuf mois mi-2007.

Le chiffre d'affaires et les revenus sont aujourd'hui retournés à leur valeur historique, selon Michael Foeth, et l'action a doublé en cinq mois durant l'été 2009. «La société est historiquement assez volatile, avec de grosses dépenses en R&D», précise l'analyste. «Nous privilégions davantage le long terme que les annonces de résultats trimestriels», se défend Mauro Saladini, CFO du groupe. En effet: malgré les résultats et perspectives robustes communiquées à la fin août 2010 les investisseurs ont boudé l'action, qui a perdu 9% le jour de l'annonce.

Cartes bancaires avec clavier



COURTESY OF THE KUDELSKI GROUP

Kudelski ne s'occupe pas uniquement de systèmes pour la télévision payante. L'une de ses filiales, NagraID, a récemment développé une carte bancaire avec clavier. Son but: générer un mot de passe à usage unique pour authentifier une transaction en ligne. Cette carte pourrait ainsi remplacer les systèmes actuels, comme par exemple les lecteurs de carte ou l'envoi d'un SMS contenant un code secret. Le premier essai a été effectué par la banque turque Yapi Kredi au printemps dernier, qui a émis un millier de cartes Visa avec clavier et mini-écran. En juin dernier, le système a été homologué par MasterCard, qui lancera une carte de débit avec TEB – une autre banque turque.

Kudelski occupe aussi le marché des accès publics avec ses filiales SkiData et Polyright (badges électroniques). Acquisée en 2001, l'entreprise autrichienne SkiData équipe les remontées mécaniques ainsi que des stades et des parkings. Elle a fourni six des dix stades de la Coupe du monde de football 2010 et a récemment annoncé un nouveau contrat pour le parking de l'aéroport de Dallas.

«Le domaine du public access est intéressant pour Kudelski, dit Michael Foeth de Vontobel, mais il rapporte des marges inférieures à la TV digitale.» Un avis partagé par Goldman Sachs, qui relève des performances réduites pour cette division.



André Kudelski, président du groupe Kudelski, qui compte plus de 3000 employés dans le monde.

VIDÉOS À LA DEMANDE

Mais Kudelski a de l'appétit: le groupe veut aujourd'hui étendre ses activités au-delà des systèmes de protection de contenu TV. Pour cela, il compte bien profiter des nouvelles fonctionnalités interactives offertes par la technologie numérique et ne pas rater le virage de la télévision mobile. Avec la récente acquisition de la société américaine OpenTV, spécialisée dans les technologies interactives, Kudelski poursuit son entrée dans ce domaine.

«Notre stratégie consiste à concevoir des modèles d'affaires pour permettre aux opérateurs de monétiser leur contenu, comme par exemple offrir des vidéos à la demande, des publicités personnalisées ou encore des guides de programmes électroniques consultables sur téléviseur, indique Mauro Saladini. Nous voulons proposer à nos clients des solutions globales qui intègrent à la fois l'encrytage et ces fonctionnalités additionnelles.»

Car les émissions de télévision ne se regardent plus uniquement sur les télévisions. «Nous développons des outils pour gérer la diffusion de contenu vidéo sur différentes plate-formes, qu'elles soient TV, internet ou encore mobile», explique le CFO. Pour permettre le visionnement de programmes payants sur téléphone portable, le groupe veut intégrer ses modules d'accès directement dans les cartes SIM et travaille avec les fournisseurs de téléphones mobiles ainsi que des opérateurs tels que Vodaphone ou le consortium chinois CMMB. Un centre de R&D a d'ailleurs été créé dans ce but à Pékin. Il compte déjà quelque 300 d'employés. ▀

KUD



Avis d'analystes

«L'Europe passe au digital, ce qui générera de la croissance»

Une fois achevée, la migration vers le modèle de location des cartes de cryptage a remis en selle Kudelski, selon Michael Foeth de Vontobel, qui recommande l'achat depuis novembre 2009. Il donne un prix cible de CHF 37. «C'est un domaine hautement technologique et en constante évolution, note l'analyste, mais Kudelski est plutôt innovateur et a longtemps été en avance.»

Il se partage le marché avec l'anglais NDS, sur lequel il a récemment gagné des parts de marché. Ce dernier appartient en partie à Newscorp, le groupe de médias de Rupert Murdoch. «Ses membres restent captifs de NDS, mais d'autres opérateurs préfèrent ne pas entrer dans le giron de Murdoch et se tournent vers Kudelski, note Michael Foeth. C'est davantage le service à la clientèle que la technologie qui peut faire gagner des parts de marché à Kudelski. Pour l'inves-

tisseur, il faut suivre le développement de la TV digitale et en particulier les infrastructures. L'Europe passe de l'analogique au digital, ce qui générera forcément une croissance.»

Credit Suisse est également positif (Buy, cible à CHF 37) et compte sur une croissance soutenue par le déploiement en masse de programmes payants sur les réseaux de TV numérique terrestre (TNT) et par satellite. La banque s'attend à ce que les nouveaux marchés de la TV sur internet, TNT et TV mobile finissent par engranger des revenus substantiels.

Goldman Sachs donne un rating neutre ainsi qu'une cible de CHF 37. La banque américaine relève les risques de recrudescence de piratage et de perte de clientèle au profit de NDS, mais souligne qu'une accélération du passage au mode locatif chez les clients existants est possible.

IBM ET LES PROMESSES DU CLOUD COMPUTING

Le géant américain a ouvert un nouveau chapitre de son histoire en mettant l'accent sur le cloud computing. Cette solution qui permet aux entreprises d'externaliser leurs ressources informatiques s'impose progressivement comme un standard. La sécurisation des données en est la clé de voûte. Explications.

par Benjamin Bollmann

A sa création en 1961, le superordinateur IBM Stretch (ou IBM 7030) était l'ordinateur le plus rapide du monde... En termes de performances, un abîme le sépare des derniers serveurs de la firme américaine.

IBM en chiffres

400'000

Le nombre d'employés d'IBM.

18.1 mias \$

Le bénéfice brut record de 2009, en progression de 9%.

95.8 mias \$

Le chiffre d'affaires 2009, en recul de 5%. Il reste plus de deux fois supérieur à celui d'Apple.

4'914

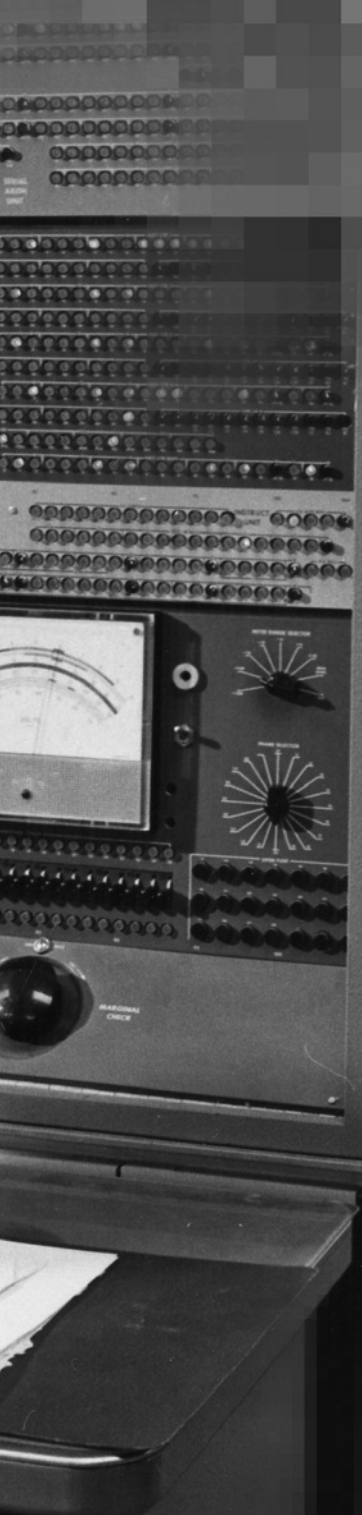
Le nombre de brevets générés par IBM en 2009, un nouveau record la plaçant au top mondial de l'innovation pour la 17^e année consécutive.

80%

La part des revenus provenant du domaine des logiciels et services. Aujourd'hui, IBM se concentre exclusivement sur le marché des entreprises. La firme américaine continue toutefois à produire les serveurs considérés comme les plus puissants et les plus fiables au monde. Son dernier modèle, le zEnterprise, a été annoncé en juillet.

5

Le nombre de chercheurs d'IBM à avoir reçu le Prix Nobel. L'entreprise bénéficie d'une image de marque exceptionnelle: «Businessweek» la classe au deuxième rang après Coca-Cola.



ACTEURS DE LA SÉCURITÉ

SECURITAS

Deuxième groupe mondial de gardiennage après l'anglaise G4S, la société suédoise opère dans 40 pays. En Suisse, elle se nomme Protectas, afin de ne pas être confondue avec son compétiteur Securitas AG. L'entreprise poursuit une politique d'acquisitions pour s'introduire en Asie, marchés promettant une croissance trois fois plus élevée que l'Europe ou les Etats-Unis.

Fondation: 1934

CEO: Alf Göransson

Employés: 260'000

Chiffre d'affaires: 8,52 mias \$

www.securitas.com

SECUR^B

SMITHS DETECTION

L'entreprise britannique, filiale du groupe Smiths, conçoit et fabrique des détecteurs d'explosifs, d'armes, d'agents chimiques et biologiques, dont 80% des aéroports dans le monde sont équipés. Le CEO Stephen Phipson s'attend à voir les ventes de Smiths Detection quintupler en Inde ces trois prochaines années.

Fondation: 1997

CEO: Stephen Phipson

Employés: 22'000 (Smiths Group)

Chiffre d'affaires: 780 mios \$

www.smithsdetection.com

SMIN

SYMANTEC

Principalement connue pour son antivirus Norton, Symantec commercialise des solutions de sécurité, de stockage et de gestion de réseau. Au rayon des nouveautés, Symantec propose un antivirus géré par une interface web, qui vient renforcer son offre de cloud computing. L'entreprise a récemment acquis VeriSign, la société qui gère les bases de données interprétant les domaines .com et .net.

Fondation: 1982

CEO: Enrique Salem

Employés: 17'500

Chiffre d'affaires: 5,98 mias \$

www.symantec.com

SYMC

Bienvenue dans un monde où le crime électronique est omniprésent. «Il y a seulement quelques années, le hacking n'était qu'un jeu, explique Klaus Julius, spécialiste de la sécurité IT au centre de recherche IBM de Rüschlikon, près de Zurich. Aujourd'hui, la cybercriminalité est une activité lucrative pouvant servir aussi bien à des fins politiques qu'économiques. Elle est gérée par des communautés underground très bien organisées.»

Les dégâts causés coûtent cher: selon l'institut américain Ponemon*, qui a étudié 45 entreprises, ils s'élèvent en moyenne à 6,5 millions de dollars par an et par entreprise. Dans un tel contexte, la sécurité est devenue la priorité des responsables IT.

IBM, le géant américain de la technologie, leader du marché des réseaux informatiques d'entreprises, a fait de la sécurisation de ses

réseaux l'une de ses spécialités. Ses efforts viennent d'être récompensés par le Prix «Best Security Company» du magazine américain «SC», une publication destinée aux professionnels du secteur.

Ce positionnement d'IBM dans la sécurité doit entraîner de forts gains en rentabilité. L'entreprise s'est délestée au cours des dernières années d'une bonne partie de sa division hardware, qui offre une marge brute de seulement 35%, et a acquis une centaine d'entreprises de logiciels, dont les marges peuvent s'élever à 80%.

«IBM s'est grandement réorganisée, explique Oskar Schenker, analyste à la banque Sarasin à Zurich. Sa nouvelle stratégie se concentre désormais sur les services intégrés, dont ceux liés au cloud computing.» On entend par cloud computing la gestion de l'informatique des clients sur des serveurs décentralisés. Ce marché

Cloud computing, mode d'emploi

Le terme cloud computing fait référence à des services et ressources informatiques fournis à la demande à travers internet. La mise en œuvre s'appuie sur des serveurs hébergés dans des datacenters.

Ce paradigme révolutionne la manière des entreprises de gérer leurs ressources IT, conduisant à des économies budgétaires considérables. C'est aussi un moyen d'accéder à des capacités de calcul ou de stockage inimaginables auparavant.

Dans la version dite «publique» du cloud computing, des applications (gestion d'e-mails, collaboration, CRM) sont louées sur le site internet d'un prestataire de services externe comme Google ou IBM. Ce modèle évite aux entreprises de devoir elles-mêmes investir dans des logiciels, une infrastructure centrale et du personnel informatique. Pour les

responsables IT, le système est flexible: en un clic, ils peuvent adapter leurs besoins en mémoire ou en capacité de calcul. L'entreprise ne paie que ce qu'elle consomme.

Facebook ou Gmail sont des exemples connus d'applications de cloud computing public gratuites. L'offre d'IBM la plus connue sur le cloud public est LotusLive, une plateforme de collaboration faisant penser à Facebook, mais augmentée de fonctions de gestion d'e-mails, de vidéoconférence et de partage de données. L'utilisateur y accède par son navigateur et paie un tarif mensuel. En janvier, Panasonic a annoncé la migration de l'ensemble de ses 300'000 collaborateurs sur ce programme.

Dans la version «privée» du cloud computing, les applications ne sont fournies qu'à travers un réseau IP privé et leur accès par internet est restreint.

Parade contre le piratage

Piratage bien connu des banques: un client infecté par un logiciel malveillant effectue un paiement en ligne. Ce logiciel invisible intercepte les communications entre l'ordinateur du client et la banque. Il modifie l'adresse du bénéficiaire ainsi que le montant du paiement envoyé à la banque, tout en affichant les données correctes sur l'écran du client lors de l'étape de vérification. Un fraudeur empoche ainsi une coquette somme avant même que qui que ce soit ne s'en rende compte.

