



SMI 9053.62	DOW JONES 22118.86
9060	22140
9040	22120
9020	22100
9000	22080
+0.79%	+0.28%

OUVERTURE DU SALON AUTOMOBILE JEUDI
La start-up L.E.S.S. rallie Francfort

PAGE 4

ACCÈS SÉCURISÉS AUX BÂTIMENTS
Dormakaba solide n° 3 mondial

PAGE 6

PERSPECTIVES D'EMBAUCHE EN SUISSE
La retenue des employeurs

PAGE 8

ATTRACTIVITÉ POUR LES ENTREPRISES
Les cantons romands sont largués

PAGE 8

SALVES RÉGLEMENTAIRES À RÉPÉTITION
L'industrie pétrolière se révolte

PAGE 9

BANQUES TOO BIG TO FAIL DANS LE MONDE
A jour avec les règles de Bâle III

PAGE 12

POUR STIMULER SA DIVISION «EAU»
Danone a beaucoup misé sur Evian

PAGE 19

AUDITIONS PARLEMENTAIRES HIER À BERNE
Ignazio Cassis reste favori

PAGE 9

Elle soutient le label Swiss Made Security



SYLVIE PERRINJAQUET. L'ancienne conseillère nationale et conseillère d'Etat/NE, est présidente d'honneur du Clusis, association suisse de sécurité de l'information. Elle est conseillère auprès de Philip Morris International et consultée par des décideurs. **PAGE 8**

La leçon de croissance durable signée Logitech

LOGITECH. L'entreprise valdo-californienne continue de surprendre par l'efficacité de son nouveau modèle d'affaires.



BRACKEN DARRELL. Le momentum technologique, Cloud en tête, ouvre un champ d'opportunités sans précédent.

STÉPHANE GACHET

Le groupe a tenu son assemblée générale mardi à Lausanne dans un climat de confiance totale, qui ferait oublier que Logitech revient de loin. Un retournement incarné par la «dream team» menée par Bracken Darrell, CEO, qui démontre depuis plus de trois ans sa capacité à lancer des nouveaux produits blockbusters et d'établir les bases d'une croissance durable. Selon le dirigeant, rencontré sur le campus de l'EPFL, le vrai potentiel est encore à venir et repose sur l'alchimie qui compose le nouveau modèle d'affaires de Logitech, d'hybridation entre une start-up tech et un conglomé-

rat de marques façon Procter & Gamble, chapeauté par le leitmotiv de la «design company». Un organe vif, rapide, capable d'innover sur ses catégories de produits historiques, dont les claviers et souris. Capable surtout d'innover des nouvelles catégories de produits et de prendre le risque d'investir aujourd'hui dans des domaines de niche, des graines qui assureront peut-être la croissance de Logitech dans dix ou vingt ans. Une vista que Logitech a mis du temps à faire comprendre, aux investisseurs en particulier, qui ont rattrapé le retard depuis. En quatre ans, la valeur en Bourse a été multipliée par cinq, jusqu'au pic de 2008. **PAGE 3**

Sophia Genetics lève 30 millions de dollars

LEILA UEBERSCHLAG

L'entreprise implantée à St-Sulpice (VD), leader mondial de la médecine basée sur les données, annonce aujourd'hui une levée de fonds de 30 millions de dollars. L'anglais Balderton Capital

et le français 360 Capital Partners font partie des nouveaux investisseurs. «Cette levée de fonds va nous permettre de poursuivre notre expansion, notamment aux Etats-Unis», annonce Jurgi Camblong, CEO et cofondateur. Les fonds seront utilisés pour

renforcer la technologie, recruter «les meilleurs talents» ou encore accélérer l'adoption de tests génomiques cliniques dans les hôpitaux. Sophia Genetics a réaffirmé sa volonté de contribuer au diagnostic d'un million de patients en 2020. **PAGE 4**



JURGI CAMBLONG. La Suisse doit devenir un standard dans le domaine de l'e-santé.

