

# Le turnover des dirigeants s'est soudain ralenti

Les changements d'exécutifs ont fortement diminué sur un an dans les sociétés cotées en Suisse. La reprise économique n'y est apparemment pas pour rien.

La reprise économique favorise la continuité dans le management des sociétés cotées en Suisse. Alors qu'en 2009, 18% des CEO avaient quitté leur poste, volontairement ou non, ce taux est tombé à 8% l'an dernier, selon la dernière étude Global CEO-Succession du cabinet de conseil en stratégie Booz & Company. Le taux de changement a baissé de 14% à 11% dans le monde et de 15% à 10% en Europe. Le Japon présente le taux de changement de CEO le plus élevé avec 19%. En revanche, en Chine, seulement 5% des entreprises, souvent étatiques, ont vu l'arrivée de nouveaux cadres de direction. En

Suisse, en 2009, plus d'un tiers des CEO partants avaient été poussés vers la sortie. En 2010, les changements effectués étaient pour la plupart planifiés. Au plan mondial, 19% de l'ensemble des changements n'étaient pas volontaires l'an dernier, ce qui correspond au taux le plus bas depuis 2003.

En Suisse, on constate également des modifications sectorielles. La stabilisation a surtout touché les entreprises industrielles et leurs sous-traitants encore fortement concernés en 2009; le taux de changement y est passé de 33% à 8%. Le secteur des banques et assurances affiche quant à lui un taux de

changement inférieur à 8%. Selon les auteurs de l'étude, ces résultats montrent que les carrières de cadres dirigeants se développent de plus en plus de manière volatile et peu prévisible, malgré la stabilisation après la crise. «Depuis 2000 la durée moyenne de présence des CEO a été réduite de 18 mois au niveau mondial, ou d'approximativement 20% soit à 6,6 ans», explique Carlos Ammann, directeur de Booz & Company à Zurich. «Presque aucun chef d'entreprise ne dispose aujourd'hui de plus de sept ans pour prouver le succès de ses décisions stratégiques».

Une autre tendance se dégage: les CEO insiders (recrutés à l'interne) semblent jouir d'une plus grande acceptation et ont obtenu de meilleurs résultats. Cet écart a continué de s'accroître en 2010. Au niveau mondial, 81% de tous les CEO nouvellement désignés étaient des insiders. Enfin, les outsiders semblent être plus souvent licenciés par le conseil d'administration que les insiders. Au niveau global, cela représentait plus du double, avec 41% contre 20%. Suivant cette tendance, les sociétés suisses font particulièrement confiance aux insiders avec deux tiers des CEO nommés en 2010 recrutés à l'interne. ■

## MEYER BURGER: le prix de l'offre sur Roth & Rau est convenable

Meyer Burger vient de franchir une nouvelle étape dans l'acquisition de son concurrent allemand Roth & Rau. Le conseil d'administration et le comité de surveillance de Roth & Rau ont publié un document commun, dans lequel ils recommandent aux actionnaires d'accepter l'offre qui leur est faite. Le prix de 22 euros pour le titre est considéré comme «juste». La direction de Roth & Rau soutient également la stratégie proposée par Meyer Burger.

## SCHINDLER: hausse des prix en Europe et en Afrique

Le producteur d'ascenseurs et d'escaliers mécaniques Schindler a annoncé une hausse immédiate de 3 à 5% des prix de ses ascenseurs, escaliers mécaniques, trottoirs roulants, ainsi que de ses activités de modernisation en Europe et en Afrique. Cette décision s'explique par la hausse constante des coûts de transport et l'augmentation à deux chiffres du prix des matières premières et des métaux au cours des 12 derniers mois, a précisé Schindler hier.

## SPONSORING-MÉCÉNAT

## EUROLACTIS: deux partenariats dans le sport et le luxe

EuroLactis, société basée à Morges, annonce sa collaboration avec l'équipe italienne de cyclisme GEOX, suite à l'approbation définitive de la direction médico-sportive de l'équipe qui juge que la composition chimique du lait d'ânesse distribué par EuroLactis s'associe parfaitement aux besoins nutritifs des sportifs. EuroLactis fournira son nouveau produit Onalat Poudre aux coureurs italiens durant les prochaines compétitions. Par ailleurs, EuroLactis s'offre un partenariat exclusif avec Le Spa des Stars à Cannes.

## EMMI: partenaire officiel de Swiss-Ski

Depuis la saison 2009/2010, Emmi s'engage en tant que sponsor dans le ski. En tant que partenaire officiel de la Coupe du monde FIS de ski alpin, Emmi peut couvrir ses marchés étrangers importants sur le plan stratégique (Allemagne, Autriche, Italie et Etats-Unis) et y accroître sa notoriété. Grâce à la nouvelle collaboration avec Swiss-Ski en tant que partenaire officiel, Emmi souhaite maintenant renforcer son attachement au marché suisse. Le partenariat a pour l'instant été conclu pour les trois prochaines années.