Alors, en 2008, IBM réplique. Des chercheurs de Rüschlikon inventent une clé USB pouvant communiquer avec les serveurs bancaires en ne passant plus par aucun logiciel installé sur l'ordinateur du client. La clé, munie d'un affichage digital et de deux boutons, permet donc au client de vérifier puis de confirmer un paiement en toute sécurité. Problème résolu, UBS est la première banque à adopter le système IBM en 2010.

est promis à une croissance de 20% par an jusqu'en 2014, estime l'institut Gartner.

Le modèle du cloud computing implique que les données de plusieurs entreprises clientes sont traitées et stockées sur les data centers d'un même prestataire tel qu'IBM, ce qui pose des questions délicates en matière de sécurité. Où se trouvent exactement les données? Sont-elles bien hors de portée de concurrents ou autres hackers? Qui dispose d'un accès «administrateur»? Quel recours en cas de faille de sécurité ou de disponibilité?

Plusieurs sondages montrent que la sécurité représente le frein principal à l'adoption du cloud computing. Les sociétés qui visent le risque zéro optent donc pour une solution appelée cloud «privé» et évitent ainsi de devoir partager les serveurs du prestataire avec d'autres clients. «Un cloud privé est beaucoup plus cher, mais les grandes entreprises, voulant garantir leur niveau de confidentialité, s'y intéressent de plus en plus», rapporte Christopher Silbern, analyste à la banque Pictet.

IBM est particulièrement bien placée sur ce marché: un sondage de l'institut genevois IDC, entre

autres, montre qu'IBM se profile comme le fournisseur préféré de services liés au cloud privé, suivi de loin par Accenture, Microsoft, Google, Oracle et HP. «Les ordinateurs centraux, les serveurs et leur sécurité sont des compétences de base d'IBM», souligne Oskar Schenker de la banque Sarasin. L'entreprise a construit sa réputation sur le hardware et les services. Ce savoir-faire est fondamental pour gérer des clouds privés.» IBM compte déjà, par exemple, 95% des 500 plus grandes banques parmi ses clients.

Les gouvernements aussi aimeraient tirer parti du cloud computing. Même l'administration Obama, dans son budget 2011, encourage les agences fédérales à l'adopter. Elle espère ainsi réduire ses dépenses IT s'élevant à près de 80 milliards de dollars par an (une étude de Booz Allen Hamilton montre qu'elle pourrait économiser jusqu'à 85% du budget actuel). «La migration des gouvernements risque de prendre un peu plus de temps», explique Laura Lederman, analyste à William Blair & Company. Mais au niveau mondial, cet énorme marché va sûrement profiter à des prestataires de clouds privés déjà implantés dans ces organisations et étant capables de fournir un service clés en main. IBM ou Microsoft, par exemple.»

Avis d'analystes

«IBM, une vision claire du futur»

Pour Oskar Schenker, analyste à la banque Sarasin, IBM a tous les atouts pour dominer le monde de l'IT: une expérience irremplaçable, une technologie à la pointe, un service de qualité. «La politique d'acquisitions d'IBM se concentre principalement sur des petites entreprises de technologie. L'analyse du potentiel de ces acquisitions révèle qu'IBM a une vision claire du futur des technologies de la communication. Sur le long terme, ma vision du titre est très positive. Je recommande l'achat.»

«A travers la recherche et de multiples acquisitions, IBM a encore évolué ces dernières années pour adresser des questions clés comme le contrôle d'accès, la sécurité des données stockées sur les serveurs, ou celle des réseaux, constate également Illena Armstrong, rédactrice en chef du magazine «SC» à New York. Son équipe «X-Force», sorte de CIA du web, surveille en permanence la toile pour dévoiler toute menace au grand public. De plus, IBM collabore avec l'industrie, les gouvernements et les universités afin de développer les modèles de sécurité du futur. Pour notre jury, IBM est clairement sortie du lot. Nous l'avons récompensée du Prix 2010 de la meilleure entreprise de sécurité.»

Les gouvernements de pays émergents (Inde, Chine), ayant subi une forte croissance mais n'ayant historiquement que peu investi dans l'IT, considèrent également les avantages de ces nouvelles solutions. Une importante augmentation de leurs dépenses en informatique est attendue dès cette année. ▀

IBM, U



L'après- Nicolas Hayek: ce qu'en pensent ses biographes

Le fondateur du Swatch Group avait bien préparé sa succession et laisse entre les mains de ses enfants une entreprise très compétitive.

Friedemann Bartu et Jürg Wegelin s'attendent néanmoins à des changements au sein du groupe horloger.

Par Sylvain Menétrey

On a tout dit sur Nicolas Hayek. Entrepreneur aux intuitions visionnaires, patron aux colères homériques, sauveur de l'industrie horlogère suisse et vieux sage appelé par des dirigeants politiques, comme Helmut Kohl en son temps, pour réfléchir aux contours de l'Europe communautaire: le patron du Swatch Group appartenait aux grands hommes de son temps.

Sa mort en juin dernier laisse forcément un vide important au sommet de l'entreprise qu'il a fondée, désormais aux mains de ses enfants Nick et Nayla Hayek, respectivement directeur opérationnel et présidente du Conseil d'administration. «Il avait cette capacité peu commune de savoir motiver ses troupes, de les amener à des idées hors des sentiers battus», abonde Friedemann



Fondateur de Swatch Group, entrepreneur et créateur génial, Nicolas G. Hayek, décédé cette année, va manquer l'accomplissement de son rêve de petite voiture écologique. Mercedes-Benz prépare une version électrique de la Smart pour 2012.

Arrivé au Swatch Group en 1994 comme directeur marketing, **Nick Hayek**, 55 ans, est le CEO de la société depuis 2003. Sous sa direction, le groupe a battu à plusieurs reprises des records de vente.



Eleveuse réputée de chevaux arabes, **Nayla Hayek**, 59 ans, a pris la succession de son père à la présidence du conseil d'administration de Swatch Group, au sein duquel elle siège depuis quinze ans.

Bartu, journaliste à la «Neue Zürcher Zeitung» (NZZ), qui s'apprête à sortir une biographie officielle de l'entrepreneur. Cet ouvrage fera suite au livre d'entretiens publiés en 2006 «Au-delà de la saga Swatch» (Albin Michel).

«Nick va de toute façon procéder à des changements, en remplaçant certaines personnes favorisées par son père.»

Comme en Russie, où le centre réel du pouvoir apparaît de manière floue, Nicolas G. Hayek semblait encore tirer les ficelles et participer aux décisions fondamentales jusqu'à sa mort. «Même s'il avait cédé depuis sept ans la direction du Swatch Group à son fils, on ne sait pas exactement quels sont les mérites de ce dernier, car il y avait toujours son père derrière», assure Jürg Wegelin, auteur l'an dernier de la biographie «Mister Swatch: Nicolas Hayek und das Geheimnis seines Erfolges» (Nagel & Kimche), jugée neutre par la presse, mais racoleuse selon son modèle qui la trouvait prématurée...

Friedemann Bartu se prononce de manière plus positive sur les capacités et la légitimité de Nick Hayek. «Sept ans à la tête d'une entreprise, c'est plus long que la moyenne suisse pour un CEO. Le ressentiment qui pouvait prévaloir à sa nomination comme

un fils à papa s'est estompé. Pendant cette période, il a réussi à s'établir.»

Les deux biographes s'accordent pour dire que le successeur a été sous-estimé jusqu'ici. «Il a clairement fait ses preuves en tant que gestionnaire. En revanche, on ne sait pas à quel point il peut se montrer visionnaire comme son père l'était», relève Jürg Wegelin. De la Swatch à la pile à hydrogène en passant par la Smart, difficile de toute façon de régater avec les inspirations paternelles.

Avis d'analystes

«Aucune raison de s'inquiéter»

Pour René Weber, analyste spécialisé dans l'horlogerie à la banque Vontobel, la mort de Nicolas G. Hayek ne devrait en rien influencer sur les affaires de Swatch Group. «Nick Hayek dirige depuis sept ans la société et il a démontré durant toute cette période qu'il l'a bien sous contrôle. La personnalité de Nicolas Hayek va certainement manquer dans de nombreux domaines, comme la politique ou le développement de Belenos, mais en ce qui concerne Swatch Group, je ne vois aucun aspect négatif. L'entreprise fonctionne très bien. Elle gagne des parts de marché. Ses résultats vont continuer à être positifs. Le cours de son action se rapproche de son record de 2008, lorsqu'il atteignait 395 francs. Je ne vois donc aucune raison de s'inquiéter.

«Nicolas a toujours dit qu'il ne voulait pas que son fils soit une photocopie de lui-même. Nick n'a pas le même style. Il est plus austère, moins jovial et il n'a pas le charisme de son père. Mais j'ai discuté avec des employés du service marketing qui avaient travaillé avec lui et ils m'ont dit qu'il avait de nombreuses idées», poursuit Friedemann Bartu. Le marketing, ce serait d'ailleurs le principal centre d'intérêt du fils. Un champ nettement plus restreint que celui du père, qui s'intéressait aux chiffres, à la production et au marché. «Mais, relève le journaliste zurichois, il est entouré par des gens très compétents. Swatch est devenu un paquebot qui, même si son capitaine fait une erreur de manœuvre, va poursuivre sa route sans risque de rencontrer un iceberg.»

Les derniers chiffres annoncés par le groupe invitent, il est vrai, à l'optimisme. Les résultats du premier semestre 2010 témoignent d'un bénéfice d'exploitation en hausse de 80% et des ventes qui surpassent celles de l'exercice record de 2008. «Dans ces conditions, cela ne devrait pas être difficile de passer l'année», reprend Jürg Wegelin. De manière plus générale, le moyen terme n'inquiète pas les exécutés du père. Celui-ci aurait préparé de manière optimale sa succession et laissé un groupe en pleine santé aux mains de ses enfants. La suite de l'histoire serait d'ailleurs déjà écrite. Marc, le fils de Nayla, nommé président de Breghuet, devrait logiquement succéder à son oncle Nick au sommet de la hiérarchie du groupe dans quelques années ainsi qu'il l'a laissé entendre dans la presse.

D'ici là, l'entreprise va fonctionner sur le modèle d'un triumvirat familial. Une formule



Fils de Nayla, Marc A. Hayek, 39 ans, qui dirigeait déjà la marque Blancpain, a succédé à son grand-père à la tête de Breguet. Un défi de taille pour celui que tous désignent comme le futur homme fort du groupe.

sur laquelle les avis des deux biographes divergent. Friedemann Bartu y voit une façon avantageuse de remplacer le père tout-puissant, Jürg Wegelin estime qu'un leadership fort est nécessaire. «L'argument tout à fait valable de Nicolas Hayek, c'est que mettre trois personnes

«Ces dernières années, on n'a pas vu de nouveau produit phare apparaître chez Swatch.»

de sa famille à la tête du groupe lui donnait un visage. De l'autre côté, pour prendre une décision, cela me semble plus efficace si une personne a le monopole du pouvoir», analyse-t-il. Nick Hayek fait toutefois figure de tête de pont de cette triangulation en sa qualité de directeur opérationnel. Son tandem avec Nayla, qui a selon les biographes toutes les qualités et l'expérience requises pour son poste, devrait lui permettre de combler la disparition du père. «L'esprit du patriarche vit clairement en eux. Ils sont tous les deux terre-à-terre. Ils échangent beaucoup leurs vues et ils devraient se conforter dans leurs décisions», estime le journaliste de la «NZZ».

Le premier défi qui devrait se poser concerne le renouvellement des postes clés du groupe. «Au sein du Conseil d'administration, on trouve d'anciens compagnons de route de 20 ou 30 ans de Nicolas G. Hayek à l'image d'Esther Grether ou Peter Gross. Ces personnes ont aujourd'hui entre 70 et 80 ans. Vont-ils rester pour favoriser la stabi-

lité? Ou vont-ils s'en aller? s'interroge Friedemann Bartu. Dans d'autres secteurs, je vois cela notamment chez Hayek Engineering, certaines personnes n'ont pas quitté l'entreprise parce que Nicolas les a quasiment condamnées à rester. En dépit de son mauvais caractère, il bénéficiait d'une grande loyauté de la part de ses collaborateurs qui lui reconnaissent un charisme et un talent exceptionnels. Nous verrons sur le moyen terme si cette fidélité se transfère à la nouvelle génération. Nick va de toute façon procéder à des changements, en remplaçant certaines personnes favorisées par son père.»

Jürg Wegelin s'inquiète pour sa part de la force d'innovation du groupe. «Ces dernières années, on n'a pas vu de nouveau produit phare apparaître chez Swatch. En cas de révolution technologique dans le secteur, nous verrons si la marque parvient à maintenir son rang sans Nicolas Hayek.» Friedemann Bartu pense au contraire que le team créatif de Swatch et des autres marques du groupe possède tous les atouts pour contenir la concurrence.

Dernière inconnue liée à cette disparition: le sort de Breguet, le fleuron luxe du portefeuille du groupe. «J'ai vu le choc causé par la mort de Hayek senior au sein de cette marque qu'il dirigeait. Pour Breguet, c'est clairement un coup dur. La mission de Marc n'est pas gagnée d'avance. Même s'il a l'expérience de Blancpain, Breguet, c'est un cran au-dessus.» Et surtout, son grand-père s'y est fortement identifié à la fin de sa vie, la faisant croître très rapidement, mais sans avoir eu le temps de solidifier les acquis. Un beau défi pour le dauphin. ■ UHR



Un nouveau rôle pour le petit actionnaire

Jamais dans l'histoire économique de la Suisse les actionnaires n'ont eu autant de droits. Les assemblées générales suscitent de plus en plus d'intérêt. Et ce n'est pas fini: une réforme du droit de la société anonyme va encore accroître leur pouvoir.

Par Roland Rossier

Un véritable tournant. Le 14 avril dernier, plus de 52% des actionnaires d'UBS refusaient de décharger les organes suprêmes de la banque de leurs responsabilités pour l'exercice – calamiteux – de 2007. Avant ce jour historique, les petits actionnaires mais aussi les grands institutionnels et les caisses de pension qui bataillaient face aux grands groupes pour réclamer plus de transparence avaient l'air de ridicules David face à un Goliath à peine dérangé, parfois exaspéré, par ces récriminations de la base.

