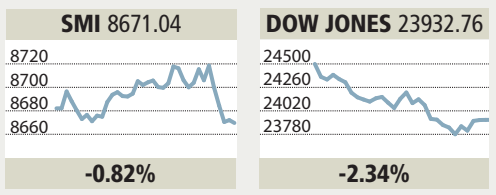
Lundi 9 avril 2018
Numéro 67

Prix 4,50 CHF (TVA 2,5% incl.) - 4,50 EUR
www.agefi.com - agefi@agefi.com
Créé en 1950

JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 61
CH-1026 ECHANDENS-DENGES

L'AGEFI

M&G INVESTMENTS



LES TENSIONS COMMERCIALES S'AGGRAVENT
Trump veut forcer Pékin à négocier PAGE 11

RÉSEAU SOCIAL POUR ENTREPRENEURS
The Shared Brain sort son app PAGE 5

NÉGOCIATIONS SUR LA FOURCHETTE DE PRIX
L'IPO de Ceva se fait attendre PAGE 6

CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN SUISSE
Pression sur les taux d'intérêt PAGE 9

RAPPORT SUR L'EMPLOI AUX ÉTATS-UNIS
Hausse significative des salaires PAGE 10

MARCHÉS OBLIGATAIRES AU 1ER TRIMESTRE
Dégâts sur le segment high yield PAGE 14

FACE AUX RÉTICENCES DE LA CLIENTÈLE
La solitude des fonds cryptos PAGE 15

LA CHRONIQUE DE JACQUES NEIRYNCK
Dix illusions qui ruinent la Suisse PAGE 2

Twint: le paiement mobile peine à convaincre

TECHNOLOGIES. Trop compliqué, l'usage du téléphone portable comme moyen de paiement reste marginal en Suisse.

THIERRY KNEISSLER. *Le patron de Twint concède qu'il faudra du temps pour changer les habitudes de paiement.*

MAUDE BONVIN

Moins d'1% des Suisses utilisent toujours leur téléphone portable pour régler leurs achats. Si le mobile est peu utilisé comme moyen de paiement, il présente un fort potentiel de croissance. A moyen terme, la solution numérique développée par SIX et les banques helvétiques, Twint, table sur un million d'utilisateurs actifs. Et selon le cabinet d'étude et de conseil Deloitte, le nombre d'usagers devrait fortement progresser ces prochaines années, même si ce mode de paiement n'est pas près de remplacer le porte-monnaie.

Selon plusieurs observateurs, les Suisses restent attachés aux cartes bancaires et au cash. La multiplication des systèmes d'accès à cette nouvelle technologie complique aussi son adoption. A cela s'ajoute la crainte pour ses informations personnelles même si toutes les données recueillies par Twint restent sur sol helvétique. Le fait que l'application collabore avec les banques suisses rassure cependant. Il rappelle le lien de confiance qui unit le client à son établissement bancaire. Un bon coup marketing, selon un spécialiste du sujet. Sur sol helvétique, Twint reste devant ses concurrents, Apple pay et Samsung pay. Les jeunes urbains utilisent le plus ce service. PAGE 4

Raiffeisen ne remet pas en question la coopérative

PHILIPPE REY

Les problèmes de gouvernance de Raiffeisen Suisses du temps de l'ancien CEO Pierin Vincenz ne remettent pas crucialement en cause le modèle coopératif. Ni dans le cas particulier, ni de façon générale. La coopérative est une forme de société plus actuelle que jamais, notamment au plan de la responsabilité sociale. Ce modèle fonctionne plutôt bien si l'on prend les grandes coopératives comme Migros, Coop, la Mobilière, Fenaco et Raiffeisen. Toutefois, leur qualité dépend des personnes dirigeantes et du pouvoir effectif des sociétaires. Le modèle des coopératives ne doit pas être idéalisé, ni celui de la société anonyme. Il existe des SA et des coopératives qui sont très biens gérées à long terme. PAGE 3

PASCAL GANTENBEIN. *Il dirige ad intérim le conseil d'administration de Raiffeisen Suisse.*

Siradis grandit et élargit son offre

PABLO CHAROSKY ET SHELDON JACQUET. «Nous sommes devenus leader dans la distribution de snackings sains en entreprises.»

