



OFFRE DE 3,1 MILLIARDS POUR L'ESPAGNOL

## L'opérateur SIX veut acquérir BME

PAGE 4

JUSQU'À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE 2021  
Ermotti reste à la tête de UBS

PAGE 4

ACCÈS AUX COMPTES D'AUTRES BANQUES  
Nouvelle plateforme de Valiant

PAGE 4

100 MILLIONS DE DOLLARS DE COMMISSIONS  
L'IPO d'Aramco profiterait à CS

PAGE 4

L'OFFRE DE 33 MILLIARDS JUGÉE INSUFFISANTE  
HP éconduit Xerox

PAGE 6

POUR LES TALENTS DU GLOBE  
La Suisse reste la plus attrayante

PAGE 9

PRÉOCCUPÉS PAR LE FRANC FORT  
Le pessimisme des CFO

PAGE 9

LA CHRONIQUE DE MICHEL SANTI  
Le travail, une valeur périmée

PAGE 2

## Ypsomed mise sur l'économie circulaire



**SIMON MICHEL.** Le CEO du groupe bernois Ypsomed, chef de file des systèmes d'injection et de perfusion, voit les «produits intelligents» de la maison marquer le retour du «réutilisable».

L'introduction par le groupe bernois Ypsomed de son modèle opérationnel basé sur trois piliers repose sur le principe que le succès d'une entreprise est étroitement lié à sa responsabilité économique, écologique et sociale. «Du point de vue des ressources, nous avons décidé d'opérer selon le modèle de l'économie circulaire. Ce modèle a pour but d'être neutre du point de vue carbone.» C'est ainsi que Simon Michel expliquait, lors de la présentation, des résultats du premier semestre 2019/20, un aspect essentiel du programme de développement durable du spécialiste bernois des systèmes d'injection et de perfusion. «Nous voulons par conséquent des produits réutilisables. Car nous utilisons encore, dans l'entreprise, des plateaux et des emballages qui sont jetés. Ce ne sera plus le cas à l'avenir» avait alors déclaré le CEO. Et ce dernier de présenter les premiers stylos d'injection (pens) fabriqués à partir de biopolymères, autrement dit de matériaux synthétiques qui ne sont plus basés sur le pétrole. Cette évolution est soutenue par la demande de l'industrie pharmaceutique (ndlr: dont Ypsomed est un des principaux fournisseurs de systèmes d'injection et de perfusion). Mais Ypsomed se considère déjà en avance dans ce domaine par rapport à la concurrence de l'Asie. **PAGE 5**

# Panalpina stimule encore davantage DSV

**LOGISTIQUE.** La branche va continuer à croître. DSV culmine à un pic boursier historique après l'acquisition de Panalpina.



**DSV PANALPINA.** Le début d'intégration est bon et les premières intégrations opérationnelles ont déjà commencé.

PHILIPPE REY

La valeur du marché mondial de la logistique atteindra 15.500 milliards de dollars en 2023, en comparaison de 8.100 milliards de dollars en 2016, selon Transparency Market Research. La demande de transport de marchandises ne régressera pas, a fortiori avec la numérisation et l'essor du commerce en ligne. La croissance économique se poursuivra vraisemblablement malgré les craintes récentes de récession et le mouvement vers une mondialisation inversée. Certes, des soubresauts ou reculs intermédiaires sont en tout temps possibles. Mais fondamentalement, le secteur de

la logistique a encore de beaux jours devant lui. Et pour ses meilleurs acteurs, ceux qui seront les plus efficaces, en continuant à réduire les coûts et en offrant aux clients les services et les prix correspondants qu'ils attendent. Les propres initiatives en matière de 3D printing, d'analyses prédictives ainsi que de robotisation et d'automatisation des processus sont des exemples potentiels de changement des règles du jeu dans l'industrie de la logistique. DSV Panalpina A/S compte bien jouer le rôle d'un leader dans un secteur encore fragmenté. Le marché boursier semble y croire fermement, ce que reflète le cours de l'action DSV. **PAGE 4**

## The Ark fête quinze ans d'innovation en Valais

MAUDE BONVIN

En 2004, les initiatives pour soutenir l'innovation en Valais se comptaient sur les doigts d'une main. Il a fallu chercher le financement auprès du Grand Conseil pour améliorer la situation, selon

François Seppey. L'actuel directeur de la HES-SO VS s'est beaucoup engagé dans la création de The Ark, la fondation valaisanne d'aide à la création d'entreprises. Il en a été le président durant treize ans, jusqu'en février de l'année passée.