Aujourd'hui, de plus en plus d'organismes, comme Ethos pour les caisses de pension, ou Actares pour le petit actionnariat, montent au front sans relâche. Aujourd'hui, le petit actionnaire peut bomber le torse. Il existe. On l'écoute. On peut même le craindre.

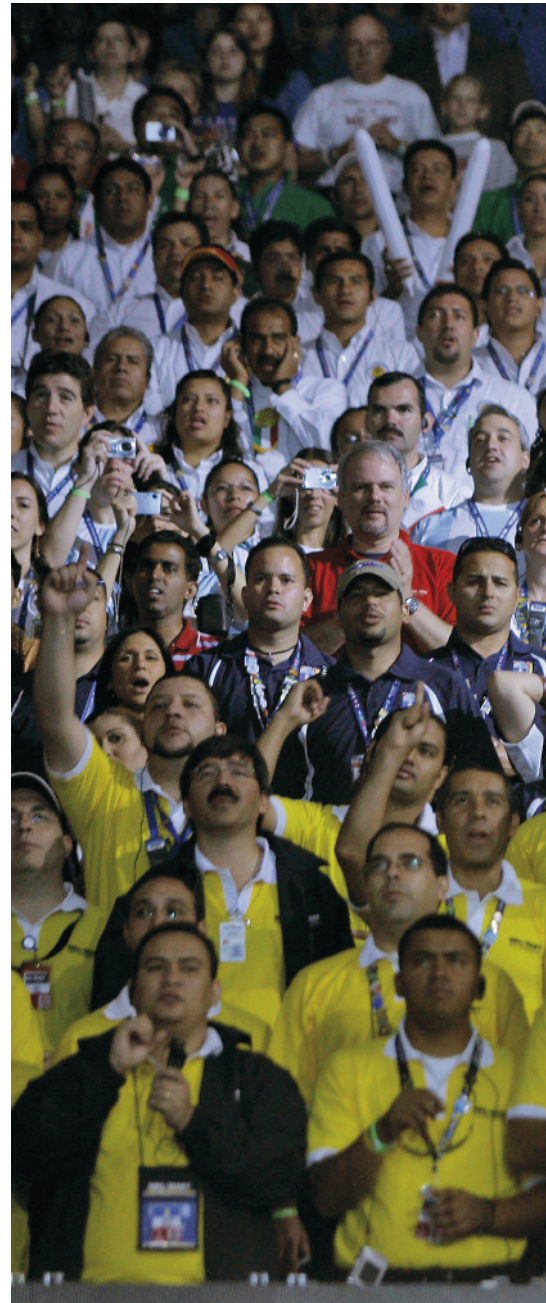
Et demain? Une initiative populaire «contre les rémunérations abusives» est pendante; elle a été lancée par le patron de la firme schaffhousoise Trybol, Thomas Minder. Aucun des dirigeants

des entreprises helvétiques les plus puissantes, d'UBS à Nestlé en passant par Credit Suisse, Roche ou Novartis, ne peut désormais ignorer les prises de position des organisations d'actionnaires.

Car le rôle du petit actionnaire a considérablement changé. Hier, il se contentait de la joie de recevoir une boîte de pralinés Lindt à l'issue de l'assemblée générale; aujourd'hui, il est encouragé à prendre la parole.

Mais quels sont exactement ses droits, en dehors de ceux d'acheter et de vendre des actions? Ils sont inscrits dans le Code des obligations, comme dans le marbre. En tant que co-proprétaire de l'entreprise, l'actionnaire a d'abord tout simplement le droit de recevoir une partie du bénéfice. Il a aussi droit, au cas où la firme devait disparaître, à une partie du produit de la liquidation.

Il doit aussi être informé en temps utile de faits importants qui concerne «son» entreprise:



les résultats financiers bien sûr, mais aussi d'autres événements tels que rachat ou vente de filiales ou d'activités, fusions, augmentations ou réductions de capital, nominations importantes, investissements conséquents, ouvertures ou fermetures de bureaux, faits divers retentissants, bref de tout évé-



JESSICA RINALDI/REUTERS

L'Assemblée générale des actionnaires du géant américain de la distribution Wal-Mart, en juin 2008. Des petits actionnaires et des salariés du monde entier ont fait le déplacement à Fayetteville, dans l'Arkansas, pour exprimer leur point de vue.

nement susceptible de peser sur la vie de l'entreprise.

L'actionnaire a aussi droit à être informé sur les réserves constituées par l'entreprise car si celle-ci les amasse comme l'écu-reuil, sans lui donner la moindre noisette, il pourrait être tenté d'aller voir ailleurs.

Enfin, l'actionnaire participe aussi à l'assemblée générale: il désigne les membres du conseil d'administration, approuve ou refuse le rapport de gestion ainsi que l'emploi du bénéfice. Par ailleurs, tout actionnaire, même celui qui ne possède qu'une action, peut proposer à l'AG un contrôle spécial afin d'élucider

des faits spéciaux et, si l'AG donne raison à cet actionnaire, un juge peut être actionné afin qu'il désigne officiellement un contrôleur spécial. Et encore: si l'AG refuse le contrôle spécial, des actionnaires représentant au moins 10% du capital-actions ou des actions d'une valeur nominale de 2 millions de francs peuvent,

dans les trois mois, demander au juge la désignation d'un contrôleur spécial (selon Art. 697a). En décembre 2007, Ethos faisait sensation en annonçant son intention de demander un contrôle spécial pour le cas UBS, afin de «permettre de mettre en lumière d'éventuels dysfonctionnements en matière de gestion et de contrôle des risques.»

Assemblée après assemblée, l'affaire UBS a nourri la chronique économique, jusqu'à ce fameux jour d'avril 2010. Le refus de la décharge inaugure-t-elle une ère nouvelle? «Effectivement, estime Vinzenz Mathys, Corporate Communications Manager chez Ethos, le fait qu'une majorité d'actionnaires vote contre une proposition du conseil d'administration dans une grande société cotée est inédit et montre une certaine prise de conscience de la valeur du droit de vote. Le processus vers un exercice systématique et critique des droits sociaux des actionnaires est encore long. Mais la hausse du taux de participation moyen aux assemblées générales de sociétés suisses au cours des trois dernières années est un indice fort de cette tendance.»

Pour Vinzenz Mathys, ce n'est cependant pas suffisant. Il estime que «l'actionnaire n'a pas suffisamment de droits dans certains domaines comme le contrôle des rémunérations du management ou encore des questions environnementales et sociales qui préoccupent beaucoup les investisseurs orientés sur le long terme.» Et il ajoute que la Suisse est, dans ce domaine, à la traîne: «Dans la majorité des marchés financiers, les actionnaires ont le droit de s'exprimer sur les rémunérations des dirigeants, ce qui n'est pas encore le cas en Suisse.»

La question de la rémunération des dirigeants continuera donc à

faire la Une de l'actualité. Tout sera décortiqué, soupesé: les indemnités versées directement ou indirectement aux anciens membres du conseil d'administration, pour «services rendus», les bonus, les autres avantages, les participations au chiffre d'affaires, les prestations en nature, les indemnités de départ, les prêts consentis aux membres du conseil d'administration et de la direction générale.

DROIT À LA PAROLE

Et ce n'est pas fini. La révision en cours du droit de la société anonyme va encore étendre les prérogatives des actionnaires. Car si l'actionnaire est correctement informé, il a surtout le droit, jusqu'à aujourd'hui, de se taire. Beaucoup d'assemblées débouchent encore sur des majorités «soviétiques» annoncées par des dirigeants prenant l'allure d'apparatchiks. Le grand changement qui se cristallise, c'est de donner à l'actionnaire le droit à la parole. Ou de lui permettre d'agir au-dessus des dirigeants de l'entreprise une énorme épée de Damoclès: l'examen spécial. Si les parlementaires, qui examinent actuellement ces questions, donnent leur bénédiction, il suffira de représenter 0,5% du capital-actions (au lieu de 10%) pour se plaindre auprès des tribunaux et forcer un juge à désigner un contrôleur qui mettra son nez dans les papiers de la société.

Le seuil pour convoquer une assemblée générale pourrait aussi chuter à 2,5% du capital-actions (contre 10% aujourd'hui). Quant à l'inscription d'un point à l'ordre du jour, il serait possible si des actionnaires pesant 0,25% du capital ou des voix le réclamaient. Cela cristalliserait une évolution aujourd'hui déjà bien entamée.

D'ailleurs, relève Rashid Bahar, avocat chez Bär & Karrer à Zurich et professeur associé à la Faculté

de droit de l'Université de Genève, alors que le seuil pour exercer ce dernier droit, fixé par le code des obligations à 10% du capital-actions ou 1 million d'actions (à leur valeur nominale), a été baissé par beaucoup de sociétés suisses cotées. Chez Nestlé, ce seuil est fixé à 0,15% du capital-actions, ce qui représente toujours un investissement considérable.

Enfin, il ne sera peut-être plus nécessaire de faire le pèlerinage de Zurich pour participer aux assemblées générales: un jour, grâce aux médias électroniques, l'actionnaire pourra participer à ces réunions depuis sa ville de résidence, voire depuis son salon. Vivent les cyber-AG!

Les actionnaires devraient-ils avoir encore plus de droits? «En théorie, estime Rashid Bahar, ils ont beaucoup de droits. En pratique ils laissent le soin au conseil d'administration et à la direction générale de préparer les assemblées. La question importante, c'est de leur faciliter l'exercice de leurs droits, par exemple en leur assurant une information adéquate et standardisée, non seulement sur les questions financières, mais aussi sur les facteurs plus qualitatifs, le gouvernement d'entreprise par exemple.»

Le droit aux renseignements est un autre domaine où l'exercice des droits des actionnaires doit être facilité, estime encore ce juriste. Par exemple? «En fixant une période, avant l'assemblée, pour qu'ils posent leurs questions, et en assurant la diffusion des réponses pendant l'assemblée générale. Il serait aussi envisageable de donner aux actionnaires ayant inscrit un point à l'ordre du jour la possibilité de joindre au matériel de vote un bref exposé des motifs.▲



5 zones d'investissement 13 nouveaux ETFs Une banque, qui vous rapproche des marchés émergents

Les ETFs du Credit Suisse – Expect Expertise

Les ETFs du Credit Suisse conjuguent de nombreux avantages: potentiel de rendement intéressant, transparence accrue, liquidité optimale, faibles coûts. Ils constituent un complément idéal dans un portefeuille traditionnel. Ce potentiel, vous pouvez encore plus l'exploiter aujourd'hui grâce aux nouveaux ETFs en actions essentiellement axés sur les marchés émergents. Etoffée de 13 nouveaux venus, notre gamme d'ETFs comprend désormais 41 fonds. Ainsi, vous pouvez réellement profiter de tous les avantages que présentent ces solutions sans passer à côté de nouvelles opportunités. Pour obtenir de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter au 044 333 68 68* ou consultez notre site à l'adresse

csetf.com

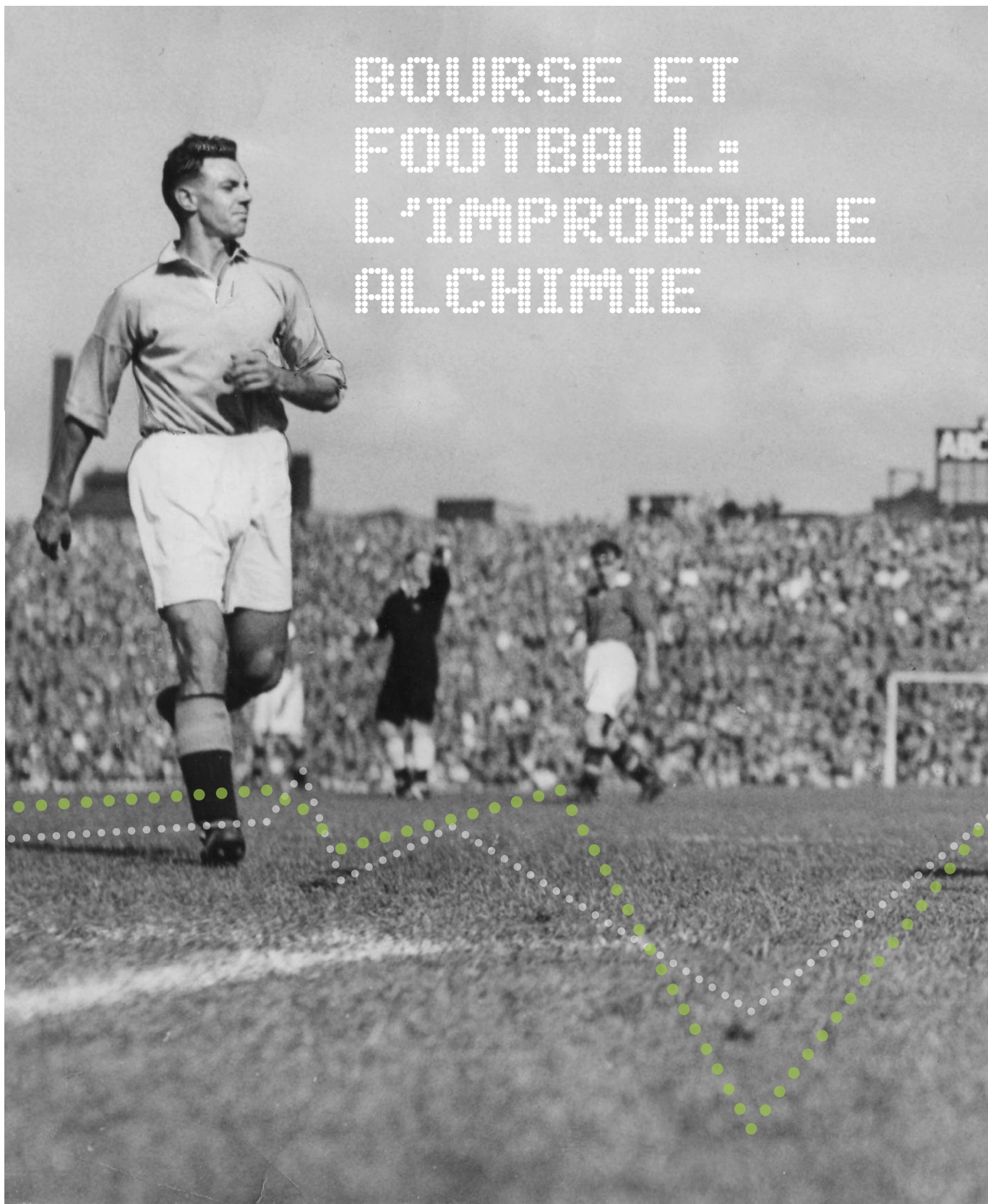
Nom de l'ETF	N° de valeur	ISIN	Code Bloomberg
CS ETF (IE) on MSCI EM EMEA	11476333	IE00B5W0VQ55	CSEMEM SW
CS ETF (IE) on MSCI Russia	11476335	IE00B5V87390	CSRU SW
CS ETF (IE) on MSCI South Africa	11476336	IE00B4ZTP716	CSZA SW
CS ETF (IE) on MSCI EM Asia	11476346	IE00B5L8K969	CSEMAS SW
CS ETF (IE) on MSCI India	11476343	IE00B564MX78	CSIN SW
CS ETF (IE) on MSCI Korea	11476344	IE00B5W4TY14	CSKR SW
CS ETF (IE) on MSCI Taiwan	11476345	IE00B5VL1928	CSTW SW