# La culture seed funding s'entretient

GOBEYOND. Les services financiers du web 2.0 favorisent de nouveaux modèles dans le financement de démarrage. Un segment peu développé.

Le groupe international GoBeyond, présent en Suisse depuis 2008, cherche à diversifier et amplifier l'écosystème des investisseurs. Le concept de cette entreprise consiste à créer des équipes d'investisseurs qui ont chacun un portefeuille varié de start-up. Présent dans cinq pays européens, ainsi qu'aux Etats-Unis, le réseau comprend aujourd'hui 80 investisseurs, dont cinq familles et trois sociétés d'investissement. Ensemble, ils ont investi plus de 10 millions de francs dans des start-up. Brigitte Baumann, créatrice et CEO de GoBeyond, dont le siège suisse se trouve au Techno Park de Zurich, était de passage hier à Genève pour une réunion avec plusieurs groupes locaux d'investisseurs. A cette occasion, elle a évoqué l'intérêt croissant de family offices cherchant à investir directement dans la création de sociétés innovantes au lieu de passer par des fonds. Elle relève par ailleurs, l'avènement des plateformes de services financiers, comme le crowdfunding et l'impact du marché américain sur les start-up technologiques suisses en développement dans les multiples incubateurs.

## Comment le marché du financement de démarrage a-t-il évolué depuis 2009?

Il y a eu un vrai déclin entre

2008/09, surtout auprès des investisseurs dans le secteur privé. Notamment, au sein de familles cherchant à diversifier leurs portefeuilles. La demande s'est orientée vers de plus petits investissements dans plusieurs sociétés.

## En tant que membre de la CTI (Commission des Technologies de l'Information), estimez-vous que la pénurie d'investissements entre 200.000 francs et 1,5 million a été surmontée?

La grande thématique autour du capital risque a toujours basculé entre l'insuffisance d'investissements et le manque d'idées commercialisables. Cependant, l'objectif consiste à trouver un bon équilibre dans un secteur qui demeure risqué. Selon les estimations, seuls 10 à 30% d'entrepreneurs trouvent un business angel.

## Que pensez-vous de la multitude d'incubateurs apparus en Suisse ces dernières années?

Ces établissements aident les entrepreneurs et facilitent la rencontre entre investisseurs et entrepreneurs.

Le modèle suisse d'aide au financement pour la recherche et le développement et le coaching de la part du gouvernement est l'un des points forts de la Suisse face à d'autres nations à la pointe de l'innovation, comme les Etats-Unis.



BRIGITTE BAUMANN. Le modèle suisse d'aide au financement de la R&D est un vrai avantage comparatif.

## Plusieurs liens entre la Suisse et les Etats-Unis existent d'ailleurs aujourd'hui. Notamment grâce à Swissnex, la plateforme de la Confédération à Boston qui travaille en partenariat avec la CTI. Que répondez-vous aux personnes qui perçoivent encore l'investissement de démarrage comme une activité de proximité?

En tant qu'investisseur, il est en effet vital de ne pas se lancer seul dans un pays étranger. Cependant, grâce aux plateformes existantes, aux outils technologiques et aux réseaux internationaux de business angel comme le nôtre, la culture de l'investissement a nettement évolué.

## Beaucoup d'investisseurs viennent aussi des Etats-Unis. Pensez-vous que 2011 continuera à voir l'afflux de capitaux US cherchant à reprendre des start-up suisses?

Difficile à dire. Aujourd'hui, le multiculturalisme des investisseurs et la structure suisse de fiduciaire permettant l'organisation de capitaux variés, tend vers moins de prises de participation américaines.

## Quelle place octroyez-vous aux plateformes internet de crowdfunding dans cet écosystème de l'investissement?

Il faut démystifier le concept du millionnaire business angel, les méthodes de popularisation dans le domaine de l'investissement, comme le crowdfunding ont permis cette évolution. Nous travaillons activement avec plusieurs plateformes. Cependant, il faut admettre que le contact humain est important, un accord purement virtuel n'est pas toujours gage de qualité.

## Investissez-vous en Asie?

Nous avons une plateforme en Inde grâce à notre réseau. Des liens sont en train de se créer avec quelques investisseurs chinois, mais pour l'heure notre développement se tourne principalement vers l'Europe de l'Est. Notamment, la Pologne, où nous venons d'établir un réseau d'investisseurs.

## Parmi les investissements dans lesquels le réseau GoBeyond s'est engagé ces trois dernières

## années, combien de sorties avez-vous réalisées?

Pour l'heure, une. Nous en attendons toutefois une ou deux cette année, bien qu'il faille admettre que nous souhaitons voir mûrir certaines sociétés, pour bénéficier d'une augmentation de la valorisation.

