

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE



Michael Ringier
Rupture brutale
dans les médias
en Suisse PAGE 9



JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 5031 — CH-1002 LAUSANNE

SMI 9104.71	DOW JONES 16990.69
9240	17360
9170	17230
9100	17100
9030	16970
-1.59%	-2.06%

MARCHÉS ACTIONS DANS LE MONDE

Dégagements sur un front étendu

PAGE 24

IMPLENIA SOUS PRESSION APRÈS SIX MOIS La phase d'investissement déplaît

PAGE 7

GESTION DE FORTUNE INDÉPENDANTE L'introduction d'un seuil d'entrée

PAGE 3

LE GROUPE ORIOR AU PREMIER SEMESTRE Ventes et résultats divergents

PAGE 8

LES IMPLANTS DENTAIRE STRAUMANN Haut potentiel de valorisation

PAGE 6

LE PROGRAMME FISCAL AMÉRICAIN Deux nouvelles banques fixées

PAGE 3

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT EN SUISSE Rôle déterminant de la fiscalité

PAGE 9

NOVARTIS ET LA DÉCLARATION DE BERNE Gouvernement suisse suspecté

PAGE 6

Cobayes volontaires et providers technos



MARK SANDMEIER. L'ex-CEO de jobs.ch rejoint le conseil de la start up TestingTime. Active dans la sélection low cost d'utilisateurs-testeurs.

Après le crowdfunding, le «crowd hiring». La start up zurichoise TestingTime a mis au point un système de recrutement automatisé et low cost d'utilisateurs-testeurs, par exemple pour des sociétés ayant besoin de soumettre leur nouveau produit ou service à un échantillon d'utilisateurs lambda. Créée par d'anciens employés de Doodle (planification de réunions) en 2014, l'entreprise assure permettre la commande de cobayes volontaires en moins de cinq minutes, parmi les 20.000 utilisateurs-testeurs dont elle possède les profils. Les sociétés clientes peuvent effectuer leurs tests dans les 48 heures, soit dix fois plus rapidement que la concurrence. TestingTime vient de lever 850.000 francs auprès de divers business angels. Parmi eux figurent des investisseurs de la plateforme investiere (à hauteur de 585.000 francs), mais aussi les fondateurs de Doodle, Wuala (stockage en ligne) et jobs.ch (recrutement), dont l'ancien CEO Mark Sandmeier rejoint le board de TestingTime. Ce round de financement est destiné à financer des recrutements et l'extension des activités en Allemagne. Pour une stratup, TestingTime affiche la particularité d'avoir dégagé un chiffre d'affaires à six chiffres pendant sa première année d'activité. Parmi ses 60 clients figurent Swisscom, Migros, SBB, SRF ou de nombreuses agences web. — (SR)

Le commerce extérieur prend les tournures les plus redoutées

Les exportations ont reculé de 7,4% en juillet. Les importations de 8,3%. La quasi-totalité des secteurs sont touchés.

Le commerce extérieur est actuellement scruté en Suisse chaque mois pour se faire une idée de l'ampleur du ralentissement économique. Communiqués hier, les chiffres de juillet sont plus qu'alarmants. Les exportations se sont contractées de plus de 7%, et les importations de plus de 8%. Quatre cinquièmes des branches exportatrices sont impactées. Les prix à l'export ont baissé de 2,7%. En termes réels, tenant compte de la valorisation du franc, la contraction est de 5% (4,9% précisément).