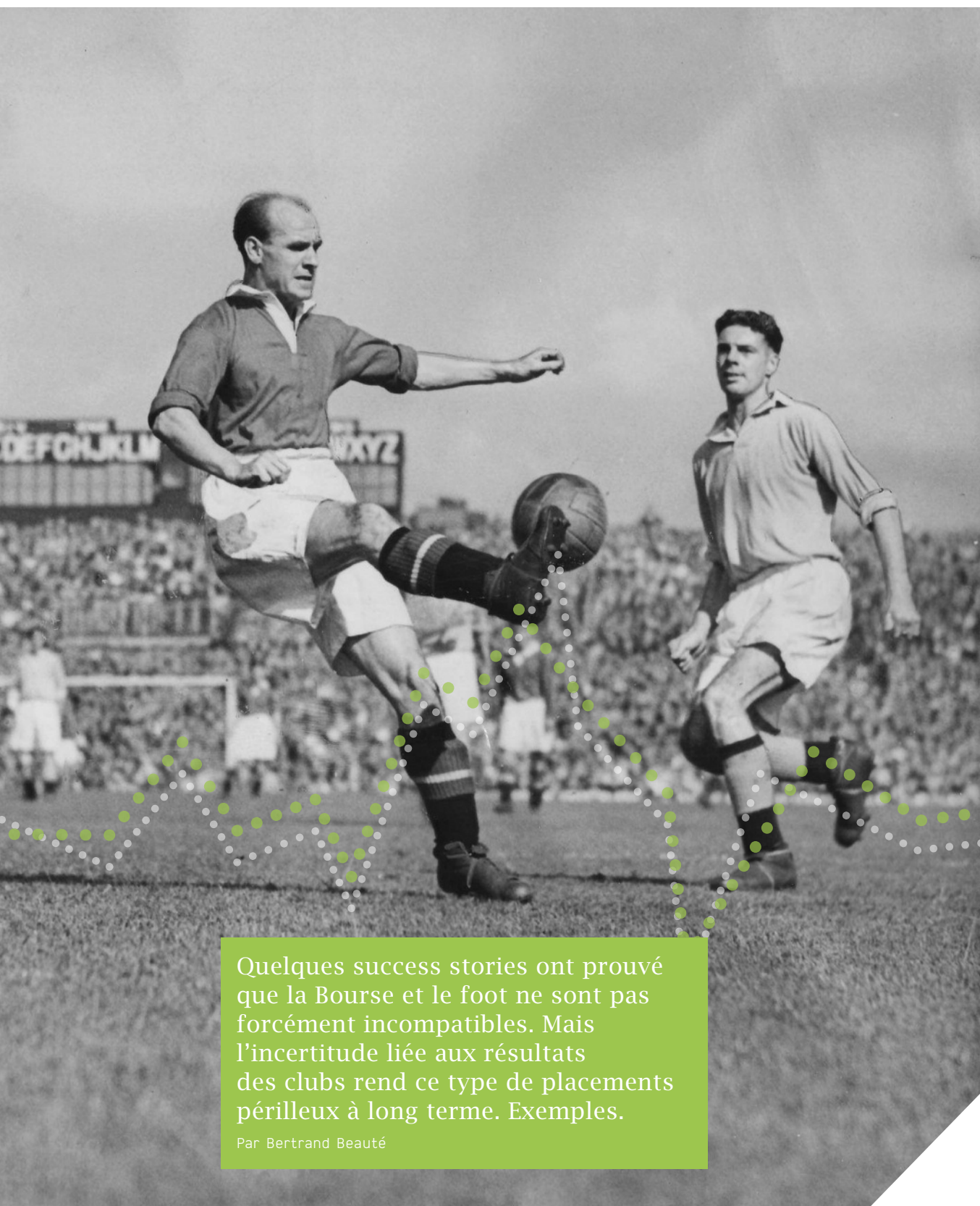
Nom de l'ETF	N° de valeur	ISIN	Code Bloomberg
CS ETF (IE) on CSI 300	11476342	IE00B5VG7J94	CSCSI3 SW
CS ETF (IE) on MSCI EM Latin America	11476337	IE00B5KMFT47	CSEMLA SW
CS ETF (IE) on MSCI Brazil	11476338	IE00B59L7C92	CSBR SW
CS ETF (IE) on MSCI Chile	11476340	IE00B5NLL897	CSCL SW
CS ETF (IE) on MSCI Mexico Capped	11476341	IE00B5WHFQ43	CSMXCP SW
CS ETF (IE) on MSCI Australia	11476347	IE00B5V70487	CSAU SW



Les fonds mentionnés dans la présente publication sont des fonds de placement de droit irlandais. Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zurich, en est le représentant en Suisse. Credit Suisse SA, Zurich, est l'agent payeur en Suisse. Les souscriptions ne sont valables que sur la base du prospectus de vente en vigueur et du dernier rapport annuel (ou, le cas échéant, semestriel si celui-ci est plus récent). Le prospectus, le prospectus simplifié, les statuts et les dispositions contractuelles ainsi que les rapports annuels et semestriels peuvent être obtenus gratuitement auprès de Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zurich, et auprès de toutes les banques de Credit Suisse Group SA en Suisse. Les indices, marques et marques de service mentionnés sont la propriété intellectuelle des fournisseurs d'indices correspondants et/ou de leurs donneurs de licence. Ils ont fait l'objet d'une concession de licence en vue de leur utilisation émise par Credit Suisse Fund Management Company (Ireland) Limited. Les fonds mentionnés ne sont ni financés, ni soutenus, ni promus par les fournisseurs d'indices correspondants. LES FOURNISSEURS DE FONDS NE FOURNISSENT AUCUNE GARANTIE ET DÉCLINENT TOUT RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE L'UN DES FONDS MENTIONNÉS OU D'UN INDICE SUR LEQUEL L'EDIT FONDS SE BASE. ILS NE FOURNISSENT AUCUNE RECOMMANDATION QUANT À L'OPPORTUNITÉ DU NÉGOCE AVEC LES FONDS CORRESPONDANTS. Le prospectus des fonds concernés contiennent une description détaillée des relations entre le fournisseur d'indice, Credit Suisse Fund Management Company (Ireland) Limited et les fonds en question. *Nous attirons votre attention sur le fait que les entretiens sur nos lignes téléphoniques sont enregistrés. Lors de votre appel, nous partons du principe que vous approuvez cette pratique commerciale.

BOURSE ET FOOTBALL: L'IMPROBABLE ALCHIMIE





Quelques success stories ont prouvé que la Bourse et le foot ne sont pas forcément incompatibles. Mais l'incertitude liée aux résultats des clubs rend ce type de placements périlleux à long terme. Exemples.

Par Bertrand Beauté

LESLIE MILLMAN

«Investir dans des clubs de football cotés en Bourse, c'est sportif!» Ce bon mot d'un analyste romand n'est pas usurpé. Une défaite, un carton rouge, un tackle appuyé ou encore un penalty raté et une valeur peut s'effondrer. «L'incertitude inhérente au sport colle mal avec la nécessité pour les investisseurs d'établir des prévisions, tranche Frédéric Bolotny, économiste au Centre de droit et d'économie du sport de Limoges (CDES). La Bourse aime parier sur la certitude de revenus futurs, pas sur la loterie que représentent, par exemple, les tirs aux pénaltys.»

Une défaite provoque une baisse de 0,7% du titre

Une condition a priori incompatible avec les clubs de football, dont les revenus sont directement liés aux résultats sportifs. En avril dernier, la Bourse de Paris a largement sanctionné le titre OL Groupe (OLG.PA), suite à l'élimination de l'Olympique lyonnais de la prestigieuse Ligue des champions. Le lendemain de sa défaite [3-0 face au Bayern de Munich] le titre s'effondrait de 10% en une journée. En cause, un manque à gagner estimé à 6,4 millions d'euros. L'histoire ne dit pas si une victoire aurait entraîné une hausse de +10% du titre, mais il est légitime de le supposer.

Fin mai 2009, suite à sa victoire en Coupe d'Italie qui lui a permis de décrocher une lucrative place en Coupe d'Europe, la Lazio de Rome (LSN) voyait son titre bondir à près de 0,40 euro, contre 0,30 euro un mois plus tôt (+33%). Le 20 juin 2009, un mois

jour pour jour après la victoire, le titre retrouvait sa valeur initiale de 0,30 euro... «Les actions des clubs cotés sont extrêmement volatiles, confirme Frédéric Bolotny. Cela permet sans doute de réaliser des coups en pariant sur les résultats, un peu à la manière des paris sportifs, mais cela n'offre pas une vision rassurante à plus long terme, ce qui décourage les investisseurs.»

Selon une étude de l'Université Paris I, réalisée en 2005 sur les clubs anglais, un match gagné par un club coté entraîne dès le lendemain une surperformance de 0,5% de son titre. A contrario, une défaite provoque une décote de 0,7%. Les auteurs de l'étude précisent que cette fluctuation est d'autant plus marquée que le match est important. Une qualification ou une élimination d'une coupe européenne, par exemple, engendre des variations plus élevées. Par ailleurs, le renvoi d'un entraîneur jugé non performant par la presse sportive provoque, par exemple, une hausse de 4% du cours.

Pour autant, acheter des actions d'un club de football est-il toujours un mauvais investissement à long terme? Les sceptiques du mariage Bourse-foot énumèrent les nombreux échecs de cette alliance improbable: le Grasshopper Zurich, un temps coté à la Bourse suisse, fut radié à sa demande en 2001, suite à une grave crise financière. En France, l'action OL Groupe, introduite à 24,2 euros en janvier 2007, se négocie aujourd'hui entre 7 et 8 euros. En Angleterre, Nottingham Forest et Leicester City ont été retirés de la cotation après la chute abyssale de leurs cours. En Italie, les actions de la Lazio de Rome (SSL) se négocient à moins d'un euro, contre 21,53 euros lors de l'introduction...

Néanmoins, il existe à côté de ces échecs de vraies réussites boursières. Lors de son entrée en

Bourse en juin 1991, le titre Manchester United valait 16,67 livres. Dix ans plus tard, il s'échangeait à 171,67 livres. Ironie du sort, le club anglais a été racheté en 2005, après une OPA, par l'américain Malcom Glaser qui l'a immédiatement retiré de la Bourse. «Le succès de Manchester United est l'arbre qui cache la forêt, estime Frédéric Bolotny. Ce club repose sur une marque mondiale, quasiment inégalée dans le monde du sport, qui lui permet de déconnecter en partie ses résultats financiers de ses résultats sportifs. Qu'il y ait victoire ou défaite, Manchester continue de vendre des maillots dans le monde entier, ce qui n'est pas le cas de ses concurrents moins connus.»

Pris dans leur ensemble, le cours des clubs de football a vécu une envolée spectaculaire, sur la période 1995-2000, affichant au plus fort de la hausse, en 1997, une valeur cumulée cinq fois supérieure à celle de leur introduction. Mais l'explosion de cette bulle en 2000 a entraîné une chute brutale jusqu'en 2003, les actions retrouvant alors leur valeur de 1995. Depuis, les variations sont modestes. Si les titres dans leur ensemble ne chutent plus, ils n'augmentent pas de manière significative sur le long terme (voir le graphique en p. 75).

«Globalement, la performance des clubs européens cotés en Bourse (une trentaine) est actuellement médiocre, lâche Caroline Grinda, cogérante du fonds «Actions loisirs et sports» de la société française Conseil plus gestion. Surtout, leur volatilité demeure très élevée. En effet, les performances financières sont corrélées aux résultats sportifs et aux transferts des joueurs.»

