

La véritable activité suisse d'un groupe savoyard

SOMFY. La branche private equity du groupe de domotique est installée à Genève depuis 1983. Elle intervient en tant qu'investisseur dans une fourchette de 15 à 100 millions d'euros.

L'annonce le 23 avril de l'acquisition de 68 % du capital des Usines Métallurgiques de Vallorbe par Somfy Participations permet de mettre en avant la branche investissement de Somfy SA. Historiquement implanté à Cluses, en Haute-Savoie, ce groupe créé en 1960 est le leader mondial de la domotique. En France, il est perçu comme un modèle de capitalisme familial ayant su s'imposer internationalement, tout en gardant son ancrage régional. Pourtant, à y regarder de plus près, certaines activités du groupe apparaissent bien plus genevoises que clusiennes. Ainsi, Somfy Participations est hé-

bergée à Genève, dans les locaux de DSG, société de droit belge appartenant au groupe savoyard. L'explication de cet assemblage inédit est en fait intimement liée à l'histoire d'une des plus vieilles familles dirigeantes d'industrie française, les Despature, qui détient 65% du groupe. L'année de création (1981) de DSG en Belgique mise en relation avec l'histoire politique française permet d'esquisser un début de récit. La vocation de Somfy Participations est le private equity. Cette branche intervient en tant qu'investisseur dans des entreprises dont elle affirme comprendre les projets d'évolution (offre, croissance

externe, internationalisation...) et le secteur d'activité. Somfy Participations privilégie donc les investissements du type LBO small et mid-cap, capital développement minoritaire mid-cap et capital transmission mid-cap. Les montants investis par opération se situent généralement dans une fourchette de 15 à 100 millions d'euros. Somfy Participations investit soit en fonds propres, grâce aux produits des cessions d'actifs en portefeuille et aux ressources non investies dans le core-business du groupe Somfy, soit par un recours à la dette d'acquisition, avec un effet de levier raisonnable. L'acquisition des UMV par cette branche semble donc s'ins-

crire logiquement dans les activités de cette branche, qui emploie entre vingt à trente personnes, et la dynamique forte du groupe depuis le début d'année. Après avoir enregistré un chiffre d'affaires en hausse de 4% au titre de son dernier trimestre 2013, Somfy réalise un premier trimestre 2014 performant. En effet, ses facturations progressent de 12,4% à 255,2 millions d'euros sur cette période et témoignent selon la direction d'une nette amélioration dans de nombreux pays «due en partie à l'indice favorable de l'effet de base sur le début d'exercice et au contraste des conditions climatiques d'une année sur l'autre». (NL)

BERNE: assises mondiale du notariat cette semaine

L'Union Internationale du Notariat (UINL) se réunit deux fois par année dans un des 86 pays membres. Pour la première fois ces assises mondiales se tiendront en Suisse, à Berne, du 1er au 4 mai prochains. L'UINL a été fondée en 1948, à Buenos-Aires (Argentine) où se trouve son siège. Parmi les 18 fondateurs se trouvent la Suisse. La lettre «L» signifie notariat de système latin (généralement appelé notariat de droit écrit ou de droit civil), appliqué dans le monde entier sauf ans les pays de Common Law (Anglo-saxons) et les pays scandinaves. L'UINL, dont le siège administratif est à Rome, a notamment pour but de faciliter les relations entre les notaires des différents notariats membres pour échanger informations et expériences sur la pratique professionnelle, promouvoir l'application des principes fondamentaux du système de notariat de droit civil et notamment les principes de déontologie notariale.

BNS: l'environnement reste incertain

La Banque nationale suisse a tenu vendredi sa 106^e assemblée générale ordinaire des actionnaires. Thomas Jordan, président de la Direction générale de la BNS, commente dans ce cadre la politique monétaire de l'établissement et insiste sur les «fortes incertitudes» qui demeurent.

Selon lui, le contexte reste «très difficile» pour la politique monétaire suisse. Avec des taux d'intérêt proches de zéro et un franc élevé, le cours plancher reste le principal instrument permettant de garantir des conditions monétaires adéquates. Une appréciation entraînerait un risque de déflation, précise-t-il.

La prévision de croissance de la BNS pour l'économie suisse en 2014 se monte à 2%, la sous-utilisation actuelle des capacités de production freinant la progression des prix à la consommation. Le renchérissement devrait s'établir à 0%. La BNS table sur une reprise des investissements et une baisse légère du chômage.

La BNS estime par ailleurs que l'évolution actuelle des marchés hypothécaire et immobilier présente un risque pour la stabilité du système financier. Elle a donc demandé au Conseil fédéral de réactiver le volant anticyclique de fonds propres.