La régulation a du bon pour Romande Energie

ÉLECTRICITÉ. Une part substantielle du résultat net a été générée par les réseaux et le commerce d'électricité.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les conditions particulièrement difficiles du côté de la production et le nouveau déficit d'Alpiq ont grevé le premier semestre de Romande Energie. Dans des situations de ce type, les marchés régulés prennent une importance disproportionnée par rapport à la moyenne, tout comme comparée à la visée stratégique du groupe. Malgré une diminution du chiffre d'affaires largement imposée par les Autorités fédérales, l'unité d'affaires Réseaux a ainsi contribué à hauteur de plus de deux tiers au bénéfice du groupe. Ce dernier a diminué de 21 millions de francs pour atteindre 34 millions. La Commercialisation, l'autre entité où les clients du marché régulé jouent un rôle prédomi-

nant, a généré elle aussi une part importante. Le groupe continue pourtant d'afficher sa détermination pour se renforcer dans les services énergétiques, au point de compter à terme parmi les trois acteurs les plus importants en Suisse romande. Que l'entité soit toujours déficitaire n'est pas forcément mauvais signe. Ce résultat est au contraire révélateur d'une démarche toujours fortement orientée vers l'investissement. Après l'acquisition de Neuhaus Energie au début de cette année, d'autres cibles sont actuellement à l'étude. Le groupe reste tout aussi actif du côté des nouvelles énergies renouvelables, à savoir les éoliennes et les petites centrales hydrauliques, avec une acquisition intervenue en juillet. **PAGE 6**

Partners Group: l'art de la surperformance

PLACEMENTS PRIVÉS. Le champion de l'investissement dans le non coté a encore dépassé des attentes rehaussées.

PIOTR KACZOR

A la faveur de revenus liés à la performance nettement supérieurs aux attentes du marché, le champion zougais des investissements dans les sociétés non cotées (placements privés) a une fois de plus nettement dépassé les attentes mardi. Avec un bond de 42% du bénéfice net à 359 millions de francs au premier semestre 2017. Compte tenu du gain de 4,3% enregistré par le titre mardi, celui-ci a bondi de 37% cette année et triplé en trois ans. Or le marché a encore été favorablement surpris mardi alors qu'il avait été informé il y a deux mois déjà de l'évolution plus favorable des actifs sous gestion durant cette période, à 57,8 milliards d'euros, portée par un afflux de fonds de

6,9 milliards. Ce qui illustre la difficulté à évaluer l'évolution de ces revenus encaissés en fonction de la performance des investissements. Quasiment lassés de devoir rehausser périodiquement leurs estimations, les analystes se demandent jusqu'où cette croissance peut se poursuivre. De manière à anticiper le mouvement. Au vu d'une autre difficulté, supposée, celle de trouver encore des possibilités d'investissements à des prix raisonnables. Y compris dans cet univers des sociétés non cotées en bourse dans lequel excelle Partners Group, même si cet exercice est plus aisé dans le segment des sociétés de taille moyenne, compte tenu aussi de la dimension globale du groupe co-dirigé par Christoph Rubeli et par André Frei (co-CEO). **PAGE 7**

AGEFI.com



L'actualité en continu sur
www.agefi.com

" L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE EN DIRECT "



9 771471 948004 3 0 0 3 7

Genève est le canton romand le plus attractif

ENTREPRISES. Sur le plan national, le trio de tête reste inchangé et est exclusivement alémanique.

Zoug, Zurich et Argovie demeurent les cantons les plus attractifs de Suisse pour les entreprises. Genève, premier canton romand du classement, pointe à la 13^e place, légèrement au-dessus de la moyenne nationale, selon une étude de Credit Suisse.

Zoug caracole sur la première marche depuis plusieurs années, avec une nette avance sur Zurich, a indiqué mardi le numéro deux bancaire suisse. Le Jura et le Valais affichent en revanche la qualité de localisation la plus faible. Ils sont désavantagés par leur topographie accidentée et la distance qui les sépare des grands centres, révèle l'indicateur annuel de Credit Suisse.

