

SMI 9988.55	DOW JONES 26465.54
10030	26475
9960	26350
9890	26225
9820	26100
+1.39%	+1.35%

LES MOTS DEVRAIENT SUFFIRE À RASSURER

La Fed va-t-elle céder au marché?

PAGE 15

RECORD EN COURS DE SÉANCE

Le SMI au-delà des 10.000 points

PAGE 12

PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UNE ENTITÉ À GENÈVE

Facebook lance sa cryptomonnaie

PAGE 8

POUR PLUSIEURS MILLIARDS DE DOLLARS

Contrat suspect de Sicpa

PAGE 7

UBS RÉCUPÈRE UNE PART DES HYPOTHÈQUES

Julius Bär transfère des clients

PAGE 6

PREMIÈRE ÉTUDE SUR LE MARCHÉ SUISSE

Le crédit privé fait son chemin

PAGE 7

L'ANALYSE DE SERGE LAEDERMANN

Les taux négatifs dopent le SMI

PAGE 14

MALGRÉ UN DÉFICIT DE VISIBILITÉ

Vontobel a pris racine à Lausanne

PAGE 6

Kudelski s'étend en IoT avec Sequans



RICH FENNESSY. Le CEO de Kudelski Security a un potentiel de déploiement se chiffrant en milliards de modules grâce à des partenariats avec des entreprises leaders technologiques pour assurer la sécurité dans les applications IoT qui se multiplient. **PAGE 4**

Le salon EPHJ, noyau de la haute précision

A Palexpo, le salon consacré aux fournisseurs et sous-traitants horlogers et joailliers s'est ouvert dans un contexte favorable.



A l'image de toujours plus d'exposants, FemtoPrint déploie ses activités de précision dans l'horlogerie mais aussi dans le médical.

MATTEO IANNI
SOPHIE MARENNE

Le salon EPHJ a ouvert ses portes hier à Palexpo. Le rendez-vous professionnel, consacré aux fournisseurs et sous-traitants horlogers et joailliers, s'est ouvert sous les meilleurs auspices. Pour cette 18^e édition, les organisateurs annoncent 815 exposants et 20.000 visiteurs professionnels internationaux. En légère progression par rapport à l'an dernier. Plus important à souligner: c'est l'internationalisation de la manifestation qui compte 18 pays représentés parmi les exposants.

Invité d'honneur, Jean-Daniel Pasche était présent pour cette jour-

née d'ouverture. Le président de la fédération horlogère suisse (FH) a manifesté un sentiment de confiance pour le marché horloger suisse pour 2019.

Le salon EPHJ est bien plus qu'un simple salon horloger. Il regroupe aussi des entreprises de microtechnique et de technologie médicale qui viennent exposer leurs inventions. Des produits qui sont aussi utiles pour le secteur horloger.

Par exemple, la jeune pousse FemtoPrint. Les micro-dispositifs en verre de cette start-up tessinoise sont utilisés autant dans les pièges à ions que pour soigner des occlusions veineuses rétiniques. **PAGE 3**

Western Union veut aider les PME à l'international

ELSA FLORET

Qui connaît Western Union Business Solutions (WUBS)? C'est un acteur de niche en devises et services de paiement aux clients opérant sur les marchés internationaux. Cette entité demeure lar-

gement méconnue, à contrario de sa maison mère, Western Union, leader dans le domaine des transferts d'argent et échanges de devises à l'international pour les particuliers.

A l'échelle mondiale, WUBS représente 10% du chiffre d'affaires

du groupe Western Union. Beat Merkli, récemment nommé directeur WUBS pour la Suisse, voit un grand potentiel dans les segments de l'enseignement, des ONG, des associations et dans la gestion des risques (couverture de devises). **PAGE 4**



BEAT MERKLI. «La Suisse est notre troisième marché, après la France et le Royaume-Uni.»

Bourse: jours comptés pour l'équivalence

Au vu du manque de progrès réalisés dans l'accord-cadre, Bruxelles n'est pas près de faire un pas pour nos marchés.

MAUDE BONVIN

Contre toute attente, la Commission européenne n'a pas recommandé, hier, de prolonger l'équivalence boursière. Si elle ne le fait pas, cette reconnaissance expirera automatiquement à la fin juin. Un revirement pourrait, toutefois, intervenir. Tout dépendra des discussions sur nos relations commerciales de ces prochains jours. «Notre porte reste ouverte», déclare Maros Sefcovic, vice-président de l'Union européenne, en référence à l'accord-cadre. Si l'exécutif européen change de cap, les vingt-huit pays membres devront encore être consultés.