Démocratiser la distribution de snacks et boissons 100% naturels sur le territoire suisse: telle est la mission poursuivie par Siradis. Basée à Lausanne, la start-up a été lancée en 2014 par des étudiants de l'École hôtelière de Lausanne. Elle compte une vingtaine de marques dans son portfolio (dont 40% sont suisses) et plus de 70 produits. «Nous sommes devenus leader dans la distribution de snackings sains en entreprise et travaillons aujourd'hui avec la plupart des grands acteurs de la restauration collective en Romandie, à l'instar des groupes Novae et Eldora», explique Sheldon Jacquet, associé fondateur. «Nous avons construit une offre qui est parfaitement en phase avec les grandes tendances alimentaires actuelles.»

Dans les mois à venir, Siradis va consolider sa position sur le marché suisse. En parallèle du secteur de la restauration de collectivités, la société s'attaque au marché de la santé, avec les pharmacies, ainsi que les hôpitaux publics et privés. De plus, elle lancera cet été sa boutique en ligne afin de proposer ses produits au grand public. «Nous souhaitons développer une activité B to C qui permettra aux individus lambda d'acheter directement nos snacks, à la pièce ou sous forme de boîtes personnalisables à prix fixe», souligne Pablo Charosky, associé fondateur. PAGE 5

Le défi du certificat CE pour une PME

MEDTECH. Interview du CEO de la PME Bürki inno med sur l'impact de la réduction des capacités de certification.

PIOTR KACZOR

La mise en œuvre de la réglementation européenne sur les dispositifs médicaux MDR est particulièrement lourde et complexe pour les PME. Non pas seulement en raison des exigences de qualité et de sécurité rehaussées, à juste titre, mais des premières répercussions de cette réglementation, en Suisse aussi, sur l'organisation des procédures de contrôle. Et sur les compétences des organes de contrôle.

Ainsi que l'illustre le cas d'une PME spécialisée dans la production d'instruments pour opérations ophtalmologiques: Burki inno med. Selon son CEO Gianni Müller, du seul fait de la réduction du champ de compétences des organes de contrôle (Notified Bodies) et, par conséquent, de la diminution du nombre d'organes en Europe - de 85 en 2013 à 58 actuellement (dont deux en Suisse - la société a dû faire recertifier des produits. A trois reprises même en trois ans du seul fait de la fermeture d'un organe de contrôle dans le champ d'activités de la société. Avec à chaque fois des coûts d'un quart de million de francs pour une PME d'une vingtaine d'employés. La prolongation des échéances ne constitue que l'une des requêtes du secteur, alors que les capacités de certification devraient encore baisser d'environ 50% pendant deux ans à partir de 2020, ainsi que l'avait souligné, à Berne le 28 mars, Peter Studer, le responsable Regulatory Affairs de Swiss Medtech. PAGE 6

Flylanova lance l'aviation club

MOBILITÉ. L'organisateur exploite les espaces vides laissés par l'offre actuelle dans les voyages par avion.

CHRISTIAN AFFOLTER

L'offre de la nouvelle société genevoise Flylanova va combiner des éléments de confort offerts dans le domaine de l'aviation privée avec un prix qui ne dépasse pas celui de la classe affaires habituelle. Ses dirigeants ayant acquis beaucoup d'expérience dans le domaine de l'aviation ont élaboré un concept qui se situe dans les niches laissées par l'offre actuelle. Cela veut dire également qu'ils auront recours au début à la manière dont avait procédé Easyjet: Flylanova, respectivement La Nova, ne sera pas lui-même opérateur, ce qui permet de diminuer les frais. Ses destinations sont peu ou pas desservies par les compagnies aériennes traditionnelles. L'exploitation débutera en septembre. PAGE 7

9 771421 948004 100015

Flylanova exploite le vide entre deux segments

AVIATION. Le réseau à partir de Genève offre des destinations peu desservies par les compagnies aériennes traditionnelles à une durée de vol maximale de 1h30.

CHRISTIAN AFFOLTER

La société genevoise Flylanova n'est ni une compagnie aérienne, ni une compagnie de location de jets privés. Elle applique même des concepts issus de sociétés actives dans le low-cost comme EasyJet à un segment de clients «club». L'analyse des sources de coûts basée sur l'expérience de l'équipe dirigeante dans le domaine de l'aviation a généré un modèle permettant de proposer aux clients des vols en avions à 36 places (la capacité a été divisée par deux pour offrir plus de confort) au prix d'un billet en classe affaires.