Parmi les branches exportatrices, seules deux ont progressé: bijouterie-joaillerie et textiles-habillage-chaussures. Les exportations de l'industrie pharmaceutique, qui représentent le plus grand volume, ont reculé de 6% (-475 millions de francs), pénalisées principalement par les matières premières et de base chimiques, ainsi que les principes actifs. Le numéro deux, l'industrie des machines et de l'électronique, enregistre le recul le plus marqué, à 12% (-385 millions de francs). Toujours très attendue, l'industrie

horlogère a quant à elle connu la plus sévère contraction mensuelle depuis six ans: -9% (ou -194 millions de francs), relève l'AFD. La répartition régionale est plutôt intrigante. Les exportations ont gravement chuté vers l'Asie (-15%) et l'Amérique latine (Mexique -20%, Brésil -14%), et de façon plus modérée en Europe (UE -7%), tandis que les livraisons vers l'Afrique (+25%) et, plus étonnant encore, vers l'Amérique du Nord (+5%) ont progressé. Les importations ont baissé, de 8,3% à 14,2 milliards de francs.

Les prix à l'import ont baissé de 8,5%, soit une stagnation en termes réels. Tous les groupes principaux ont fait marche arrière, avec en queue de peloton les produits énergétiques (-33%) et les matières premières et demi-produits (-13%). Les importations en provenance de toutes les régions du monde ont connu un mois de juillet en recul. L'Afrique a subi la baisse la plus sensible (-50%), en raison notamment de l'affaiblissement des livraisons de pétrole algérien et nigérian. **PAGE 10**

Entre vents contraires et règlement du passé

BCV. Le premier semestre est au-dessus des attentes. Mais le reste de l'exercice devrait s'avérer bien plus périlleux.

Les résultats semestriels de la Banque cantonale vaudoise (BCV) s'inscrivent dans la tendance des chiffres publiés par ses équivalents en Suisse: bol d'air financier avec l'encaissement du produit de la vente des participations dans Swisscanto (environ 18 millions), mais des vents contraires avec les effets de l'abandon du taux plancher euro-franc suisse en janvier. Avec un effet bénéfique conjoncturel, soit une relance des activités de négoce et de couverture de changes, avec des revenus en hausse de 50%, à 80 millions. Mais les opérations d'intérêt, principale source de revenus, ont souffert de la mise en

place des taux d'intérêt négatifs, et ces revenus sont en baisse de 3%. Ces éléments expliquent les bons résultats de la banque, avec une marge brute qui s'établit à 260 millions de francs (+9%) et un bénéfice net en augmentation à 179 millions (+17%). La filiale Piguet Galland continue toutefois de subir des sorties de fonds offshore. Ses actifs gérés sont en baisse de 500 millions (-7%). Le CEO Pascal Kiener n'a pas caché son impatience de solder le programme US, dans lequel la banque est impliquée depuis deux ans. Il espère que cette page sera tournée avant la fin de l'année. **PAGE 3**

Le vrai long terme a toujours un prix

KUDELSKI. Le groupe a élargi son empreinte géographique et renforce sa diversification dans l'activité Public Access.

Les actionnaires de Kudelski ayant espéré capitaliser sur des cours de change à priori favorables et un chiffre d'affaires en hausse marquée ont été déçus hier. La stratégie d'innovation adoptée par le groupe, passant aussi par des acquisitions, devrait pourtant mieux servir leurs intérêts à long terme que la présentation d'un résultat semestriel proportionnel à l'augmentation des revenus. Rappelons que Kudelski n'est aujourd'hui plus actif dans son domaine historique. Et que des sociétés du secteur n'ayant pas su se réinventer ont parfois été mises en difficulté. Les nouvelles activités pénalisent actuellement



ANDRÉ KUDELSKI. Nouvelles activités indispensables.

la croissance des autres entités ou resteront même déficitaires pendant plusieurs années encore. Il est néanmoins déjà perceptible qu'elles seront bientôt indispensables. **PAGE 5**

L'érosion du commerce de détail

Le problème n'est pas propre à la Suisse. Cette situation relève tant du modelage urbain que de nouveaux comportements.