Pour Economiesuisse, l'expiration prochaine de cette équivalence est une mesure purement politique de Bruxelles. «La Com-

mission n'a pas lancé la procédure pour prolonger la reconnaissance de l'équivalence boursière. Cette décision, qui se dessinait ces derniers jours, constitue un revers pour des relations économiques bilatérales très avantageuses entre les deux parties», déplore l'organisation faitière. L'association appelle, par ailleurs, Berne et Bruxelles à poursuivre leurs travaux visant à clarifier les points encore ouverts en ce qui concerne l'accord-cadre. Si la reconnaissance de l'équivalence boursière n'est pas prolongée, la Suisse activera son plan d'urgence, au mois de juillet. Ce dernier prévoit que les titres helvétiques ne puissent plus être négociés en Bourse ainsi que sur des plateformes au sein de l'Union européenne. **PAGE 9**

Emmi accentue sa présence au Brésil

PRODUITS LAITIERS. La participation dans Laticínios Porto Alegre devient majoritaire à 70%. L'action est au sommet.

PHILIPPE REY

En augmentant sa participation de 40% à 70% dans la société brésilienne Laticínios Porto Alegre Indústria e Comércio SA, Emmi renforcera sa présence en Amérique latine et pourra jeter des ponts supplémentaires à partir des engagements existants au Chili et au Mexique, deux marchés de croissance. Une présence accrue au Brésil paraît également positive dès lors que ce pays forme le dixième plus grand marché de détail du monde et le principal d'Amérique latine. La situation économique du Brésil est en voie d'amélioration. Cette prise de participation majoritaire souligne en outre la volonté d'Emmi, en coopération avec des partenaires locaux, de continuer à in-

vestir dans le renforcement et le développement de l'entreprise. Le prix de la transaction n'a pas été divulgué. 30% du capital restera dans les mains de la famille fondatrice. Ce pas stratégique supplémentaire raffermira par ailleurs à plus de 50% le chiffre d'affaires d'Emmi à l'international, un seuil dépassé pour la première fois en 2018.

L'évolution positive à long terme du fabricant de produits laitiers haut de gamme se traduit par une valeur boursière qui n'a jamais été aussi élevée: plus de 5 milliards de francs, ce qui représente plus de 20 fois le cash-flow libre qui a été généré en 2018. L'action culmine, après une hausse de 40% cette année. A l'image d'ailleurs de Nestlé, dont l'action a franchi la barre des 100 francs. **PAGE 5**

Albin Kistler



RECHERCHE AUTONOME

En phase grâce aux visites d'entreprises et aux entretiens directs.

Nous tenons parole.



9 771421 948004 3 0 0 2 5

POINT FORT

A Genève, le salon EPHJ devient l'épicentre mondial de la haute précision

SOUS-TRAITANCE. Le salon professionnel consacré entre autres aux fournisseurs horlogers et joailliers s'est ouvert dans un contexte favorable. 815 exposants ont pris place à Palexpo.

MATTEO IANNI

«Le Salon EPHJ va bien.» C'est par ses mots rassurants qu'a voulu commencer Alexandre Catton, lors de la traditionnelle conférence de presse d'inauguration. Le directeur de la manifestation dédiée à la sous-traitance et consacrée principalement aux fournisseurs horlogers et joailliers a voulu tout de suite rassurer la presse, et lancer une petite pique indirectement aux autres salons comme Baselworld et le SIHH.

Internationalisation de l'événement

À vrai dire, le salon EPHJ-EPMT-SMT, de son nom complet, est bien plus qu'un salon horloger. Il regroupe en effet aussi des entre-

preneurs de microtechnologie et de technologie médicale, appelées plus communément medtech. En clair, ce sont les professionnels des

métiers de la haute-précision qui se retrouvent à Palexpo, jusqu'à vendredi. D'ailleurs, les organisateurs ont simplifié le nom du salon, qui devient officiellement «Le Salon EPHJ». Et pour cette 18^e édition, les organisateurs annoncent 815 exposants et 20.000 visiteurs professionnels internationaux. En légère progression par rapport à l'an dernier. Plus important à souligner, c'est l'internationalisation de la manifestation qui compte 18 pays représentés parmi les exposants. Au total, ce sont plus de 20% des exposants qui sont étrangers (environ 180), dont une grande majorité française. «Les visiteurs viennent quant à eux du monde entier», affirme Alexandre Catton.

Parmi les exposants suisses, Neuchâtel reste le canton le plus représenté avec 162 exposants. Terre sainte de l'horlogerie suisse, le Jura sera représenté avec 83 exposants à Palexpo. La Suisse allemande est aussi bien représentée avec plus d'un tiers des exposants suisses.