Aujourd'hui, la structure accompagne une cinquantaine de PME et une trentaine de jeunes pousses chaque année. Depuis sa création il y a quinze ans, elle a aidé plus de 173 start-up et mené plus de 300 projets d'innovation avec des entreprises. **PAGE 3**



**FRANÇOIS SEPPEY.** L'actuel directeur de la HES-SO VS a participé à la création de The Ark.

## Difficile de ne pas soupçonner l'euphorie

On s'appuie sur des résultats d'entreprise qui ont dépassé des prévisions assez fortement revues à la baisse.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Il y a un net consensus des gérants d'actifs autour des marchés financiers. Pour la plupart d'entre eux, les tensions commerciales s'apaisent. Quant aux risques géopolitiques, qu'il s'agisse de protestations à Hong Kong, en Amérique latine, au Moyen-Orient (Liban), ils ne semblent pas peser pour beaucoup dans la balance.

Au pire, les investisseurs institutionnels sont neutres, avec une préférence pour certaines poches sectorielles et/ou régionales en ce qui concerne les actions. A l'instar des gérants de Columbia Threadneedle Investments, «remarquablement neutres sur l'ensemble des classes d'actifs, avec un appétit pour le risque considérablement plus réduit qu'en début d'année».

Mais nombreux sont ceux qui continuent de surpondérer les actifs risqués ou qui y renforcent leur positionnement, invoquant essentiellement la dynamique des résultats d'entreprise. Et pour qui les craintes de récession aux Etats-Unis sont davantage alimentées par les médias que par le réel.

Pourtant, il y a encore une semaine environ, l'analyste global des fonds, Morningstar, parmi d'autres, témoignait de son malaise face à ce qu'il considère comme étant une «déconnexion» entre les progressions des Bourses ainsi que les développements macroéconomiques. Les premières enregistrant de nouveaux records historiques, tandis que les seconds demeurant moroses. Qui a raison? **PAGE 11**

## Le genevois CSI part à la chasse aux licornes

**PRIVATE EQUITY.** Capital Système Investissements lance un fonds qui vise les sociétés valorisées à plus d'un milliard.

MATTEO IANNI

Fondée en 2001 et basée à Genève, Capital Système Investissements (CSI) fournit des solutions de financement pour des entreprises en expansion rapide. La société s'est alliée à Sigma Gestion pour lancer le fonds Uplift Private Equity.

Ce fonds «retail» permet aux investisseurs particuliers et aux family offices d'accéder à des opportunités d'investissement historiquement réservées aux institutionnels: des sociétés internationales non cotées, en forte croissance, valorisées jusqu'à plusieurs milliards d'euros, et ayant comme vocation à s'introduire en bourse à court ou moyen terme. En d'autres termes, des «licornes» en phase de pré-IPO. Ce nouveau

fonds se veut moins risqué qu'un fonds venture classique puisqu'il investit dans des entreprises plus matures.

La période d'investissement est aussi plus courte. L'investisseur s'engage en effet pour un délai de cinq années (ndlr: dix années en général pour les fonds de private equity).

«En clair, nous avons préféré proposer un produit moins long et moins risqué, qui possède néanmoins un taux de retour sur investissement (TRI), estimé entre 17% et 19%», commente Gilles-Emmanuel Trutat, fondateur de Capital Système Investissements.

D'une taille visée de 100 millions d'euros, il est accessible à partir de 10.000 euros (100.000 francs en Suisse). **PAGE 5**



9 771421 948004 2 004 7

# Le groupe bernois Ypsomed mise résolument sur l'économie circulaire

**MEDTECH.** Le chef de file des systèmes de perfusion développe les premiers stylos d'injection basés sur des biopolymères et entend mettre l'accent sur le «réutilisable».



PIOTR KACZOR

L'introduction par le groupe bernois Ypsomed de son modèle opérationnel basé sur trois piliers repose sur le principe que le succès d'une entreprise est étroitement lié à sa responsabilité économique, écologique et sociale. «Du point de vue des ressources, nous avons décidé d'opérer selon le principe de l'économie circulaire, sur la base d'un modèle développé par le cabinet McKinsey, ce modèle a pour but d'être neutre du point de vue carbone. C'est ainsi que Simon Michel expliquait en détails, lors de la présentation, il y a deux semaines des résultats du premier semestre 2019/20, un aspect essentiel du programme de développement

durable du spécialiste bernois des systèmes d'injection et de perfusion.

## Evolution soutenue par les clients pharma

«Nous voulons par conséquent des produits réutilisables. Car nous utilisons encore dans l'entreprise des plateaux et des emballages qui sont jetés. Ce ne sera plus le cas à l'avenir» avait alors déclaré le CEO. Et ce dernier de présenter les premiers stylos d'injection (pens) fabriqués à partir de biopolymères, autrement dit de matériaux synthétiques qui ne sont plus basés sur le pétrole. «Nous poursuivons des essais sur des matériaux synthétiques basés sur des substances végétales, avec une empreinte carbone réduite de moitié». Et le CEO du groupe bernois de préciser que cette évolution est également soutenue par la demande de l'industrie pharmaceutique (ndlr : dont Ypsomed est un des principaux équipementiers en matière de systèmes d'injection et de perfusion).