Son réseau se compose de destinations peu ou pas couvertes par les compagnies aériennes traditionnelles. Le concept de La Nova de prise en charge des passagers par les terminaux affaires permet de réaliser des gains de temps significatifs par trajet allant jusqu'à 2h30 sur les routes d'affaire et 7h sur les routes loisirs en comparaison avec l'offre existante, aussi grâce au vol direct. Fondée en novembre 2017, la société devrait démarrer ses opérations dès septembre.

Au début du moins, Flylanova n'aura ni ses propres avions, ni son propre Certificat de Transporteur Aérien (CTA). «La Nova

LUDOVIC ROSSÉ. *Le seuil de rentabilité plus bas permet d'exploiter des lignes inabordables pour les compagnies traditionnelles.*

opère comme compagnie d'aviation «club», par la vente de sièges sur des avions opérés par un transporteur européen, mais portant ses propres couleurs», précise l'entreprise. Comme EasyJet lors de ses deux premières années d'existence. «Les avions de La Nova sont loués au travers d'un contrat incluant la mise à disposition de l'appareil par son opérateur, sa maintenance et son assurance, ainsi que le personnel naviguant (ACMI Lease).»

L'avantage de cette structure est de combiner des frais fixes liés à la location avec une grande flexibilité pour ajuster la flotte à court terme. «Une location de la flotte à prix fixé permet une visibilité constante du risque financier, quelle que soit la quantité de vols opérés», souligne Flylanova.

Pour sa première année d'exploitation, le groupe prévoit, avec un taux de remplissage moyen plutôt prudent de 36%, soit 13 passagers par vol, de générer 37,76 millions de francs de revenus en effectuant 7177 vols sur 30 routes couvrant 20 destinations, avec plus de 93.000 clients transportés. C'est en tout cas là que se situe le seuil de rentabilité. Nous avons demandé plus de précisions au CFO Ludovic Rossé.

Comment Flylanova va-t-il débuter les opérations, avec une flexibilité maximale ou avec un horaire fixe?

Nous voulons offrir des vols réguliers, à jours et heures fixes. A fin 2018, la durée de vol quotidienne moyenne de chacun de nos deux avions sera de neuf heures, pour couvrir 17 destinations sur 25 routes différentes. Nous avons bien avancé au niveau de la définition du réseau, mais il reste sujet à modifications jusqu'à la veille du départ des ventes de billets.

Du point de vue financier, nous disposerons de réserves suffisamment solides pour supporter une période de plusieurs jours avec des avions cloués au sol, comme cela a pu être le cas lors de l'éruption d'un volcan ou lors du 9/11. Un avion sera basé à Genève, un autre à Strasbourg. Cette dernière base s'est imposée en raison d'une demande forte de la part de l'aéroport. Malgré son statut en tant que siège du Parlement européen, certaines capitales majeures telles que Londres ou Berlin ne sont pas desservies. La demande serait

POUR BEAUCOUP DE DESTINATIONS, IL FAUT FAIRE ATTENTION À LA COMPARAISON AVEC LE TEMPS DE PARCOURS EN TRAIN, VOIRE EN VOITURE.

toutefois insuffisante pour des compagnies traditionnelles. Comme nos vols sont à capacité réduite, cela n'est pas le cas pour nous.

Votre offre est-elle donc complémentaire?

Nous ne voulons pas concurrencer des lignes couvertes par l'offre existante, pour lesquelles la demande est importante, mais la rentabilité limitée. Mais nous pouvons par exemple desservir pendant toute l'année des lignes que d'autres ne couvrent que de manière saisonnière, vers des destinations comme La Rochelle, qu'Easyjet n'offre qu'en juillet et août, à des heures peu convenables. Dans la mesure du possible, les départs seront opérés dès 8h pour les segments loisirs et 7h pour ceux d'affaires, avec des retours avant 22h et 20h respectivement.

Pour beaucoup de destinations, il faut également faire attention à la comparaison avec le temps de parcours en train, voire en voiture. Nous pouvons rétablir une vraie différence pour le voyage en avion. Cela vaut encore plus pour des destinations comme Anvers: cette ville est la destination finale de 20-30% des voyageurs pour Bruxelles, mais n'a pas de liaison directe. C'est là que nous entrons en jeu.