Alors, comment expliquer cette effervescence, à l'heure où les salons traditionnels doivent repenser leur modèle? «EPHJ-EPMT-SMT est un salon B to B, explique Alexandre Catton. C'est ce qui en



ALEXANDRE CATTON. Directeur du salon EPHJ. Les organisateurs s'attendent à 20.000 visiteurs professionnels d'ici vendredi.

fait sa spécificité et sa force. Les exposants ne rencontrent que des professionnels suisses et internationaux, représentants des marques ou autres, qui viennent conclure des affaires, s'intéresser aux innovations ou trouver de nouvelles technologies pour leur produit fini.»

En clair, les visiteurs sont différents. À Baselworld ou au SIHH, on est plutôt dans une situation B to C, où les marques rencontrent de potentiels acheteurs. Au salon EPHJ, les visiteurs sont justement

les exposants de Baselworld ainsi que ceux du SIHH. On y trouve des CEO de groupes horlogers, des directeurs en R&D ou encore des designers. «Ce salon a été créé pour que les marques horlogères puissent venir rencontrer leurs fournisseurs avec des besoins et des échos qu'ils ont pu avoir du marché», rappelle le directeur.

Pas d'euphorie dans l'horlogerie suisse

Invité d'honneur, Jean-Daniel Pasche était aussi présent pour cette

conférence de presse. Le président de la fédération horlogère suisse (FH) a montré un sentiment de confiance pour le marché horloger suisse pour 2019. «À l'heure actuelle, la situation est positive pour le secteur horloger suisse, commente-t-il. Faisant face à l'effet de base le plus défavorable de l'année, les exportations horlogères ont tout de même vu leur valeur se maintenir à haut niveau.» Autrement dit, la situation après quatre mois reste meilleure qu'attendu, avec une valeur totale en hausse de 2,1%. «Mais il n'y a pas d'euphorie, tempère immédiatement Jean-Daniel Pasche. De façon plus détaillée, le Royaume-Uni, avec l'effet Brexit, est un marché actif pour les horlogers suisses. Ils tentent ainsi de parer à d'éventuelles ruptures d'approvisionnement qui pourraient découler de la sortie de l'Union européenne. Il y a peut-être aussi une anticipation sur la réaction des taux de change.»

Ainsi, une éventuelle chute de la livre, selon les scénarios des marchés financiers, pourrait dopper ponctuellement les achats de produits de luxe à Londres. Ce phénomène était déjà notable en début d'année. Pour rappel, les statistiques mensuelles de la fédération horlogère avaient déjà

fait état d'un bond exceptionnel des exportations de montres vers le Royaume-Uni, en hausse de 58,3% en février, après avoir déjà grimpé de 23,6% en janvier, à cause de stocks constitués avant le Brexit. Par comparaison, elles avaient reculé de 4,4% en 2018.

DANS L'HORLOGERIE, LA SITUATION APRÈS QUATRE MOIS RESTE MEILLEURE QU'ATTENDU, AVEC UNE VALEUR TOTALE EN HAUSSE DE 2,1%.

De manière générale, la situation en Europe est restée mitigée (-4,3%). Jean-Daniel Pasche a aussi pointé du doigt le litige commercial sino-américain pour justifier le léger repli des exportations en Chine. Le marché chinois et Hong Kong ont perdu du terrain avec une baisse respectivement de 5,5% et 3,9% en avril. Cela dit, l'Asie a conservé sa position de marché-clé (53,2% du total du chiffre d'affaires) tout en enregistrant un léger repli du volume des livraisons de 0,7% au mois d'avril en comparaison annuelle. La fédération horlogère suisse publiera les résultats pour le mois de mai ce jeudi. ■

Plus jamais de retard grâce à SwissKubik

SOPHIE MARENNE

Pas question de laisser des montres mécaniques d'excellence traîner au fond d'un tiroir: elles perdraient le fil du temps qui passe, un comble pour ces instruments d'exactitude! Pour leur faire garder le tempo lorsqu'elles sont au repos, il est recommandé de les placer dans un remontoir qui imite le mouvement du poignet. Cette boîte rotative fait fonctionner le mécanisme automatique qui maintient la montre à l'heure. «Nos écrans cubiques permettent aux amateurs qui ont plus d'un garde-temps automatique de protéger, d'entretenir et de mettre en valeur celui qu'ils ne portent pas», explique Christophe Hubert, CEO de SwissKubik.



CHRISTOPHE HUBERT. Selon le CEO de SwissKubik, un remontoir est le deuxième plus bel endroit où trouver une montre, après le poignet.