LORENZO PEDRAZZINI*
OLIVIER DUFOUR*

L'érosion du commerce de détail (en l'occurrence ce qu'on appelle «petit commerce») illustre d'abord un phénomène de société. Le problème n'est évidemment pas propre à la Suisse. Cette situation relève tant du modelage urbain que de nouveaux comportements qui sous-tendent à leur tour un aléa délicat à mesurer: ils évoluent constamment. On assiste en Suisse et en Europe à un redéploiement géographique des lieux de commerce, façonné par des arbitrages purement économiques. Pour dire simple, les arcades se vident, se

paupérisent, et leur réutilisation pose d'évidents problèmes. Ce postulat se vérifie dans tous les axes de seconde importance. Curieux que ce ne soit que les sociologues qui s'en soucient. La désertification commerciale de rues entières, même bien centrées dans les villes, a une influence significative sur les valeurs immobilières. Pour schématiser, un immeuble en ville, c'est un rez-de-chaussée destiné aux commerces, un ou 2 étages affectés au bureaux, le reste étant laissé au logement. Cette typologie est une règle pour 95% des bâtiments. Elle est d'ailleurs imposée par la loi. Il est donc impossible d'imaginer en ville du lo-

gement au rez-de-chaussée. Cette mixité d'affectations (d'usages ou de destinations) est en principe une opportunité pour le bailleur. Il diversifie ses risques et crée une plus-value parce que commerces et bureaux sont en principe loués plus cher (au mètre carré) que les

logements. Jusque dans les années 1990, le loyer d'un mètre carré commercial pouvait représenter un multiple de celui d'appartements, donc un «accélérateur de rendement». **SUITE PAGE 2**

* Colliers Int.

LINDEGGER

OPTIQUE

maîtres opticiens

Genève www.lindegger-optic.ch



9 771421 948004 5 0 0 3 4

Tamedia doit assumer ses responsabilités

Les chiffres d'exploitation créent des possibilités pour les investissements dans le personnel.

Les chiffres d'exploitation de Tamedia créent des possibilités pour des investissements dans le personnel, donc pour de bonnes conventions collectives et de bonnes conditions de travail dans les imprimeries et les rédactions.

Malgré la situation économique difficile, le plus important groupe suisse de médias présente aujourd'hui un très bon résultat semestriel. Son bénéfice s'élève à 71 millions, alors que son résultat par action augmente de 16%. Cette situation doit amener Tamedia à investir dans le personnel, sous forme de conventions collectives équitables dans les imprimeries et les rédactions.

Au premier semestre déjà, Tamedia affiche plus de 71 millions de bénéfice. En parallèle à la stratégie accélérée de numérisation, il s'est aussi positionné comme le plus grand groupe d'impression grâce à des acquisitions et à de nouveaux mandats (NZZ, St-Paul, SNP, La Liberté). Ceci l'engage à assumer ses responsabilités dans les négociations CCT entamées pour l'industrie graphique. Mais il semble que Tamedia, qui se cache à la table des négociations derrière de petites entreprises moins rentables, ne s'intéresse jusqu'à maintenant qu'à détériorer les conditions de tra-

vail. Or il est exclu que le salaire mensuel des travailleurs de nuit dans les imprimeries soit réduit de centaines de francs et que les employé-e-s des imprimeries voient leur durée hebdomadaire de travail augmentée, alors que le plus grand imprimeur de journaux jouit d'une excellente situation financière. syndicom exige donc que Tamedia intervienne de manière constructive et non pas destructive dans les négociations CCT.

En ce qui concerne les conditions de travail dans les rédactions, le groupe - qui publie la majeure partie des médias imprimés et électroniques en Suisse allemande et en Suisse romande - joue également un rôle essentiel. Si Tamedia continue de se définir comme éditeur de médias, il doit défendre le journalisme et investir dans les conditions de travail des journalistes et des employé-e-s des rédactions. Seule une CCT peut les assurer à long terme, tant au niveau des salaires que du temps de travail. C'est pourquoi syndicom invite Tamedia, le plus grand acteur de l'association des éditeurs suisses, à mettre un terme au vide contractuel (en Suisse allemande et au Tessin) et à mener des négociations pour une nouvelle CCT. - (Syndicom)

L'étape importante de la réforme

La CSSS-E a approuvé la réforme des assurances sociales. Tout en s'en écartant sur différents points.