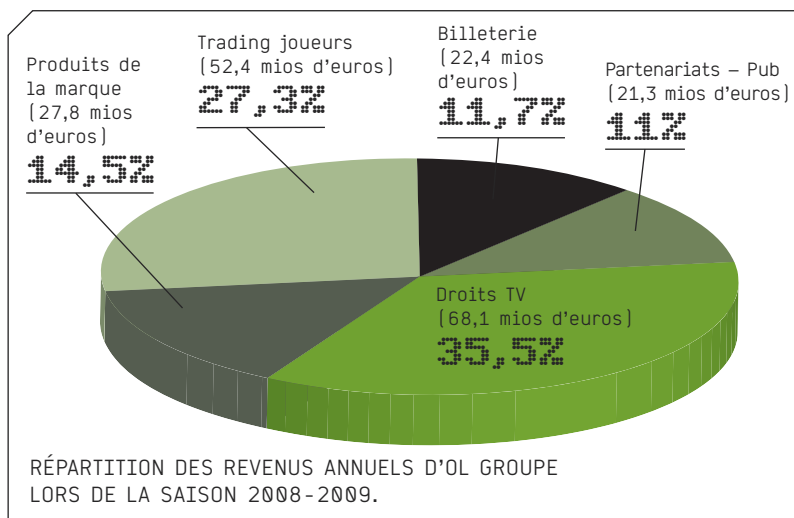
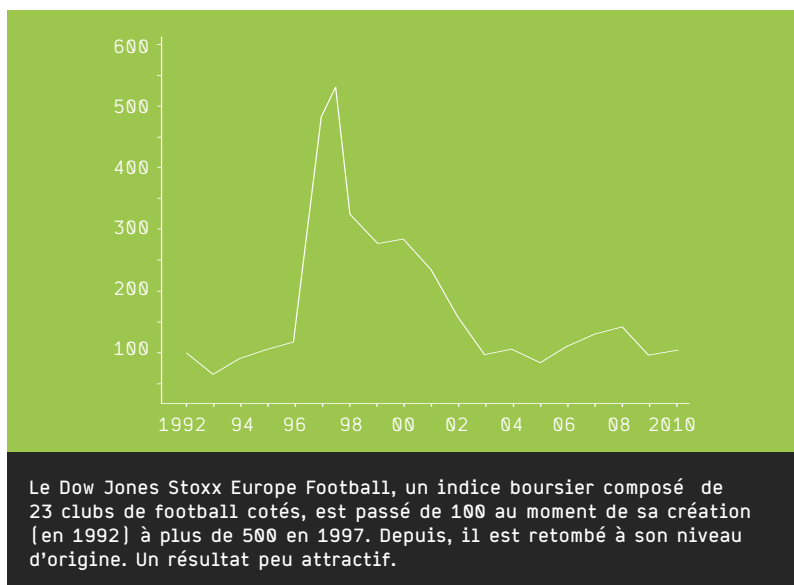
Afin de décorrélér le plus possible leur valeur des résultats sportifs, les clubs diversifient leurs activités. En marge du football, OL

Groupe a lancé de nombreuses filiales, telles qu'OL images, qui gère OL TV, OL santé jeunes (une mutuelle santé), ou encore M2A, une unité spécialisée dans les objets publicitaires. Par ailleurs, la société a vendu plusieurs licences permettant à d'autres entreprises d'utiliser sa marque. Une auto-école OL, des bouteilles de vin OL, des salons de coiffure OL ont ainsi vu le jour. Au total, les produits de la marque ont généré lors de la saison 2009-2010 un chiffre d'affaires de 28,2 millions d'euros, en progression de 1,4% par rapport à la saison précédente.

Pour les analystes, ces activités hors rectangle vert demeurent trop faibles, comparées aux revenus directement liés au domaine sportif. 49% du chiffre d'affaires d'OL Groupe (hors ventes de joueurs) proviennent des droits TV, directement indexés sur les résultats sportifs, et moins de 30% pour Manchester United. «Dans ce contexte, nous estimons que la valorisation d'OL groupe, ainsi que celle d'autres acteurs, est encore trop chère. Surtout la volatilité demeure très élevée», souligne la gestionnaire de fonds Caroline Grinda.

En matière de diversification, l'exemple à suivre est un groupe danois peu connu: Parken Sport & Entertainment (PARKEN). Ce holding propriétaire du FC Copenhague – un club sportivement limité à l'échelle européenne – dégage une majorité de ses revenus d'activités extrasportives, tels l'immobilier, l'organisation de spectacles dans son stade ou encore l'exploitation de centres de loisirs. Après son introduction sur le marché en 1997, Parken a vu son titre flamber jusqu'à 766% sa valeur initiale en 2007. Mais depuis, la crise économique est passée par là et le titre a sombré.

C'est néanmoins la voie que cherche à suivre Jean-Michel Aulas, l'émblématique président de l'Olym-



pique lyonnais, qui rêve de bâtir OL Land. Ce projet quelque peu mégalomane prévoit, outre la construction d'un stade de 60'000 places, l'édification de plusieurs immeubles de bureaux, une grande surface, deux hôtels, un espace de loisirs et un musée, qui devraient permettre à l'OL d'engranger 50 à 60 millions d'euros supplémentaires chaque année.

«Le Club lyonnais cherche à diversifier ses résultats en construisant ce stade. C'est une bonne idée, estime Caroline Grinda. Mais, le projet financier est très im-

portant et inclut par conséquent des risques non négligeables, ce qui ne nous incite pas à investir dans la valeur.» De plus, OL Land a pris du retard. L'enceinte qui devait ouvrir ses portes en 2010 n'existe pour l'heure que sur la planche à dessin. Au mieux, elle sera inaugurée fin 2013. «Ce jour-là, investir dans OL Groupe sera peut-être devenu une bonne idée, avance Frédéric Bolotny. Mais on ne pourra plus vraiment parler de club de football. OL Groupe sera devenu une société hybride d'entertainment et de location de surfaces.» ▲

Marchés incertains: comment investir?

Le marché bouge peu depuis le début de l'année et reste difficilement lisible. Comment faire pour rester actif avec ses placements? Voici quatre stratégies.

Après s'être effondrée de moitié durant la crise, de fin 2007 à mars 2009, la Bourse est remontée de 50% jusqu'à fin 2009. Mais depuis, le marché bouge peu et reste dans une bande de plus ou moins 10-15%, comme l'explique Jürg Schwab, directeur du trading floor de Swissquote: «Il y a très peu de mouvement sur la Bourse et la volatilité demeure basse. Les gens gardent leur cash car ils ne savent pas vraiment comment investir.»

Il y a certes une reprise, mais les dettes des Etats pèsent lourd sur le commerce, sans parler de l'incertitude liée au cours de l'euro. Les médias alternent bonnes et mauvaises annonces et

les spécialistes oscillent entre optimisme et pessimisme. Résultat: l'évolution de la Bourse est difficilement lisible, et les investisseurs ne savent pas quand entrer sur le marché.

Des stratégies existent pourtant pour diminuer cette incertitude et des techniques, plus risquées, permettent de profiter des petites fluctuations toujours présentes sur le marché. Car si les indices boursiers sont relativement calmes, les actions individuelles et d'autres produits financiers peuvent montrer des variations intéressantes. Démonstration en quatre exemples, du plus conservateur au plus spéculatif.

1. INVESTIR PETIT À PETIT

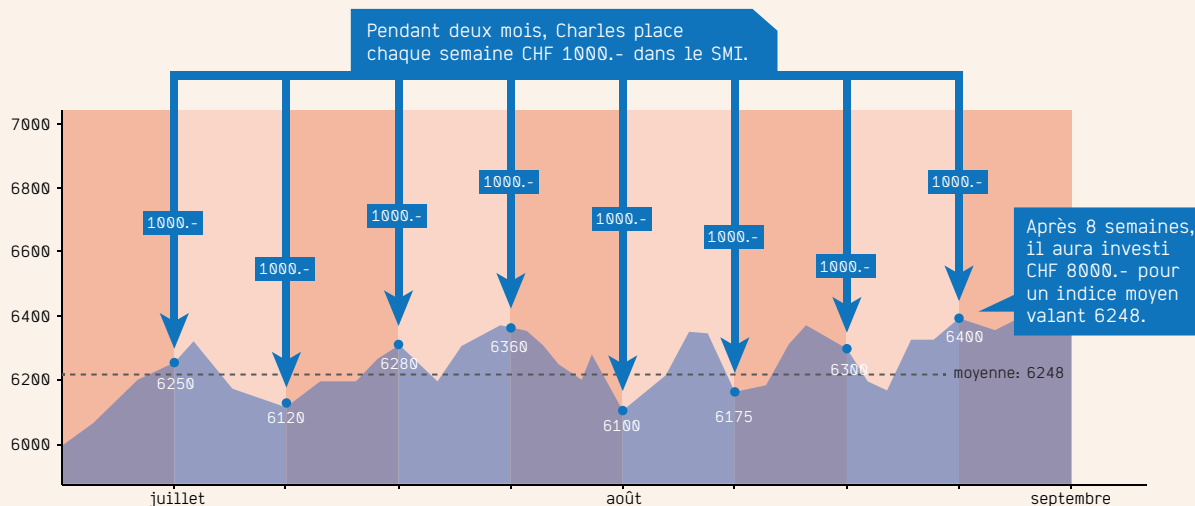
Difficile de savoir quand ré-entrer sur le marché. Les indices boursiers remontent, mais peuvent facilement rechuter. De nombreuses personnes n'osent pas réinvestir de peur de louper le bon moment. Elles restent indécises et gardent leur cash.

Un moyen simple existe pour lever cette angoisse: investir petit à

petit, semaine après semaine, et répartir sur quelques mois les instants où l'on entre à nouveau sur le marché.

«Au lieu de se demander sans cesse quand investir d'un coup, engagez une petite somme régulièrement chaque semaine, que ce soit sur un plan d'épargne, des

fonds de placement ou des titres, explique Jürg Schwab. On réduit ainsi le risque d'entrer au mauvais moment. C'est une diversification des risques non pas géographique ou par secteur, mais temporelle.» Sur la plateforme Swissquote, des outils permettent de le faire de manière automatique.



Investir une petite somme chaque semaine réduit le risque du timing.

2. VENDRE UNE OPTION PUT

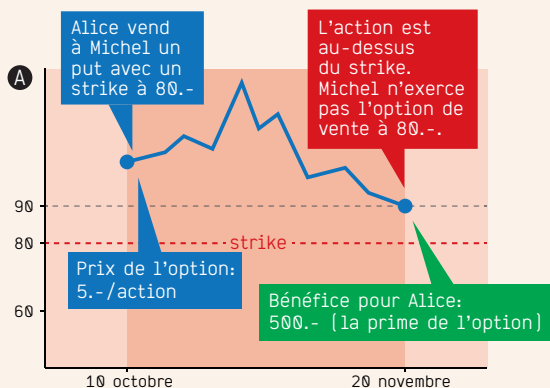
Vendre une option put permet de jouer sur deux tableaux. A la base, on espère que le titre va monter au-delà du strike (le prix d'exercice). Dans ce cas, la personne à qui l'on a vendu l'option n'exercera pas son droit de vendre l'action au prix du strike. Résultat: on empoche la prime de l'option – un petit plus obtenu sans échanger d'actions ni engager beaucoup d'argent.

Bien entendu, l'inverse reste possible: si le titre descend au-dessous du strike, l'acheteur exerce son droit et il faut acquérir ses actions au prix d'exercice. Leur coût effectif correspond alors au prix du strike moins la prime encaissée. Si l'on vend tout de suite ces actions, cela peut se traduire en une perte.

Mais rien ne nous oblige à vendre. S'il s'agit d'un titre que l'on veut de

toute façon posséder dans son portefeuille à long terme, on le garde. Et s'il finit par remonter plus tard, on n'aura pas subi de perte nette – mais seulement raté l'occasion d'avoir acquis l'action à plus bas prix.

«La vente d'un put nécessite de bloquer une somme comme garantie, rappelle Jürg Schwab. Mais mieux vaut l'utiliser ainsi que de le laisser dormir sous forme de cash!»



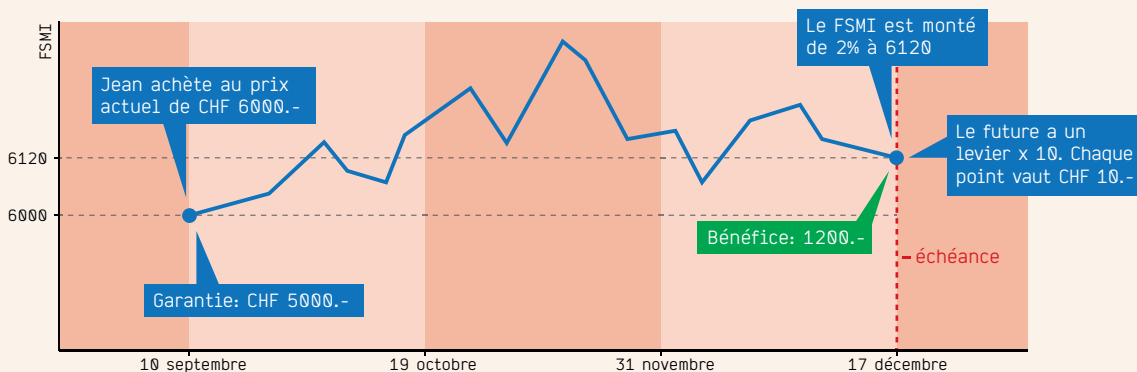
L'option donne le droit de vendre 100 actions à CHF 80.- pendant un mois jusqu'au 19 novembre. Vendre une option put permet de miser sur les deux tableaux: empocher la prime de l'option si le titre monte (A), ou garder les actions à long terme (B).

3. JOUER AVEC LES FUTURES

Encore davantage spéculatifs, les futures utilisent un effet de levier pour profiter de petites fluctuations sur un marché peu volatil. On s'engage alors à acquérir le future à une date donnée (quatre fois par an) pour un prix fixé à l'avance. Ce dernier dépend du sous-jacent, par exemple un

indice boursier comme le SMI. Les futures du SMI (FSMI) valent dix fois l'indice et offrent ainsi un levier de dix: si le SMI est monté de 1 point, le bénéfice correspondra à une augmentation de 10 francs. On peut fermer la position, c'est-à-dire vendre le future, à tout moment.

Bien entendu, un indice qui aura baissé à l'échéance se traduira par une perte... Pour spéculer à la baisse, on peut faire l'inverse et vendre le future au lieu de l'acheter (voir «L'art de spéculer à la baisse», Swissquote Magazine juillet 2010, p. 76).



Le future permet de spéculer sur de petites variations. Avec une garantie de CHF 5000.-, une augmentation de 2% résulte en un rendement de 24%.