Fondée il y a douze ans à Lausanne, l'entreprise avait pour objectif premier de développer un remontoir entièrement swiss made. «A l'époque, le cahier des charges de la société était de créer l'écran rotatif le plus petit possible, qui puisse être stocké dans un coffre-fort.» Aujourd'hui installé à Carouge, SwissKubik affiche une technologie de pointe avec sa sixième génération de couple circuit-moteur. Quasi silencieux – pour le confort de l'utilisateur – et quasi amagnétique – pour protéger la pièce d'horlogerie – le système affiche une autonomie de trois ans. «Cette innovation a fait de SwissKubik la marque de

référence pour les grandes maisons horlogères en quête de produits de qualité alignés avec leurs critères d'excellence», se targue celui qui a effectué sa carrière dans l'industrie pharmaceutique, chez Eli Lilly et Merck notamment.

Au-delà du cube

La société d'une taille de sept collaborateurs produit plus de 15.000 écrans par an, dont 30% sont destinés aux marques horlogères. Pour le reste, les produits de SwissKubik sont distribués à travers 50 pays. Rien qu'en Suisse, ils se retrouvent dans 70 points de vente. Ces cubes sont

disponibles à un prix oscillant entre 425 francs et 1000 francs pour les plus sophistiqués d'entre eux, dont le rythme de rotation est programmable et dont les matériaux sont prestigieux; jusqu'à une offre sur-mesure au niveau des coloris, revêtements et impressions.

Outre ces cubes de 10 ou 12 cm², la marque s'est récemment intéressée au cylindre avec son dernier modèle: la Travelbox, spécialement conçue pour se glisser dans une valise. Dévoilé au salon horloger de Bâle, ce produit débarquera sur le marché dès novembre. «Nous avons déjà reçu énormément de retours positifs auprès de nos clients finaux qui y voient un plus pour pouvoir profiter de leur montre, lors de leur voyage», s'enthousiasme le CEO.

Made in Fribourg

Tous les coffrets SwissKubik sont confectionnés à Givisiez, à proximité de Fribourg. «Cela fait deux ans que nous y disposons de notre propre site de production. Auparavant, nos activités se déployaient dans un Centre d'Intégration Socioprofessionnelle (CIS). Au rachat de SwissKubik par Elix Holding, nous avons investi dans un lieu et des outils de production.» De plus, tous les fournisseurs de l'entreprise sont établis dans un rayon de 50 kilomètres autour de la manufacture. ■

De l'horlogerie au médical avec FemtoPrint

SOPHIE MARENNE

Ciblant une clientèle à la fois horlogère, médicale, optique, électronique et académique, FemtoPrint est spécialisée dans la fabrication de microdispositifs imprimés en 3D, en verre et autres matériaux transparents. «Notre technologie utilise un laser pour modifier le verre dans son volume ainsi qu'une solution d'attaque chimique sélective. Résultat: nous obtenons des pièces d'une grande complexité avec une précision au micron près», développe Nicoletta Casanova, CEO.

Basée à Muzzano, à quelques kilomètres de Lugano, la société est née des résultats d'un projet de recherches européen. A sa naissance, fin 2013, l'entreprise comptait distribuer sa technologie auprès de centres de recherche. «Trois mois seulement après la fondation, nous recevions des requêtes de sociétés horlogères et médicales qui désiraient acquérir des pièces et non les machines», se souvient la CEO. Avec son équipe de vingt collaborateurs, FemtoPrint est aujourd'hui active sur trois segments: la vente de sa plateforme de microfabrication dans le monde académique; les solutions de développement et de design de nouveaux dispositifs; et la fabrication contractuelle de microdispositifs en une production en série. Au total, le carnet d'adresses de la start-up compte 300 clients récur-



NICOLETTA CASANOVA. La start-up qu'elle dirige produit des pièces utilisées dans des pièges à ions ou pour soigner la rétine.

rents. La production est 100% tessinoise. Les pièces confectionnées sont utilisées dans des applications telles que l'optique et la photonique, la mécanique ou encore la micro et opto-fluidique. Leur atout, au-delà de leur extrême finesse: «Elles sont monolithiques». Outre sa transparence, sa faible perméabilité et sa stabilité thermique, le verre offre l'avantage d'être biocompatible. La société est d'ailleurs certifiée ISO 13485, exigence pour exercer dans l'industrie des dispositifs médicaux. Le dernier en date: SPOT-RVC, un outil performant contre l'occlusion veineuse rétinienne. «Cette pièce a été initialement

imaginée par le Pr Thomas Wolfensberger de l'hôpital ophtalmique Jules-Gonin à Lausanne. Ce spécialiste en chirurgie vitréo-rétinienne recherchait un instrument grâce auquel il puisse mieux contrôler la force et la position d'une aiguille à l'intérieur de l'œil.» L'objectif du Safe Puncture Optimized Tool (SPOT) est d'injecter en toute sécurité un médicament dissolvant les caillots dans les veines rétinienne, sans endommager les tissus grâce à un outil médical miniaturisé. Développé en partenariat avec l'EPFL et grâce au soutien d'Innosuisse, le prototype a passé une première phase de tests avec succès. ■