Nous pouvons également donner suite à des demandes de grandes sociétés pour un aller-retour hebdomadaire vers une destination spécifique, avec 15 à 25 sièges assurés.

N'a-t-il pas été difficile d'obtenir des créneaux pour un aéroport aussi fréquenté que Genève?

A Genève, le nombre important de slots not réservés mais non utilisés pose problème. En tant que compagnie club opérant depuis le terminal C3, nous sommes soumis aux règles d'opérations de l'aviation d'affaire et ne pouvons réserver de slots avec plus de cinq jours d'avance. Sachant que nous utiliserons tous ceux qui nous auront été attribués, la direction de l'Aéroport a été rassurée.

Quel segment de clientèle visez-vous?

Beaucoup de passagers sont mécontents de la qualité de l'offre actuelle, mais ne peuvent se permettre de louer leur avion. Nous nous plaçons entre l'aviation d'affaires, qui propose le top de la qualité et de la flexibilité mais à un prix élevé, et les compagnies aériennes traditionnelles, qui mettent en avant le volume de passagers transportés avant la rentabilité générée par chacun d'eux, et bien avant la qualité de leur produit. L'espace laissé entre ces deux segments-là est énorme, il s'est même agrandi – et personne ne l'occupe actuellement. Nous créons une nouvelle demande, puisque les clients qui voyagent en classe affaires sur des routes directes en Europe sont peu nombreux. Mais nous voulons nous situer à un niveau premium, afin que le voyage en avion ne soit plus une contrainte, en gagnant en temps et en confort et en personnalisant notre produit.■

Barrier Reverse Convertible Callable

En souscription auprès de votre banque jusqu'au **12.04.2018**, 14h30

5.60%* p.a.

NOVARTIS, ROCHE, SWISSCOM

N° de valeur 41 209 487

Nominal: CHF 1 000
Barrière In Fine: 75%* du fixing initial
Maturité: 20.04.2020
Clause de rappel trimestriel (la première fois après 1 an)

Le fonctionnement des produits est expliqué sur notre site www.bcv.ch/emissions

Ces produits structurés ne sont pas des placements collectifs de capitaux au sens de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC). Ils ne sont pas soumis ni à une autorisation ni à une surveillance de l'Autorité de surveillance des marchés financiers (FINMA). L'investisseur est exposé au risque de défaut de l'émetteur.Cette annonce est purement informative et ne constitue ni une offre, ni une invitation à la présentation d'une offre, ni une recommandation pour la vente ou l'achat de produits spécifiques. Cette annonce n'est pas un prospectus d'émission au sens des articles 652a et 1156 du Code suisse des obligations ni un prospectus simplifié au sens de l'art 5 al. 2 LPCC. Seul fait foi le prospectus de cotation (ou prospectus simplifié si produit non coté) qui peut être obtenu gratuitement auprès de la BCV ou téléchargé sur son site www.bcv.ch/invest. Les risques liés à certains placements, en particulier les dérivés,ne conviennent pas à tous les investisseurs. Avant toute opération, l'investisseur est invité à procéder à un examen spécifique de son profil de risque et à se renseigner sur les risques inhérents, notamment en consultant la brochure «Risques particuliers dans le négoce de titres» de SwissBanking (disponible dans nos locaux ou sur notre site interne: www.bcv.ch/static/pdf/fr/risques_particuliers.pdf).La diffusion de cette annonce et/ou la vente de ces produits peuvent être sujettes à des restrictions (par ex. USA, US persons, UE, Japon, JP persons); elles ne sont autorisées que dans le respect de la législation applicable. Les valeurs mobilières présentées ici ne sont ni parrainées, ni approuvées, ni vendues, ni recommandées par la SIX Swiss Exchange, l'Euro Stoxx 50 et le S&P 500. Toute responsabilité des fournisseurs d'indice est exclue.Les communications sur le numéro de téléphone indiqué dans cette annonce peuvent être enregistrées; lorsque vous nous appelez, nous considérons que vous acceptez cette procédure.
***Données indicatives qui seront fixées définitivement lors du fixing initial**

BCV

Tél. 021 212 42 00