4. SPÉCULER SUR LE MARCHÉ DES CHANGES

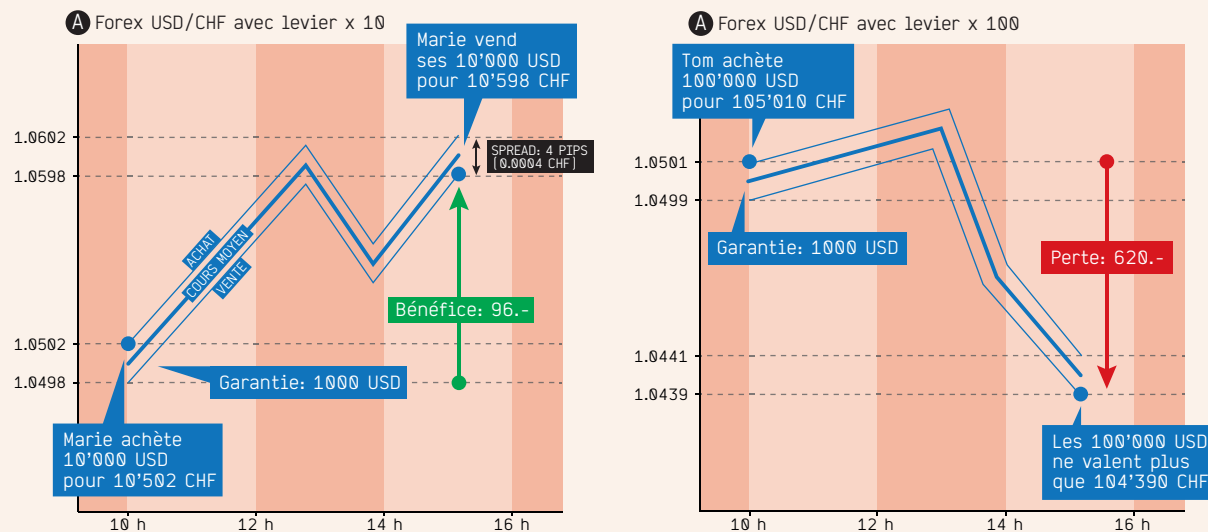
«Si les Bourses sont calmes, il est simple d'explorer d'autres marchés qui bougent davantage et sont plus volatils. Par exemple, celui des devises (Forex), de l'or ou de l'argent.» On peut alors utiliser des leviers très importants, ce qui place ces opérations dans la catégorie hautement spéculative. «Le levier maximal est de 100 dans le eFOREX, précise Jürg Schwab. Il

sera uniquement utilisé par des intraday traders, qui rentrent et sortent du marché plusieurs fois par jour. Avec des leviers plus bas, on peut jouer sur une échelle de plusieurs jours.»

Ces leviers permettent de profiter des petites fluctuations de cours. FXBook, la plate-forme de Swissquote, permet de définir tous les

ordres automatiques usuels, comme par exemple un «stop», qui réalise la vente dès que le cours atteint un niveau déterminé.

Mais attention: les positions seront fermées dès que les pertes accumulées atteignent la moitié de la limite de crédit. Ce qui, pour un levier x 100, a de grandes chances d'arriver lors d'une journée typique.



[A] Levier de 10: une augmentation du cours d'un centime donne un rendement de 9% sur la garantie de USD 1000.

[B] Levier de 100: une baisse de 0,6 centime suffit pour que la garantie perde plus de la moitié. Le compte est clôturé.

Lexique

Effet de levier

L'effet de levier décrit la démultiplication entre l'argent effectivement engagé et les sommes sur lesquelles on spéculé. Avec un levier de 10, un crédit de seulement 1000.- permet d'investir 10'000.-.

Option put

Acheter une option put assure le droit de vendre un titre (le sous-jacent) à un prix fixé à l'avance. Dans ce cas, la personne ayant vendu le put est obligée d'acheter le titre. Le prix de l'option varie selon le marché. Sur la plate-forme de Swissquote, les commissions sont de CHF 1,50, EUR 1 et USD 1,99 par contrat.

Future

Un future est un contrat engageant un achat ou une vente qui seront réalisés dans l'avenir à une date fixe. Ils se basent sur un sous-jacent tels qu'indice boursier (SMI, DAX, Dow Jones Industrial Average, etc.).

Chez Swissquote, cette opération ne coûte qu'une commission, à partir de 1 euro par contrat.

Garantie

Traiter un future ou une option nécessite de bloquer une garantie (ou «marge»), qui dépend du sous-jacent.

Spread et pips

Sur le marché des changes, le spread est la différence entre le prix d'achat et de vente, mesurée en «pips» (la 4^e décimale). Avec un cours EUR/USD de 1,3000, un spread de 2 donne une cotation achat/vente à 1,2999 – 1,3001. Swissquote propose des spreads compétitifs à partir de 1.8 pips.

Cotation

La cotation achat/vente est donnée par le teneur du marché. L'investisseur achète donc au prix de vente – et vend au prix d'achat.



Décuplez les forces: Investissez dans les certificats «Faktor».

Avec les certificats «Faktor», vous pouvez suivre la tendance à long terme ou profiter de l'évolution du cours du sous-jacent à court terme selon vos attentes de marché et cela sur des actions de l'indice SMI et sur les indices SMI ou DAX. Vous pouvez miser sur une hausse (Long) ou sur une baisse (Short) du sous-jacent. Grâce au facteur choisi (-3 Short/+3 Long), vous participez au résultat de l'évolution du cours de l'action ou de l'indice de façon décuplée.

Vous trouverez plus d'informations et les indications nécessaires pour l'acquisition de certificats «Faktor» sur www.zertifikate.commerzbank.ch. Pour plus de renseignements, veuillez nous contacter au numéro suivant 0800 11 77 11 ou par e-mail derivatives.swiss@commerzbank.com

Valeur	Sous-jacent
11656082	Faktor Triple Long SMI Index
11380768	Faktor Triple Long ABB Index
11380769	Faktor Triple Long Actelion Index
11380770	Faktor Triple Long Adecco Index

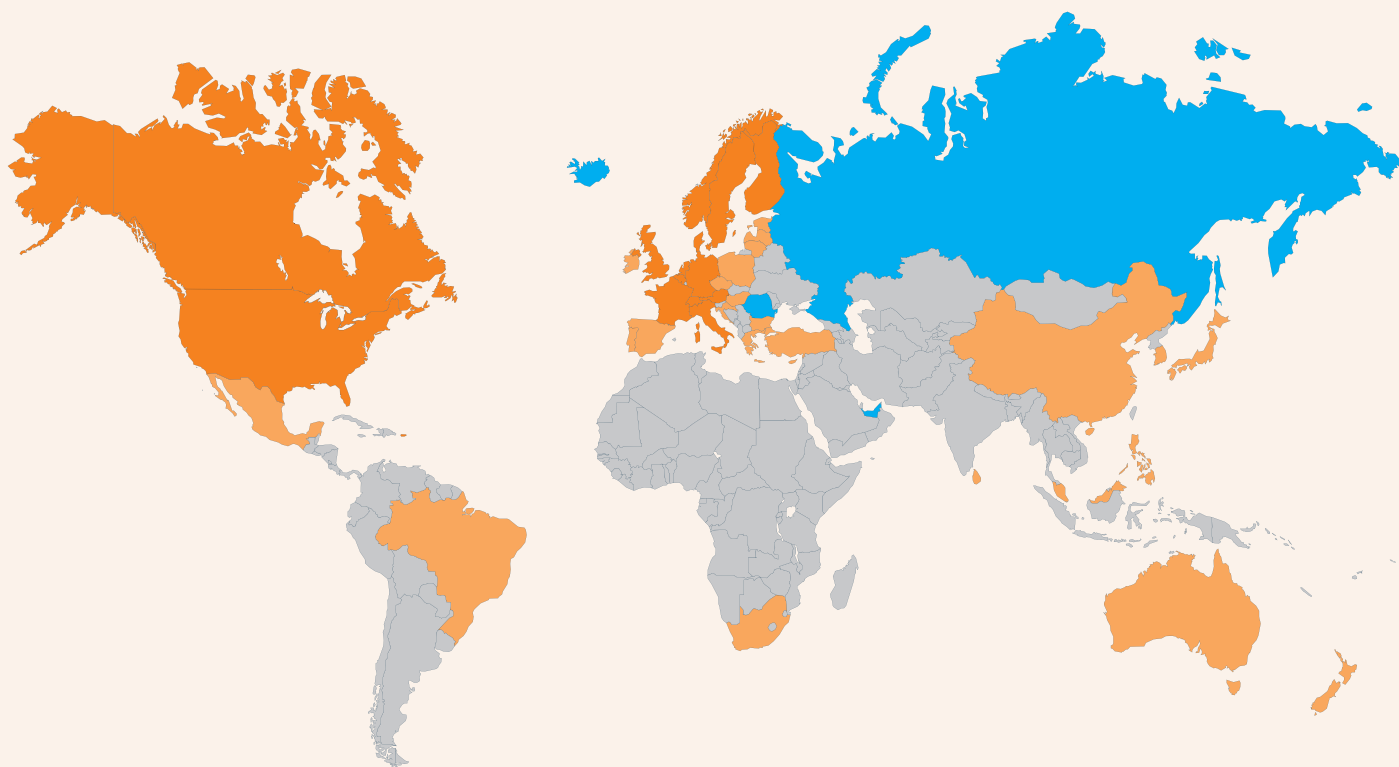
 **PRODUITS STRUCTURÉS**
SALON 2010

20 + 21 Octobre 2010 Kongresshaus Zurich

Nous nous réjouissons de votre visite à notre stand K1.

Grandissons ensemble

LA CARTE DE TRADING GLOBAL DE SWISSQUOTE



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

MAIS SWISSQUOTE OFFRE BIEN PLUS ENCORE

- | | | | |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Portail d'information swissquote.ch avec service en temps réel gratuit pour les clients de la banque. | <ul style="list-style-type: none"> • Négocier d'actions en temps réel sur les principales places boursières mondiales (cf. carte). | <ul style="list-style-type: none"> • Fundshop: plus grande plate-forme suisse de négociation de fonds de placement (plus de 5500 produits en ligne). | <ul style="list-style-type: none"> • Devises: négociation sur devis (spot, terme, swap, options). |
| <ul style="list-style-type: none"> • Outils innovants pour la gestion patrimoniale privée (ePrivate Banking) et/ou l'analyse de titres. | <ul style="list-style-type: none"> • Négocier d'options et de futures en direct sur les principaux marchés à terme (Eurex, CME – Chicago Mercantile Exchange, ISE – International Securities Exchange). | <ul style="list-style-type: none"> • Négocier d'obligations (plus de 9000 produits). | <ul style="list-style-type: none"> • Dépôts à terme et placements fiduciaires. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Compte bancaire en temps réel multi-monnaies, compte dépôts titres, service de paiements en ligne, négociation de papiers-valeurs à prix discount. | <ul style="list-style-type: none"> • Négocier en temps réel de warrants et autres produits dérivés ou structurés (Schoach, Euwax). | <ul style="list-style-type: none"> • 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). | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Compte d'épargne innovant. | |



LargeNetwork

www.LargeNetwork.com

LargeNetwork
Press agency
6, rue Abraham-Gevray
1201 Geneva, Switzerland

+41 22 919 19 19
www.LargeNetwork.com





...ABONNEMENT...SWISSQUOTE...MAGAZINE...ABONNEMENT...

....Les 6 prochains numéros...livrés à domicile...pour seulement CHF 40.-.....

- S'abonner en ligne à l'adresse www.swissquote.ch/magazine/f/
- Ou en remplissant le formulaire ci-dessous (pour la Suisse seulement).

En m'abonnant, je recevrai les 6 prochains numéros pour la somme de CHF 40.-

Madame / Mademoiselle / Monsieur

Nom

Prénom

Entreprise

Rue, N°

NPA, Lieu

Téléphone

E-mail

Date / Signature

**Coupon
à retourner à**
Swissquote Magazine
Ch. de la Crétaux 33
1196 Gland, Suisse
F +41 44 825 88 89

DESIGN

La lumière sous un jour nouveau

Stimulés par le développement des technologies d'éclairage, dont le LED, les designers de luminaires débordent de créativité. Zoom sur les dernières tendances du marché.

Par Emilie Veillon



«HORSE LAMP»
DE MOOOI
prix: 4'975.-
www.moool.com



«SIRCHESTER»
DE SERRALUNGA
(laisse échapper
un halo lumineux)
prix: 1'430.-
www.serralunga.com

On assiste ces dernières années à une frénésie créatrice dans le secteur de l'éclairage. L'émergence de nouvelles technologies et matériaux, mais aussi la disparition programmée de l'ampoule à incandescence (lire l'encadré ci-contre) incitent les designers de luminaires à multiplier les innovations.

La lampe minimaliste est l'une d'entre elles. Epurée et discrète grâce à l'utilisation de LED (diodes électroluminescentes, de l'anglais Light-Emitting Diode) très peu volumineuses, elle introduit de nouvelles proportions dans les intérieurs. C'est le cas par exemple de la suspension «Miyako» de Danese, qui peut être positionnée au-dessus d'une table, seule ou en composition alignée. De forme rectangulaire, elle ne mesure que 5 cm d'épaisseur tout en diffusant une lumière intense et directe à très faible consommation d'énergie.



«TRESS»
DE FOSCARINI
prix: 1'026.- [110 cm]
ou 1'757.- [195 cm]
www.foscarini.com

Banc de jardin, cache-pot ou table se dotent d'une fonction lumineuse

Moins révolutionnaire dans son concept, la lampe dite sculpturale cède également à l'innovation. Trônant dans une pièce, elle a principalement une vocation décorative. A l'image de l'imposant lampadaire «Horse Lamp» de Moooi, un cheval grandeur nature dont la tête est coiffée d'un abat-jour. Ou encore du modèle «Tress» de Foscarini, constitué d'un ruban en fibre de verre tressée, enroulé autour d'un support cylindrique qui comporte deux sources lumineuses, l'une pour lire en bas, l'autre pour un éclairage d'ambiance en haut. «Ce type de luminaire est aujourd'hui un vaste champ d'expérimentation pour les designers. Ils n'hésitent plus à intégrer des matériaux inattendus, comme la fibre de carbone, voire même le ciment»,

note Jean-Pierre Goumaz, propriétaire du showroom de mobilier et luminaire contemporain du même nom à Lausanne.