La réforme des assurances sociales «Prévoyance 2020» vient de passer une étape importante. Elle a été approuvée par la Commission de la sécurité sociale et de la santé publique du Conseil des Etats (CSSS-E), tout en s'en écartant sur différents points. Parmi ceux-ci, il faut saluer le refus de la modification et de la suppression des rentes de veufs/veuves et d'orphelins, l'acceptation d'un âge de retraite unifié à 65 ans, avec une flexibilité entre 62 et 70 ans et la renonciation à une taxation plus lourde des indépendants. L'augmentation du taux de TVA peut être considérée comme un mal nécessaire, et est en tous les cas préférable à une augmentation des cotisations sociales. Pourtant, c'est cette dernière proposition que fait la CSSS-E, alors qu'elle ne figurait pas dans le projet initial du Conseil fédéral. D'où vient cette nouveauté? Pour le comprendre, il faut remonter à la genèse de la réforme.

Une des principales mesures de ce projet consiste à baisser le taux de conversion du deuxième pilier. Pourquoi? Pour que le capital constitué à l'âge de la retraite (65 ans), dure plus longtemps, l'espérance de vie des Suisses ayant augmenté. Comment cela fonctionne-t-il? Imaginons un capital de 300.000 francs, qui représente l'avoir de vieillesse moyen, selon

le Rapport du Conseil fédéral sur l'avenir du deuxième pilier. Avec un taux de conversion à 6,8%, le retraité recevra 1700 francs par mois jusqu'à la fin de ses jours. Si l'on compte une espérance de vie en Suisse de 83 ans, ce pensionné type recevra 367.200 francs émanant de son deuxième pilier pendant sa retraite. Il recevra donc plus que l'avoir qu'il a réussi à constituer pendant sa vie de travail. En faisant le même calcul avec un taux de conversion à 6%, comme proposé dans le projet de réforme, on arrive dans notre exemple à 1500 francs par mois, soit 324.000 francs en tout. L'addition est donc moins salée, mais elle reste conséquente et dépasse le capital accumulé. C'est pourquoi des mesures compensatoires sont envisagées, comme la réduction de la déduction de coordination ou l'abaissement du début de l'âge de cotisation du deuxième pilier de 25 à 21 ans.

La CSSS-E propose, pour compenser les effets sur la rente de l'abaissement du taux de conversion, d'introduire une augmentation des cotisations à l'AVS. Cette proposition est étonnante, d'autres mesures ayant été formulées et largement plébiscitées. Cette hausse de 0,3% renchérirait encore le coût du travail en Suisse, alors qu'il est déjà l'un des plus

élevé au monde, avec le but d'offrir 70 francs de plus par mois aux retraités. Quelle mouche a donc piqué cette noble commission? Peut-être faut-il y voir une sorte de contre-projet indirect à l'initiative AVS Plus, voulue par les syndicats, qui réclament par ce biais une augmentation de 100 francs de l'AVS par mois. C'est le lieu de préciser que l'AVS est déjà aujourd'hui l'une des assurances sociales les plus solidaires au monde. En effet, si les rentes sont plafonnées, les cotisations prélevées sur les salaires ne le sont pas.

Le premier et le deuxième pilier ne sont pas des vases communicants. S'il est bon de considérer la réforme des retraites de manière globale, il ne faut pas essayer de faire entrer dans ce projet des arrangements de bout-de-ficelle. L'ensemble y perdrait de sa cohésion et prêterait le flanc à de lourdes critiques, qui risquent de le faire sombrer. Evitons de répéter le naufrage de la onzième révision de l'AVS et abstenons-nous d'introduire de nouvelles mesures de réforme dans un paquet d'ores et déjà lourd et difficile à faire passer.