## Avance sur les concurrents d'Asie

Il s'agit là bien sûr d'un processus orienté sur le long terme, mais



**SIMON MICHEL.** Le CEO d'Ypsomed se dit convaincu que les produits «intelligents» coïncident avec le retour du «réutilisable».

«nous jouons un rôle de chef de file dans ce domaine, loin devant les Japonais, les Taiwanais et les Chinois. Nous menons des recherches dans les bioplastiques, les biopolymères ainsi qu'en matière de programmes de recyclage en misant sur la récupération». Depuis deux ou trois ans, Ypsomed fait état en outre de mesures de compensation en matière de CO2. Pour Simon Michel, «Nous sommes convaincus que nos produits intelligents «smart»

marqueront la résurrection du réutilisable».

Le but de l'économie circulaire vise en effet un maximum création de valeur des ressources en minimisant les nuisances pour l'environnement. L'accent est mis par conséquent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, depuis les achats jusqu'à la distribution en passant par la production, accordant par conséquent une place importante à la récupération ou au recyclage des produits. A ce ti-

tre le programme d'économie circulaire constitue un élément clé du programme de développement durable d'Ypsomed.

## Bond semestriel de 55% des stylos d'injection

A cours du premier semestre 2019/20 (à fin septembre), Ypsomed a d'ailleurs enregistré un essor de 55% de ses ventes de systèmes de stylos d'injection et d'auto-injecteurs, à la faveur du lancement sur le marché de 4 auto-injecteurs et de 6 stylos d'injection durant cette période. Ce qui a permis à la division Ypsomed Delivery Systems (YDS), fournisseur des grands noms du secteur pharma et diagnostiques sous leurs propres enseignes respectives, d'augmenter son chiffre d'affaires de 45% à plus de 91 millions de francs. Sur base continue, le chiffre d'affaires semestriel d'Ypsomed a progressé de 21% à près de 158 millions de francs. Le composante écologie du programme de développement durable d'Ypsomed se compose des trois volets Energie, Mobilité et Nature. Dans le domaine de l'énergie, le groupe bernois a rejoint en 2016 le programme relatif à l'article sur les grands consommateurs (d'énergie) et

s'est engagé à améliorer son efficacité énergétique selon les recommandations fédérales. Ce qui implique une amélioration de 20% de l'efficacité énergétique sur une période de dix ans au niveau de l'utilisation d'énergie, selon le dernier rapport annuel d'Ypsomed. La société indique être sur la bonne voie à cet égard et arbore même depuis 2017 le label «Energie et CO2 réduits». C'est en particulier dans le domaine de la production hautement automatisée que des économies élevées peuvent être obtenues selon les spécialistes du groupe bernois, basé à Burgdorf (Berthoud) et coté sur SIX.

## Soleur sans énergie fossile

Sur son site de Soleure, Ypsomed a d'ailleurs pu renoncer à l'utilisation d'énergies fossiles grâce à l'installation d'une pompe à chaleur qui récupère, pour le chauffage des bâtiments, la chaleur qui se dégage de la production de stylos d'injection. Ce qui représente une réduction annuelle de 40% de l'intensité CO2. Au cours de l'exercice en cours, la société s'est donné pour mission d'optimiser les moyens et circuits de transports de marchandises sous l'angle de l'empreinte écologique. ■

# A Genève, Capital Système Investissements part à la chasse aux licornes dans le monde

**PRIVATE EQUITY.** La société d'investissement s'allie à Sigma Gestion et lance le fonds Uplift Private Equity. Ce fonds «retail» vise les sociétés valorisées à plus d'un milliard de dollars.

MATTEO IANNI

Fondée en 2001 et basée à Genève, Capital Système Investissements (CSI) fournit des solutions de financement pour des entreprises en expansion rapide. La société s'est associée à Sigma Gestion pour lancer le fonds Uplift Private Equity. Ce fonds «retail» permet aux investisseurs particuliers et family offices d'accéder à des opportunités d'investissement historiquement réservées aux institutionnels: des sociétés internationales non cotées, en forte croissance, valorisées jusqu'à plusieurs milliards d'euros, et ayant comme vocation à s'introduire en bourse à court ou moyen terme. En d'autres termes, des «licornes» en phase de pré-IPO.