Dans le haut du classement, l'Argovie arrive troisième, devant Bâle-Ville. Les cantons de Suisse centrale (NW, SZ et LU) viennent ensuite, avec eux aussi des résultats supérieurs à la moyenne nationale.

La région économique de Nyon se démarque

Genève pointe au milieu du classement, après Appenzell Rhodes-Extérieures, Obwald, Thurgovie, Bâle-Campagne et Schaffhouse. Vaud (17^e), Berne (18^e), Neuchâ-

tel (19^e) et Fribourg (22^e) se trouvent sous la barre de la moyenne nationale.

Des disparités sont visibles dans certains grands cantons, expliquent les chercheurs de Credit Suisse dans leur publication. L'analyse de 110 régions économiques révèle que les centres de Zurich, Zoug, Baden (AG), Lucerne, Bâle et Berne, ainsi que leurs agglomérations sont les plus attractifs pour les entreprises en raison de leur raccourciement aux réseaux de transport.

En Suisse romande, Nyon distance nettement les zones voisines. Au Tessin, Mendrisio et Lugano se distinguent aussi. Les arcs alpin et jurassien sont nettement moins intéressants comme sites d'implantation, notamment du fait de leur éloignement des grands centres urbains.

Sur le plan fiscal, Credit Suisse prédit un renforcement de la concurrence pour les entreprises après le refus par le peuple de la 3^e réforme de l'imposition des entreprises (RIE III). Dans un nouveau projet plus consensuel, le Conseil fédéral voudrait réduire les possibilités pour les cantons de diminuer l'assiette fiscale. — (ats)

La Suisse à la traîne niveau recrutement

EMPLOIS. Neuf entrepreneurs sur dix prévoient un statu quo des effectifs. Tendances positives en Suisse orientale.

Les employeurs suisses montrent peu d'enthousiasme pour l'embauche au quatrième trimestre 2017. Avec une prévision nette d'emploi à 0%, le pays affiche le résultat le plus faible des 43 participants au dernier baromètre des perspectives d'emploi recensé par le cabinet de recrutement Manpower. Si ces perspectives contrastent avec les récents indicateurs économiques, le tableau est contrasté selon les régions.

Près de neuf employeurs sur dix prévoient de maintenir leurs effectifs «au moins» jusqu'à la fin de l'année. «La prévision d'emploi plutôt timide des employeurs suisses peut surprendre de par son contraste avec les indicateurs économiques publiés à la fin de l'été», commente Leif Agnèus, directeur général (CEO) de Manpower Suisse.

L'industrie manufacturière au plus bas

L'enquête fait cependant ressortir «des disparités régionales et sectorielles marquées». Ainsi, la Suisse orientale affiche les perspectives d'embauche les plus positives (+12%), à l'instar de la région zurichoise et de Suisse centrale (+6% chacune). A l'inverse, les prévisions d'emploi ont fléchi au Tessin (-6%), ainsi que dans la Région lémanique et dans l'Espace Mittelland (-5% chacun). Au niveau sectoriel, les employeurs de la branche Electricité,

gaz et eau (+8%) se démarquent avec la prévision nette d'emploi la plus élevée et la plus forte augmentation en rythme annuel (8 points). La plus forte hausse (12 points) en comparaison trimestrielle est celle enregistrée par le secteur du Commerce (+6%). Avec un score de -17%, l'Industrie manufacturière présente les intentions d'embauche les plus négatives et son résultat le plus faible depuis le lancement du baromètre en Suisse il y a plus de douze ans, signale Manpower. Pour ce secteur, l'indicateur a chuté de 28 points par rapport au trimestre précédent et de 15 points sur un an. «Même après l'abandon du taux plancher, les employeurs de l'Industrie manufacturière n'ont pas connu de prévision aussi pessimiste», relève Leif Agnèus. En comparaison internationale, la Suisse figure en dernière position des 43 pays participant à l'étude. Toutefois, au vu de la constance qui caractérise le marché helvétique, le patron de Manpower Suisse se veut plutôt rassurant et veut voir dans ce zéro pourcent «un signe de stabilité». En Allemagne, les employeurs continuent de se montrer confiants (+5%), comme en France (+4%), où ils ne s'étaient pas montrés aussi optimistes depuis le 3^e trimestre 2015. L'Italie (+3%) présente quant à elle son résultat le plus élevé depuis près de sept ans. ■

La sécurité économique doit se traiter de façon transversale

SYLVIE PERRINJAQUET. L'ancienne parlementaire a créé son cabinet de conseil et de lobby, SPJS en 2015. Entretien.