VÉRONIQUE KÄMPFEN
FER Genève



LE PREMIER ET LE DEUXIÈME PILIER NE SONT PAS DES VASES COMMUNICANTS. S'IL EST BON DE CONSIDÉRER LA RÉFORME DES RETRAITES DE MANIÈRE GLOBALE, IL NE FAUT PAS ESSAYER DE FAIRE ENTRER DANS CE PROJET DES ARRANGEMENTS DE BOUT-DE-FICELLE.

Ne pas être prisonnier des idées reçues

BRACELET ÉLECTRONIQUE. Une thèse soutenue à la Faculté de droit de l'Université de Neuchâtel examine l'introduction de cet objet en Suisse.

Le bracelet électronique connaît un succès fulgurant, également en Suisse. Mais même si tout un chacun peut imaginer comment il fonctionne et à quoi il sert, les idées fausses ou non étayées scientifiquement sont légion. Une thèse soutenue ce jeudi 20 août à la Faculté de droit de l'Université de Neuchâtel examine l'introduction de cet objet en Suisse, son usage actuel ainsi que les développements envisageables.

Au départ, tout commence aux Etats-Unis où il s'agissait de réduire le risque de suicide chez les mineurs en offrant une alternative à la prison. Puis des considérations financières sont entrées en jeu suite aux problèmes posés par la surpopulation carcérale. Enfin, la foi en la technologie, élément central de nos sociétés, a fait le reste pour populariser la surveillance électronique. Le tout dans un contexte où le populisme et l'illusion du risque zéro entrent régulièrement en contradiction avec les objectifs visés par les sanctions pénales.

Dans sa thèse, Ludivine Ferreira Broquet recense et confronte les études scientifiques sur ce sujet qui continue de faire couler beaucoup d'encre. Par exemple, le bracelet permet-il de libérer des

places dans les prisons? Probablement sur le long terme mais pas à court terme, car on constate l'effet pervers d'un allongement des peines à partir du moment où les juges savent que tout ou partie de la sanction pourra être purgée sous surveillance électronique. L'assignation à résidence empêche-t-elle la récidive mieux que la prison? Il semble que non, mais elle ne l'augmente pas non plus. Au final, c'est l'efficacité du système qui a été passée au crible d'une analyse consacrée à la situation en Suisse sans négliger la comparaison avec d'autres expériences européennes et américaines. Déjà auteure d'un ouvrage de référence sur le sujet paru en 2013, Ludivine Ferreira Broquet explore les conditions de développement du bracelet en Suisse. Elle donne également des pistes de réflexion et propose des améliorations pour l'avenir dans la perspective de personnaliser l'exécution des peines. Ainsi, l'assignation à résidence avec bracelet électronique devrait enrichir l'éventail des sanctions et participer à socialiser ou resocialiser au mieux les personnes détenues ou condamnées, plutôt que d'être considérée comme un outil sécuritaire de contrôle permanent. - (Université de Neuchâtel)

SUITE DE LA PAGE UNE

L'érosion du commerce de détail

Le bail commercial étant moins soviétisé que le bail d'habitation, on y appliquait une solidarité supplémentaire plutôt motivante. Le bailleur pouvait percevoir une part du chiffre d'affaires en sus du loyer de base. Nous écrivons à l'imparfait ce qui est toujours possible et légal, mais plus difficile à négocier. Louer des commerces est et fut, par conséquent, une grosse cerise sur le gâteau, à tel point que le propriétaire avisé tentait d'étendre ses commerces en densifiant les rares droits à bâtir qu'il pouvait détenir. Le résultat est sinistre et se voit dans la multiplication de «galettes commerciales» au pied des immeubles de la génération 60.

Qu'est-ce qui a changé? Le rendement commercial est en principe une opportunité, comme dit plus haut. Il risque pourtant de devenir, pour l'investisseur, un cauchemar. La multiplication de surfaces vacantes, pourtant situées au centre-ville ou sur des axes qui ne sont pas forcément secondaires, peut évidemment s'expliquer par une transformation radicale du commerce et du mode d'échange. Trois règles régissent la valeur d'un lieu commercial, respectivement le niveau de son bail: la spécialité, l'accès (donc le taux de passage), la visibilité. L'activité ou le profil de tel ou tel type de commerce peut devenir rapidement obsolète.