MEUBLES AVEC LED INTÉGRÉ

Parallèlement aux lampes proprement dites, des meubles et des objets avec LED intégré s'imposent depuis quelques saisons dans les collections des fabricants. Banc de jardin, cache-pot ou table se dotent ainsi d'une fonction lumineuse, tel l'impressionnant fauteuil Chesterfield en plastique «Sirchester» de Serralunga, qui laisse s'échapper un halo lumineux tamisé.

«A l'avenir, cette intégration des LED ne se fera plus seulement dans des meubles ou des objets, mais aussi dans des éléments architecturaux, comme des pans de murs, des escaliers, des sols et des plafonds», prédit Simon Simos, architecte éclairagiste et professeur à la Haute Ecole d'art et de design de Genève.



«MIYAKO»
DE DANESE
Prix: 392.-
(avec ampoule LED)
www.danese milano.it

Avec le développement en cours des OLED (diodes électroluminescentes organiques), il devient même possible d'émettre de la lumière sans ampoule. Ces diodes forment des surfaces lumineuses de moins de 2 mm d'épaisseur. Tout comme les LED, elles appartiennent à la famille des sources de lumière à semi-conducteurs, mais utilisent des matières organiques composées de carbone et d'hydrogène pour l'émission de lumière. Cette technologie récente suscite d'ores et déjà l'intérêt des designers. A l'occasion du dernier Salon du meuble de Milan, le Britannique Tom Dixon a présenté des prototypes de lampes à suspension plate. Ces «Flat Lamp» sont composées de cadres extrêmement fins. «C'est là tout le potentiel de la technologie OLED, elle peut produire de la lumière uniformément distribuée sur une grande surface de très faible épaisseur, en plastique ou en verre, relève Simon Simos. Ainsi, à l'avenir, il se pourrait que les objets eux-mêmes deviennent lumineux. ▴

LA FIN DE L'AMPOULE À INCANDESCENCE

Le 1^{er} septembre dernier, la Suisse a adopté l'interdiction des ampoules à incandescence, en vigueur dans l'Union européenne. Leur disparition interviendra toutefois progressivement. Dans un premier temps, les ampoules opaques et les ampoules à incandescence jusqu'à 100 W seront interdites. D'ici à 2016, toutes les lampes à incandescence et la plupart des halogènes seront retirés à leur tour du marché.

Trois types d'ampoules à économie d'énergie les remplaceront sur les étals des magasins: les ampoules halogènes économiques dites ECO, les LED (diodes électroluminescentes) et les ampoules à faible consommation de type mini-néon.

going private

Investir en
ligne dans
des PME
et sociétés
Suisses
non-quotées



Photo: Yves Gameau

www.cofundit.com

Réseau dédié de prêts
entre Investisseurs privés
et Entrepreneurs pour
accélérer leur croissance



cofundit

Connecting Minds, Funding Business

Informations et enregistrement info@cofundit.com Cofundit Sarl, Lausanne

VOYAGE

Les mystères du Namib

Entre ses dunes spectaculaires léchées par l'océan Atlantique, ses épaves de bateaux plantées en plein désert, ses petites villes étranglées entre les vagues et le sable, le Namib dégage une atmosphère magique. Voyage dans l'ouest de la Namibie, en Afrique australe. Par Camille Destraz

Dunes dans la région du Hardap en Namibie, photographiées depuis un ballon dirigeable.



C'est le plus vieux désert du monde. Sur 2000 km, les images spectaculaires se succèdent, entre mystère, fournaise et désolation. On peut y admirer les dégradés de couleurs des immenses dunes, y observer des colonies impressionnantes de fous de bassan, de phoques ou de manchots du Cap. Se promener dans une ville fantôme recouverte de sable, ou encore croiser les derniers chevaux sauvages du désert. Des activités étonnantes sont proposées, telles que le vol en montgolfière au-dessus du désert, ou, dans un registre moins écologique mais tout aussi vertigineux: le quad biking pour fendre l'air chaud en roulant d'une dune à l'autre.

Question logement, la Namibie, à l'image de ses voisins l'Afrique du Sud et le Botswana, a parfaitement su répondre à la demande, du backpacker à le lodge ultra-luxe, même en plein cœur du désert. Le tout avec un sens de l'accueil exemplaire. Même à l'extrême nord, on trouve des logements luxueux, qui accueillent un nombre restreint de touristes. Certains camps sont très attentifs à la protection de l'environnement, tout en soutenant des projets locaux. Ces démarches maintiennent un type de tourisme très sain.

LA CÔTE DES SQUELETTES

Tout au nord de la langue de désert qui borde l'océan Atlantique et s'étend jusqu'en Angola, la région a été baptisée Skeleton Coast. En français, côte des Squelettes... C'est en la survolant par avion que l'on saisit la raison de ce nom plutôt macabre! Noyées dans le sable, parfois à des kilomètres de



l'océan, des dizaines d'épaves de bateaux se désintègrent depuis des décennies. Pour se rendre dans le Skeleton Coast national park, il faut obligatoirement se joindre à un safari organisé.

En direction du Kaokoveld, et malgré l'aspect particulièrement inhospitalier de l'endroit, on peut croiser – avec chance et persévérance ! – des éléphants du désert, des lions, des zèbres de montagnes, des girafes, des oryx, ou des rhinocéros

noirs. Même les oiseaux semblent y avoir trouvé leur bonheur, puisque environ 250 espèces ont été recensées.

Quelques points intéressants sont également à visiter dans la région. Mais le périmètre est tellement vaste qu'il faut souvent compter quelques bonnes heures de route. Comme pour aller voir les communautés Himbas, ou encore admirer les gravures de Twyfelfontein taillées dans le grès rouge depuis environ six mille ans.

LA MYTHIQUE DUNE 45

Pour sentir toute la puissance du désert, rendez-vous à la dune 45. Cette dune rouge haute de 150 m doit son numéro fétiche au nombre de kilomètres à parcourir depuis Sesriem, où se trouve l'entrée du site. Le must: partir de son logement de Sesriem à 4 h du matin pour arriver avant l'aube. Et gravir la dune par le côté, à pieds nus dans le sable glacé. Une fois le sommet atteint, tous les efforts sont largement récompensés.



JACK DYSON

Le lever du soleil sur le désert à perte de vue offre un spectacle à couper le souffle. Minute après minute, la couleur des dunes se transforme, passant du violet foncé au mauve, puis tourne aux dégradés de orange, abricot, et rouge. Le temps est suspendu au-dessus de ce décor éblouissant.

Dès que l'astre solaire aura pleinement déployé ses rayons dans le ciel bleu de Namibie (car il faut bien l'avouer, les nuages sont plutôt rares



VAL C.



LOTHAR HEERZOG



THORSTEN WAGNER

dans la région), on procédera à une descente jubilatoire. En marchant, en courant, en sautant, ou en se roulant dans le sable selon l'humeur du moment! Au pied de la dune survivent quelques arbres secs et tordus, pratiquement seuls représentants de la flore locale. Evidemment, le site est un régal pour les photographes en herbe. Quant aux chanceux qui opteront pour la voie des airs, un vol en montgolfière au-dessus de Sossusvlei sera certainement inoubliable.

LÜDERITZ ET SA VILLE FANTÔME

Une atmosphère très particulière se dégage de la ville de Lüderitz. Située au sud-ouest de la Namibie, elle est isolée de tout, prise en sandwich entre l'océan et le désert. La localité la plus proche se trouve à une bonne centaine de kilomètres. Et c'est sur

l'unique route qui y mène que l'on croise, avec un peu de chance, les seuls chevaux sauvages du monde vivant en milieu désertique...

Blottie au cœur du Namib, Lüderitz a conservé son ambiance bavaroise du XIX^e siècle. Enseignes germaniques, brasseries typiques, église luthérienne: on doit parfois se pincer pour réaliser que l'on est bel et bien en Afrique. Ancienne colonie allemande oblige, on ne sera pas surpris de se retrouver à déguster choucroute et saucisses dans une brasserie, Schlagermusik de rigueur pour parfaire l'ambiance!

Côté océan, le port de Lüderitz est régulièrement plongé dans le brouillard, et les colonies d'otaries et de manchots du Cap se bousculent. On

NIELS



LEANNIE ADAMS

peut également y observer des autruches et des flamants roses.

Parmi les endroits fascinants, le village de Kolmanskop vaut le détour. Il suffit de parcourir quelques kilomètres de route pour tomber sur cet ancien centre minier diamantifère, qui fut abandonné dans les années 1950. Maisons, hôpital, bowling, théâtre, casino, école, salon de thé: tout est là, et certaines habitations sont envahies par les sables du Namib jusqu'au plafond. Une véritable ville fantôme. La légende dit qu'à l'époque de la construction de Kolmanskop, il suffisait d'attendre que la lune brille dans le ciel pour voir les diamants étinceler sur le sable. Une fois le réservoir épuisé, les gens se sont déplacés. Mais la zone sud de Lüderitz fait toujours partie des grandes zones diamantifères interdites au public, gardant jalousement les derniers recoins mystérieux du Namib... ▲

CONSEILS PRATIQUES

Il est tout à fait possible de réserver un vol soi-même jusqu'à Windhoek (plusieurs compagnies, dont Swiss, desservent la capitale après deux escales) et de visiter la Namibie avec une voiture de location. Mais certaines zones seront difficiles d'accès, comme la réserve de Skeleton Coast, et les routes parfois cabossées présentent un risque élevé de crevaisson au milieu de nulle part!

Pour être bien encadré, bénéficier de l'expérience d'un guide et se laisser porter dans ce pays incroyable, il existe de nombreuses possibilités de tours organisés.

Depuis la Suisse, l'agence Swissafrican basée à Zurich est tenue par un couple qui connaît parfaitement l'Afrique australe. Les deux passionnés proposent notamment des voyages en Namibie sur mesure. In-

formations sur www.swissafrikan.ch, ou au 044 451 40 51. Les familles avec jeunes enfants sont bienvenues.

De son côté, l'agence Jerrycan Voyages à Genève propose des séjours très personnalisés, selon les envies et budgets de chacun. Pas de circuit en groupe, seulement le meilleur de la Namibie, avec préférence pour des lodges confortables nichés dans des lieux magiques. www.jerrycan-travel.ch ou 022 346 92 82

Côté climat, il n'y a pas de contre-indication majeure, mis à part... la chaleur bien sûr, qui peut grimper jusqu'à 40°C entre octobre et mars! Dès avril, le climat devient plus agréable, mais mieux vaut concoc-ter son séjour à l'avance, pour éviter que les meilleurs lodges ne soient complets.

Les valises montent en gamme

Toujours plus pratiques, légères et élégantes, les dernières valises se distinguent par leurs matériaux high-tech et leur conception originale. Conseils de spécialistes pour choisir le bon modèle. Par Geneviève Ruiz



GOODBYE, MR. CHIEF/NEWS.COM

On l'emporte au bout du monde et on y place parfois toutes ses richesses: la valise est l'objet indispensable de chaque voyage, au même titre que la brosse à dent ou les lunettes de soleil. Des modèles basiques «made in China» aux exemplaires ultralégers en polypropylène, la diversité est grande dans ce secteur.

Le marché mondial est dominé depuis quarante ans par l'américain Samsonite et le français Delsey. Alors que Delsey a inventé la valise à roulettes dans les années 1970, Samsonite a pris les devants dans les années 2000 avec l'introduction d'une nouvelle gamme de valises ultralégères (lire en p. 93 la description du modèle Cosmolite). La marque américaine était déjà connue pour la résistance de ses produits, mais cette nouvelle génération lui a permis de prendre le leadership mondial en termes de parts de marché.

La légèreté est devenue le critère numéro un pour les consommateurs

La légèreté, précisément, est devenue le critère numéro un pour les consommateurs. «Ils ne souhaitent plus se casser le dos, observe Elle Steinbrecher chez Manor. Cette mode des valises légères est aussi liée aux contraintes des compagnies aériennes qui deviennent de plus en plus sévères.»

Presque aussi importantes que le poids: les incontournables roulettes. «Elles doivent être au nombre de quatre et multidirectionnelles, souligne Elle Steinbrecher. Leur qualité rend le bagage maniable et facile à transporter.»

SOUPLE OU RIGIDE?

Quant aux couleurs, si le noir ou le bleu marine restent les plus prisées, une tendance aux tons vifs s'est im-

sée ces dernières années, notamment parmi la clientèle plus jeune, avec des roses, des verts, ou des jaune éclatant. «C'est le meilleur moyen pour reconnaître sa valise sur le tapis roulant», note Eric Braunschweig, spécialiste bagage chez Globus.

Les consommateurs hésitent souvent entre une valise souple ou rigide. «Le choix dépend du type de transport utilisé, explique Elle Steinbrecher. Malgré d'immenses progrès dans la solidité des tissus souples, les valises à coque dure restent les plus stables. Pour un voyage en avion, on privilégiera donc le bagage rigide, plus résistant aux chocs et à l'humidité, mais aussi plus sécurisé. Pour un déplacement en train ou en voiture, un matériau souple se révèle plus approprié, car il permet un rangement facile dans les coffres et les compartiments.» ▲

Le marché des valises en chiffres

6 000'000

Le nombre de valises vendues en Suisse l'an dernier.

10

Entre sa sortie d'usine et sa vente au particulier, le prix d'une valise a quasiment été multiplié par 10.