Sylvie Perrinjaquet, ancienne conseillère nationale et ancienne conseillère d'Etat/NE, a participé au comité stratégique du Clusis, association suisse de sécurité de l'information, sur le thème de la sécurité économique et des conditions-cadre. Elle a assumé pendant 30 ans de multiples rôles tant au niveau exécutif que législatif. Elle a créé son cabinet de conseil et de lobby, SPJS en 2015.

Elle est conseillère auprès de Philip Morris International et est régulièrement consultée par des décideurs pour des missions ponctuelles sous la forme de mandats privés (*lire ci-dessous*).

Le Clusis, l'association suisse de la sécurité de l'information, organise avec la FER Genève, l'ASIS et d'autres partenaires, organise une série de conférences pour le lancement du label Swiss Made Security. Quel est votre rôle en tant que présidente d'honneur et du comité stratégique du Clusis?

J'ai été approchée par le Clusis, alors que je siégeais à la commission de la Politique de Sécurité (CPS) du conseil national. Au sein du comité du Clusis, validé par le comité stratégique, nous avons décidé pour l'année 2017 d'organiser trois conférences pour le lancement du label Swiss Made Security, à destination des entrepreneurs romands. Le fil rouge de cette trilogie repose sur les enjeux de sécurité économique, rôle de l'Etat et attentes des PME en Suisse. Cette initiative débute à Genève, d'où la localisation des trois conférences à Genève (à la DGSI, le 9 juin, puis à la FER Genève les 15 septem-



SYLVIE PERRINJAQUET. «Le label Swiss Made Security est une excellente initiative, qui doit viser le niveau national.»

bre et 10 novembre, en présence de Pierre Maudet) et a vocation à s'étendre en Suisse romande et à la Suisse.

Quel est le rôle de l'Etat dans la sécurité économique?

L'Etat n'est pas là pour fournir des aides financières. Il est là pour s'assurer que les conditions-cadre qu'il met à disposition des entreprises, leur permettent de générer

d'Ueli Maurer (Finances & Informatique DFF); la sécurité de la population & le militaire, de Guy Parmelin (DDPS) et les entreprises de Johann Schneider-Amman (DEFR). N'y a-t-il pas un risque de travail en silo?

En effet. Je pense que tout ce qui touche à la sécurité informatique et aux entreprises, devrait être traité de façon transversale. Des commissions, des groupes de tra-

«JE PENSE QUE TOUT CE QUI TOUCHE À LA SÉCURITÉ INFORMATIQUE ET AUX ENTREPRISES, DEVRAIT ÊTRE TRAITÉ DE FAÇON TRANSVERSALE. AU NIVEAU FÉDÉRAL»

de la créativité, de la richesse. IL faut ici distinguer les conditions-cadre cantonales des fédérales, comme la centrale de renseignement MELANI ou le SRC, service du renseignement.

MELANI dépend du département

vail interdépartementaux devraient se mettre en place. Ce n'était pas le cas lorsque j'étais parlementaire. C'est peut-être en train de changer. Tout le monde est touché par l'omniprésence du numérique et il faut prévenir toute cyberattaque.

INTERVIEW: ELSA FLORET

Un rôle de lobbyiste auprès des entreprises et des particuliers

Après avoir été, pour le canton de Neuchâtel, présidente de la première commission d'enquête parlementaire; présidente de l'Automobile Club Suisse (ACS); conseillère d'Etat en charge du Département des Finances et des Affaires Sociales, puis du Département de l'Education, de la Culture et des Sports et sur le plan national, à la commission de la Politique de Sécurité (CPS) et celle de Science-Education et Culture (CSEC), Sylvie Perrinjaquet est une consultante indépendante.