Ainsi ont disparu fleuristes, antiquaires, libraires, bouchers, épiciers, poissonniers, électroménager et cordonniers... Y ont résisté les kiosques, pharmacies, bars et coiffeurs, complétés par des néo arrivants plus folkloriques: kebabs, épiceries 24/24 et autres tatoueurs. On est loin du village idéal! On peut expliquer cette mutation par trois facteurs: la difficulté d'accès, les centres commerciaux de ville, la concurrence d'autres canaux de distribution. L'accès est déterminant. Une concentration de mouvements (transports publics ou privés) nuit à la fluidité. On y répond - comme en Scandinavie - par des décisions drastiques: limitation de vitesse, profusion de parkings, accès pendulaires limités. La présence de grands centres commerciaux de centre-ville a, depuis trois décennies, assommé le commerce en influençant la consommation par les prix et la simplicité de se servir dans un même lieu. Une étude de la FIABCI de 2012 estimant, par exemple, que 300 mètres carrés de supermarché condamnaient à la disparition 5 à 6 commerces dans un rayon de 200 m. Enfin, dernière modification de comportement, le commerce sur commande, par quelque vecteur électronique, révolutionne définitivement les comportements. L'e-commerce représente 30% de

la consommation des pays anglosaxons, 15% chez nous et la tendance s'alourdira. Certes, il sera toujours délicat de se faire coiffer par internet. Mis à part quelques exceptions, 80% du commerce de détail risque de frôler l'inutilité absolue. Il y a d'autres paramètres, certes.

Ce tableau apocalyptique étant dressé - et un peu forcé pour la démonstration qui suit - on pourrait en conclure que les propriétaires immobiliers détenant des arcades ont quelque souci. Dès lors qu'une partie de l'état locatif est en péril, l'investisseur doit mesurer deux risques: la baisse des loyers et le risque de vacance. Nos collègues zurichois ont calculé que 77% des immeubles d'habitation (dits «mixtes») comportaient des surfaces commerciales, en ville de Zurich (au sens large); ce chiffre est délicat à interpréter. Il faudrait nuancer la proportion et découper des zones urbaines précises, en dissociant la Bahnhofstrasse de la...Langstrasse, lieux dont les commerces sont quelque peu différents. Quoique!... Et encore calculer la proportion d'immeubles des administrations qui pourraient à l'avenir être transformés en logements. Dans ce périmètre précis, la partie commerciale rapportait aux bailleurs et en moyenne environ 18% du revenu locatif complet. Transposant les mêmes pro-

portions ailleurs, cela signifie (hors exceptions d'hyper centre villes) que près d'un cinquième du revenu d'un immeuble urbain - même qualifié «d'habitation» (donc peu suspect de risques inconsiderés) - est en péril. Ce n'est pas un détail.

Qu'en penser? D'abord, il nous semble que le phénomène décrit est durable. Cela suppose d'en tenir compte dans l'évaluation, donc dans les transactions. Ensuite, à défaut de normes contraignantes (un impôt sur les centres commerciaux ou une subvention au petit commerce), il faut permettre la réaffectation des rez de chaussée en logements. Enfin, c'est par une planification urbaine volontariste (qui fait largement défaut en Suisse romande) qu'il s'agit de préserver une vie sociale équilibrée, le commerce n'ayant pas qu'une fonction d'échange matériel. Entre temps, il s'agit là aussi d'une «uberisation» commerciale irréversible. Etymologiquement, «uber» signifie «abondance!» - (LP/OD)

LE RENDEMENT COMMERCIAL EST EN PRINCIPE UNE OPPORTUNITÉ. IL RISQUE POURTANT DE DEVENIR UN CAUCHEMAR POUR L'INVESTISSEUR.