1'000'000'000

Le chiffre d'affaires en euros de Samsonite en 2009

TROLLEY EXTENSIBLE FIBER LITE, LE MUST PLIABLE

Delsey tente de résister à la suprématie de Samsonite, et le fait plutôt bien. Notamment avec son modèle souple Fiber Lite, qui allie une grande légèreté avec une solidité presque égale aux modèles rigides. Une qualité obtenue grâce à des tissus similaires à ceux utilisés pour les gilets pare-balles, ainsi qu'à une structure en fibre de verre ultra-résistante. La Fiber Lite pèse 4 kg pour une capacité de 98 l, extensible à 110 l. Une série de détails la font entrer dans la cour des grandes: coins renforcés, 4 roues silencieuses, poignées de portage moussées ultraconfortables et cadenas TSA (lire l'encadré en p. 93) incorporé. La collection propose aussi des modèles faciles à plier pour être rangés à plat. Idéal lorsqu'on dispose de peu de place.



taille: 77 cm
volume: 98 l + 12 l
poid: 4 kg. Environ
prix: 220.-
www.delsey.com

COSMOLITE SPINNER, LÉGÈRETÉ EXTRÊME

Avec son modèle Cosmolite, Samsonite a accompli un bond technologique. La valise associe une légèreté inédite (2,97 kg pour un volume de 70 l) et une solidité à toute épreuve. Une performance obtenue grâce à la technologie Curv, matériel à base de polypropylène tissé et comprimé. Le design de la coque en coquillage assure une protection supplémentaire contre les impacts. Fabriquée en Allemagne, Cosmolite a remporté le Prix «Best of the Best 2010» du Red Dot Design Award, ainsi que le prix «Henry van de Velde Label 2009» récompensant un Produit innovant en matière de design et de technologie. «La gamme Cosmolite de Samsonite est notre plus gros succès de vente cette année, raconte le spécialiste bagages de la maroquinerie Buzzano à Genève. Malgré son coût élevé, ses qualités séduisent de nombreux clients.»



taille: 68 cm
volume: 70 litres
poid: 2,95 kg
prix: Environ 700.-
www.samsonite.com

PRO-DLX 3 BUSINESS ROLLING TOTE, TAILLÉE POUR LE BUSINESS

Compacte et sobre, la Pro-DLX 3 Business de Samsonite représente la valise idéale de l'homme d'affaires. Grâce à ses dimensions modestes elle peut être prise en cabine, ce qui permet un gain de temps important lors de la récupération des bagages. Son compartiment spécial pour les ordinateurs portables peut être scanné par la sécurité: inutile donc de perdre du temps à déballer ses affaires. Ses pochettes imperméables pour documents et téléphone portable, ainsi que son design élégant intégrant des détails en cuir et en nickel, terminent d'en faire l'objet indispensable des voyages professionnels.



taille: 27 cm
volume: 25,5 l
poid: 3,38 kg
prix: environ 400.-
www.samsonite.com

Les trucs de pro pour faire sa valise

Rouler en tube

Plutôt que de plier ses habits, il faut les rouler en tubes bien serrés. Une technique qui limite les plis. Pour les vêtements qui arriveraient tout de même froissés, prendre avec soi un cintre qui permettra de les suspendre sans attendre.

Placer le plus lourd au fond

Chaussures, livres ou appareils électroniques sont à placer au fond du bagage. Quant aux objets fragiles, il faut les mettre au milieu, ils seront ainsi moins affectés par les chocs.

Multiplier les sacs

Prendre un sac pour chaque paire de chaussures, pour les produits de toilettes, le linge sale ou encore pour ramener les souvenirs. Les affaires sont ainsi protégées et plus facilement retrouvées.

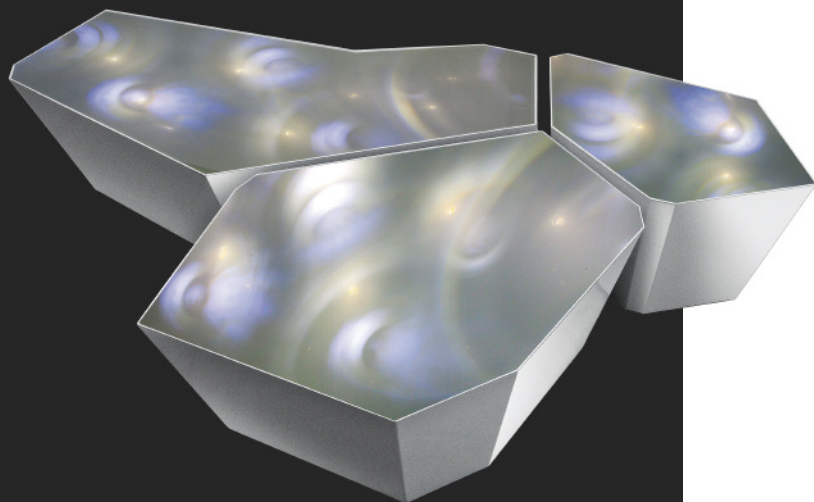
Indiquer son nom

Pour limiter les pertes ou les échanges, les voyageurs recommandent de coller une étiquette sur l'extérieur du bagage, qui indique le nom, le téléphone ou l'e-mail du propriétaire. Il faut éviter d'indiquer son adresse complète pour des raisons de sécurité.

Utiliser un cadenas TSA

Fermer son bagage avec un cadenas limite évidemment les risques de vol. Mais si l'on se rend à l'étranger, certains agents de sécurité sont autorisés à fracturer les cadenas afin de fouiller les bagages. C'est le cas notamment des États-Unis, qui ne dédommagent ensuite pas le propriétaire. La solution pour ne pas voyager avec un bagage ouvert consiste à acquérir un cadenas TSA (Transportation Security Association), doté d'une serrure spéciale que seuls les services de sécurité peuvent ouvrir.

ROUTIQUE



Des Led et des cristaux

Pile dans la tendance du mobilier lumineux, les tables basses Floé de Tomoko Azumi se composent de métal et d'un plateau en verre lamifié. A l'intérieur, des Led projettent de la lumière sur des cristaux Swarovski, créant un effet brillant en surface.

Floé de Tomoko Azumi pour LaPalma
www.lapalma.it

12'000.-



Souris urbaine

Les vieux cadres photo trônant sur les bureaux doivent faire face à une concurrence bien plus ludique. La souris d'Urban Factory dispose d'un écran sur son dos, sur lequel les images défilent.

Photo Mouse d'Urban Factory
www.urban-factory.com

50.-



Un réveil éclairé

Les réveils traditionnels font sursauter bien des dormeurs chaque matin. Toujours plus nombreux sur le marché, les simulateurs d'aube peuvent représenter une agréable alternative. Le fabricant anglais Lumie propose plusieurs modèles, dont le très sophistiqué Lumie 300. S'éclairant progressivement, l'appareil simule le lever et le coucher du soleil. Il fait également office de radio et de lecteur MP3.

Lumie 300
www.lumie.com

389.-



Bijou roulant

C'est au guidon du Teammachine SLR01 que les champions du monde de cyclisme Cadel Evans et Alessandro Ballan ont entamé la saison 2010. Fidèle à sa tradition d'orfèvre des deux-roues, la firme suisse BMC Trading propose un vélo qui allie performance et poids plume. Son cadre épuré ravira les esthètes.

Teammachine SLR01 de BMC
www.bmc-racing.com/ch

Dès 6'999.-



Polyvalence

Dessiné par Philippe Starck, le tabouret «Bubu» a été ré-édité en 12 nouveaux coloris. Le siège séduit depuis sa sortie par sa polyvalence: il peut, au-delà de sa fonction première, faire office de coffre de rangement, de table d'appoint ou de vase.

*Bubu par Philippe Starck
www.xo-design.com*

Dès 100.-

Taillé pour la compétition

Candidat sérieux au titre de ski de l'année, selon les sites spécialisés, le dernier modèle Progressor 10+ de Fischer allie précision et vivacité, avec une partie centrale qui a gagné 73 mm en largeur par rapport au modèle précédent. Recommandé pour les amateurs de slalom et de neige dure.

*Progressor 10+ C-Line de Fischer
www.fischersports.com*

1'300.-



3D maison

Les réalisateurs en herbe et amateurs de films en 3D peuvent se réjouir. Panasonic annonce la sortie de sa première caméra «grand public» 3D, la HDC-SDT750. Comment ça marche? Une lentille spécifique doit simplement être vissée sur l'objectif par l'utilisateur. Il pourra également choisir de l'enlever et filmer en 2D.

*Caméscope HDC-SDT750 de Panasonic
www.panasonic.ch*

2'100.-



Fashion sur les pistes

Les combinaisons de ski fluo, sans forme et peu esthétiques appartiennent bel et bien aux années 1980: à l'image des vestes de la maison suédoise Lindeberg, les coupes deviennent saillantes et les couleurs suivent les tendances.

*Veste de ski de J. Lindeberg
www.jlindeberg.com*

799.-



Dans chaque numéro de Swissquote Magazine, un créateur raconte comment lui viennent ses idées. Après le designer Yves Behar, le metteur en scène Stefan Kaegi et l'écrivain Charles Lewinsky, place à l'architecte Annette Gigon.

«Un projet d'architecture dépend toujours du lieu qui va l'accueillir.»

Par Annette Gigon

«Mes idées naissent parfois spontanément, comme des visions, mais elles peuvent aussi découler de l'observation de bâtiments, qu'il s'agisse d'architectures anonymes de qualité ou d'architectures considérées comme mauvaises, lesquelles invitent à se représenter d'autres solutions à partir de la même matière.

Mais peu importe que les idées arrivent dans un état de rêverie, en écoutant de la musique ou lorsque je me concentre sur une maquette, le point de départ du projet d'architecture dépend toujours du cadre qui va l'accueillir (le quartier, le paysage alentour, l'histoire du lieu ou encore ses probables développements futurs). Le contexte représente à la fois la source primaire d'inspiration et la base de référence stricte d'un bon projet.

J'aime laisser mes idées flotter librement pour pouvoir jongler et jouer avec elles. Je me garde donc de les exorciser tout de suite par le dessin et les conserve un certain temps dans ma tête, après quoi je les partage avec quelqu'un ou je les esquisse malgré tout. Quand je suis coincée, que je ne trouve pas de solution: je change de médium. Je passe du plan à la maquette et vice versa, je me concentre sur un autre projet, ou alors je me retire dans mon bureau, où je bois du thé et je mange du chocolat!

Il est étonnant de constater à quel point on sait d'instinct lorsqu'on tient une idée forte. Cela ne signifie pas pour autant qu'elle nous permettra de remporter un concours, ou, le cas échéant, qu'elle sera réalisée telle quelle, lors de la construction du projet. De la bonne idée jusqu'à sa réalisation, le chemin est très long en architecture. Pour la nouvelle halle consacrée au trafic routier du Musée des transports de Lucerne, nous avons proposé trois concepts très forts. D'abord une structure en verre entourée de rampes, puis un bâtiment clos recouvert de carrosseries recyclées d'automobiles et enfin une construction dont l'enveloppe se compose de panne-



C. Scholz

Agée de 51 ans, Annette Gigon est la cofondatrice du bureau Gigon Guyer Architectes avec son associé Mike Guyer à Zurich, l'un des plus importants du domaine en Suisse. Ils ont obtenu la reconnaissance internationale en construisant de nombreux musées emblématiques, à commencer par le Musée Kirchner à Davos en 1989, qui témoigne d'un savant usage du verre, tour à tour transparent ou opaque. Ils sont également les auteurs de la future plus haute tour de Suisse, la Prime Tower à Zurich (126 m), qui sera achevée l'an prochain.

aux indicateurs neufs et anciens. Nous aurions volontiers réalisés les trois projets, mais seul le dernier a obtenu l'assentiment de tous les intéressés.

Un projet requiert bien plus qu'une seule idée de base. Il nécessite une multitude d'idées qui doivent se combiner les unes aux autres et entrer dans le cadre d'un concept général. C'est au fil d'un patient travail de recherches, d'analyses et d'examen, ponctué par des phases d'élargissement, que la forme, l'espace, la construction et la conception des détails d'un projet se concrétisent. Nous avons trimballé pendant des années certaines idées avant de pouvoir les réaliser. D'autres attendent encore la bonne occasion.

Actuellement, je travaille à trois concours: un musée d'ethnographie à Francfort, un projet d'habitation ainsi qu'une école à Zurich. En parallèle, je m'occupe d'un bâtiment administratif et de formation au bord du lac de Constance à Rorschach, d'un ensemble de bureaux et de deux projets d'habitation à Zurich, ainsi que d'un espace de stockage d'art et d'exposition à Locarno.»

Cartier



CALIBRE DE CARTIER

MOUVEMENT MANUFACTURE 1904 MC

COMME SON NOM LE SUGGÈRE, LE CALIBRE 1904 MC CÉLÈBRE PLUS D'UN SIÈCLE DE PASSION POUR L'EXCELLENCE TECHNIQUE. DOTÉ D'UN MOUVEMENT AUTOMATIQUE CRÉÉ, DÉVELOPPÉ, ET ASSEMBLÉ PAR LA MANUFACTURE CARTIER DANS LA PLUS GRANDE TRADITION HORLOGÈRE, LA MONTRE CALIBRE DE CARTIER ALLIE LE SAVOIR-FAIRE UNIQUE DE LA MAISON ET UNE RECHERCHE PERPÉTUELLE D'ÉLÉGANCE.

BOÎTIER 42 MM EN OR ROSE 18 CARATS. MOUVEMENT MANUFACTURE MÉCANIQUE À REMONTAGE AUTOMATIQUE CALIBRE CARTIER 1904 MC (27 RUBIS, 28'800 ALTERNANCES PAR HEURE, DOUBLE-BARILLETS, SYSTÈME DE REMONTAGE BIDIRECTIONNEL DE LA MASSE OSCILLANTE), PETITE SECONDE, QUANTIÈME À GUICHET. COURONNE À PANS EN OR ROSE 18 CARATS ORNÉE D'UN SAPHIR FACETTÉ. CADRAN OPALIN ARGENTÉ AZURÉ. VERRE SAPHIR INRAYABLE.

Trading. Self-made.



Vous traitez en temps réel : actions, fonds, warrants et obligations sur les différents marchés – Eurex compris. Vous avez accès au négoce off-exchange des produits dérivés et notre plateforme Forex vous ouvre les portes du marché des devises. Le tout à des conditions avantageuses.
www.swissquote.ch

 **SWISSQUOTE**
LEADER SUISSE DU TRADING ONLINE