Ce nouveau fonds se veut moins risqué qu'un fonds venture classique puisqu'il investit sur des entreprises plus matures. La période d'investissement est aussi plus courte. L'investisseur s'engage pour un délai de cinq ans. D'une taille visée de 100 millions d'euros, il est accessible à partir de 10.000 euros (100.000 euros en Suisse).

**Comment est né ce rapprochement avec l'entreprise française Sigma Gestion?**



**GILLES-EMMANUEL TRUTAT.** Fondateur de Capital Système Investissements: «Les secteurs visés sont la technologie pure, la consommation et les énergies renouvelables.»

Nous voulions créer un fonds de private equity depuis longtemps. Pour ce faire, nous souhaitions nous associer à une société de gestion ayant pignon sur rue. Il y a eu plusieurs candidats intéressés, et Sigma Gestion à Paris s'est montré le plus réactif. En outre, une nouvelle réglementation mise en place par l'AMF (Autorité des marchés financiers en France) a conforté ce choix. Elle facilite justement la création de fonds alternatifs, puisqu'elle demande moins de tâches admi-

nistratives que ce qu'on peut trouver au Luxembourg, par exemple.

## Capital Système Investissements vise des deals plus importants en ciblant «des licornes». Pourquoi investir dans ces start-up? Quel intérêt pour les investisseurs?

Nous nous adressons à une clientèle privée fortunée. Cette dernière cherche à faire du capital risque depuis plusieurs années. Certes, il en existe une multitude aujourd'hui, mais jus-

tement, le fonds «Uplift Private Equity» se veut différent. Premièrement, ce fonds est moins risqué qu'un fonds venture classique puisqu'il investit sur des entreprises plus matures. La période d'investissement est aussi plus courte. L'investisseur s'engage pour un délai de 5 ans. (ndlr: 10 ans en général pour les fonds de private equity). Cela est rendu possible, car les «licornes» sont des sociétés matures, qui sont valorisées à 1 milliard de dollars et plus. En clair, on a préféré proposer un produit moins long et moins risqué, qui possède néanmoins un taux de retour sur investissement (TRI), estimé entre 17% et 19%.

## Hormis la valorisation, quels critères d'investissement prenez-vous en compte pour vos cibles?

Nous donnons l'opportunité aux investisseurs particuliers et family offices d'accéder à des investissements historiquement réservés aux institutionnels: des sociétés internationales non cotées, en forte croissance, valorisées jusqu'à plusieurs milliards, et ayant comme vocation à s'introduire en bourse à court ou moyen terme.

De ce fait, nous regardons si l'entreprise est leader dans son do-

maine, si elle est disruptive, si elle a une forte croissance.

## Il semblerait néanmoins que le temps se gâte pour les licornes ces temps et que les attentes irréalistes des investisseurs ne seront certainement pas honorées ces prochains trimestres...

Nous n'investissons pas dans toutes les «licornes». Les secteurs visés sont la technologie pure, la consommation et les énergies renouvelables. Si je prends le secteur «consumer», avec l'exemple de Beyond Meat, il sera peut-être moins valorisé, mais il ne s'effondrera pas. Aujourd'hui, il y a plus de 400 «licornes» dans le monde. Un chiffre en constante augmentation. C'est justement notre travail de sélectionner les meilleures. Le but est de proposer un catalogue de 8 à 15 leaders internationaux dans leur secteur d'activité. Et la répartition géographique se compose de 60% de sociétés US, 30% d'Europe et 10% d'Asie, notamment de Corée du Sud.

## Vous ne visez donc pas les biotechs ni les medtechs?

Les medtechs peut-être. Le problème, c'est qu'à l'heure actuelle c'est un peu passé de mode. En revanche, pour les biotechs,

nous ne n'y connaissons pas assez.

## Quelle est la taille d'Uplift Private Equity? Quel est le prix d'entrée?

Nous voulons atteindre les 100 millions d'euros. C'est un fonds «retail» qui est accessible à partir de 10.000 euros pour un investisseur français, et à partir de 100.000 francs pour un investisseur suisse.

## Pourquoi cette différence?

Nous n'avons pas fait l'effort d'aller jusqu'à la FINMA pour demander l'équivalence, et le coût était très élevé.

## Dans le pays des licornes, la Suisse est assez mal placée (selon le dernier classement CB Insight, seulement 5 licornes : Roivant Sciences, Avaloq Group, MindMaze, Numbrs, Acronis).

Quelles sont les barrières qui freinent la création de licornes en Suisse? Contrairement à ce qu'on entend, il n'y a pas beaucoup d'argent en private equity en Europe. Ce peu de moyens permet de financer au final peu d'entreprises.

Après, la Suisse s'en sort même mieux que ses voisins européens puisqu'elle a quasiment le même nombre de «licornes» que la France ou l'Allemagne. ■