## Il semblerait que beaucoup de sociétés extrêmement bien valorisées sur le marché secondaire repoussent leur entrée sur le marché principal. Croyez-vous au scénario de surchauffe au sein du secteur technologique évoqué par plusieurs médias anglo-saxons?

La popularité de nouveaux outils comme les plateformes proposant des prises de participation sur les marchés secondaires sont toujours la source d'une certaine surchauffe. Tant que l'investisseur s'assure une diversification équilibrée de son portefeuille, ce risque peut être limité.

INTERVIEW: ANNE RÉTHORET

LA DEMANDE DES INVESTISSEURS S'ORIENTE VERS DE PLUS PETITS PLACEMENTS POUR ÉQUILIBRER LES PORTEFEUILLES.

## LGT: vers la cession de la gestion de fortune en Allemagne

La Banque de la famille princière LGT Bank in Liechtenstein veut vendre ses affaires de gestion de fortune en Allemagne. Cette décision est la conséquence de l'échec du rachat de la banque allemande BHF-Bank. Contacté par l'agence d'informations économiques et financières AWP, l'institut a confirmé cette information de l'agence Reuters. Il dit avoir réexaminé la situation après cet échec et être arrivé à la conclusion que la taille critique ne pouvait être atteinte seul pour assurer une gestion de fortune de qualité et profitable en Allemagne. Le groupe veut miser sur les marchés émergents, notamment en Asie et sur l'Autriche. Il précise qu'il n'a pas encore de demande d'acquisition concrète pour ses activités de gestion de fortune en Allemagne.

## PARGESA: BNP Paribas réduit sa participation

La société de participation Pargesa Holding annonce des changements au niveau des participations, suite à une transaction sur actions nominatives réalisée entre BNP Paribas et Parjointco NV. La participation de BNP Paribas au capital de Pargesa a diminué à 11,3 (13,7%) et le pourcentage des droits de vote à 6,2 (19,3%). A l'inverse, la participation de Parjointco est passée à 56,5 (54,1%) et le pourcentage des droits de vote à 76,0 (62,9%).

## SAM: élargissement des forces de vente

La société d'investissement SAM étoffe son équipe de vente nationale et internationale et a fait venir récemment quatre nouvelles personnes en son sein. Martin Bloch a été nommé directeur général pour la vente en Suisse et de tous les produits SAM et Robeco, selon un communiqué publié lundi par la filiale zurichoise du groupe bancaire néerlandais Rebeco. Cristian Pappone sera, lui responsable du domaine «wholesale». Marco Büchler renforce cette dernière équipe et s'occupe des partenaires de vente en Suisse. Catherine Henry s'occupera, comme spécialiste senior des produits, des relations à la maison-mère pour la région Asie-Pacifique et l'Europe.

## MOUNTAIN SUPER ANGEL: augmentation de capital finalisée

La société de participation Mountain Super Angel a réalisé une augmentation de capital par émission de droits préférentiels pour 34.400.625 actions au porteur de base. Les titres de la société cotée sur BX Berne eXchange et Entry Standard Frankfurt ont été placés à 0,16 franc brut l'unité, soit un montant de 5,5 millions. Les nouvelles actions devraient en principe être cotées avec les anciennes dès le mois de juin prochain (ISIN CH0033050961).

# Le choix de la mutation en fonds de placement

## SPG. Une demande allant dans ce sens a été déposée pour l'assemblée générale du 6 juin prochain.

Le conseil d'administration de Sustainable Performance Group (SPG) souhaite mettre les actions de la société de participation dans un fonds d'investissement. Une demande allant dans ce sens a été déposée pour l'assemblée générale du 6 juin prochain, a indiqué SPG lundi dans un communiqué. Le conseil d'administration n'est plus satisfait avec l'évolution de l'action SPG depuis la crise financière de l'automne 2008. Le titre est actuellement échangé à près de 15% de moins que la valeur d'actif nette du groupe. Suite à une analyse de la situation, SPG est arrivé

à la conclusion qu'il valait mieux transférer les actions dans un fonds au Luxembourg, le Globalance Sokrates Fund, dont la gestion sera assurée par Globalance Bank. Cette banque de gestion privée suisse a convaincu SPG.

Le report dans le fonds se fera en trois étapes. Les actionnaires de SPG recevront directement une part au fonds Globalance Sokrates Fund. Un versement de 88 francs par action au porteur, issu des réserves de SPG, aura lieu normalement le 4 juillet dans le cadre de la première étape. Le deuxième étape prévoit, fin août, une réduction de la valeur nominale à 62 francs par titre. Au quatrième trimestre, un versement final aura lieu une fois que les investissements de capital de SPG auront été liquidés. ■