Quels sont les mandats que vous avez?

Je suis conseillère auprès de Philip Morris International et je suis régulièrement consultée par des décideurs pour des missions ponctuelles sous la forme de mandats privés. Via ma société, SPJS Conseil, j'accompagne des entreprises et des particuliers dans un art très particulier, concilier politique et intérêts économiques, qu'il s'agisse de défendre ses intérêts auprès des parlementaires, de préparer une intervention publique engageante, de mettre en place le bon modèle de gouvernance ou de réussir une entrée dans le monde du pouvoir. Je mets aussi à la disposition de mes clients mon réseau pour trouver la bonne personne qui soutiendra leur dossier. Je ne divulgue pas mes mandats. En Suisse, de nombreuses entreprises sont dirigées par un management étranger, qui ne maîtrise pas toujours les arcanes du pouvoir législatif décisionnel. C'est là que j'interviens.

Pour quelles raisons, communiquez-vous sur votre mandat avec Philip Morris

International? A-t-il été facile de dire oui à un tel mandat dans un domaine aussi controversé que le tabac?

Philip Morris voulait communiquer sur ce mandat. C'était leur condition sine qua none. J'ai accepté ce mandat en janvier 2016, alors que je n'étais plus parlementaire depuis fin 2015. En effet, le secteur de la cigarette peut susciter de la controverse, car c'est l'image que vous donnez de vous, mais la défense d'un nouveau produit comme IQOS, ne me pose pas de problème. Tout dépend du mandat.

Trouve-t-on beaucoup d'ex-parlementaires parmi les lobbyistes?

Relativement peu. Sur la dizaine de cabinets de lobbyistes en Suisse alémanique, cela

«DE NOMBREUSES ENTREPRISES SONT DIRIGÉES PAR UN MANAGEMENT ÉTRANGER, QUI NE MAÎTRISE PAS TOUJOURS LES ARCANES DU POUVOIR. C'EST LÀ QUE J'INTERVIENS.»

concerne une minorité. Je suppose que les ex-parlementaires sont plus nombreux à faire du lobbying en sous-marin, ou alors dans des commissions extra-parlementaires. En Suisse romande, il existe peu d'agences. Les grands enjeux économiques sont défendus en Suisse alémanique et c'est bien le problème. Il ne faut pas oublier le poids des cantons en termes de parlementaires. Zurich siège avec 35 parlementaires qui peuvent être dans chaque

commission. Neuchâtel a 4 parlementaires. Genève en a 11.

Une loi sur le lobby pourrait-elle voir le jour?

Cela ne semble pas d'actualité. La commission des institutions politique du Conseil des Etats a renoncé d'entrer en matière en début d'année avec une initiative parlementaire. Mais l'objectif serait de cadrer les relations des parlementaires et des lobbyistes. Il existe déjà une certaine exigence de transparence avec l'obligation pour les parlementaires de rendre public tous les mandats qu'ils ont. Mais il est vrai que les lobbyistes ne communiquent pas sur les mandats qu'ils ont. Le risque de collusion existe.

Quel lobbyiste êtes-vous?

Le rôle que je préfère jouer est d'axer la discussion sur l'entièreté du projet de loi et non me focaliser sur les quelques articles qui s'entre-déchirent. Je préfère aller devant d'un problème pratique. C'est un travail de longue haleine. En tant qu'ancienne parlementaire, j'ai une vision plus globale des sujets. Je suis active dans mon canton d'origine, Neuchâtel où je travaille pour l'horlogerie, les entreprises actives dans la formation. Le lobby du Clusis à Berne, c'est moi. Lorsque la loi sur la protection des données sera étudiée en commission, je serai mandatée par le Clusis pour être en lien avec les parlementaires, ad personam.

Refusez-vous des mandats?

Oui, lorsque je sens que le terrain est miné et que les relations sont douteuses sur le plan économique et financier. — (EF)