En outre, les autorités travaillent à la concrétisation de mesures visant à contrer de manière ciblée les risques liés à la capacité financière des emprunteurs.

Le prestige lexical des navires suisses

Les compagnies de shipping baptisées «swiss» se multiplient. Exemple à Genève.

MATHIEU SIGNORELL

A côté de l'horlogerie et de l'alimentaire, le secteur du shipping ne déroge pas à la règle: intégrer les mots «suisse» ou «swiss» dans le nom d'une société est synonyme de crédibilité et de qualité. Il existe plusieurs de telles compagnies en Suisse, principalement à Genève, et plusieurs sont inscrites depuis peu au Registre du commerce. Idem à l'étranger. Dernière en date: Swiss Shipping, inscrite en mars à Genève et domiciliée auprès d'une société de gestion de fortune et d'actifs. Particularité: cette holding a transféré son siège des Iles Vierges britanniques, dans les Caraïbes, fréquemment considérées comme un paradis fiscal.

Ses représentants en Suisse ne s'expriment pas, difficile de connaître son histoire et ses activités. D'autant plus difficile que de nombreux homonymes existent, comme Swiss Shipping Union depuis l'an dernier à Genève. On trouve des raisons sociales presque identiques dans tout le pays, dont Swiss Shipping Line, basée à Zurich et en Allemagne. Ses bateaux relient l'Europe, l'Afrique, l'Asie et les Etats-Unis. Et à l'étranger, la société Swiss Shipping Management Services,



RICHARD WATTS. «Il est difficile d'être en relation d'affaires avec un siège situé dans un centre offshore.»

spécialisée dans le recrutement dans le domaine maritime, a son siège à Bombay, en Inde. Avec l'arrivée de Swiss Shipping depuis les Iles Vierges, les professionnels du shipping prévoient une augmentation du nombre de sociétés dans ce secteur à Genève. Son importance mondiale pour le négoce et le fret, la présence de nombreuses sociétés de service et de banques, attirent les affrèteurs. Pourquoi maintenant? «En touchant fortement le commerce maritime, la crise financière a freiné l'implantation de telles sociétés», explique Stéphane Graber, secrétaire général de la Geneva Trading and Shipping Association (GTSA). «Les taux de fret avant la crise ont stimulé les investissements dans de nouveaux bateaux, d'où une surcapacité accentuée par le ralentissement économique

qui a suivi. Il semble maintenant que la situation se soit stabilisée et que ces sociétés peuvent à nouveau chercher à se rapprocher de leurs clients.»

Consultant et directeur de HR Maritime à Genève, Richard Watts abonde et souligne les difficultés de chiffrer cette hausse: «Beaucoup de ces sociétés sont familiales ou appartiennent encore à leur fondateur qui prend lui-même les décisions stratégiques. Dans l'évolution de ce secteur, il devient de plus en plus difficile d'être en relation d'affaires avec un siège situé dans un centre offshore.»

Selon lui, il existe une demi-douzaine de sociétés de shipping à Genève, comme Mediterranean Services Company (MSC) qui possède plus de 400 navires et a des bureaux dans le monde entier. Certaines ont leurs propres navires, d'autres affrètent des bateaux qu'elles louent et enfin certaines pratiquent les deux activités. ■

LES SOCIÉTÉS BAPTISÉES SWISS SHIPPING SONT NOMBREUSES EN SUISSE ET À L'ÉTRANGER. DIFFICILE D'ÉTABLIR DES LIENS ENTRE ELLES.

EFG: contribution au bénéfice plus élevée que prévu

La banque privée EFG International a annoncé une contribution au bénéfice du premier trimestre supérieure à celle de l'année dernière et correspondant globalement aux attentes de l'établissement. Si 2014 a démarré quelque peu lentement, mars a en revanche vu une nette amélioration de la performance. La marge bénéficiaire est «robuste» et les entrées d'argent frais positives. Le recrutement d'un nouveau CRO a permis la consolidation de ces résultats au deuxième semestre. La banque a proposé vendredi le versement d'un dividende de 0,20 franc par action, tiré des réserves de capitaux. EFG a par ailleurs été condamné à une amende de 21,5 millions d'euros par le tribunal du commerce de Zurich, dans le cadre de relations clientèle frauduleuses. EFG a toutefois fait appel auprès du tribunal fédéral. La banque publiera le 23 juillet ses résultats pour le premier semestre 2014.

ALPINE SELECT: bénéfice de 31,3 millions de francs

La société d'investissement Alpine Select, cotée à la Bourse suisse SIX, a dégagé sur l'exercice 2013 un bénéfice net de 31,3 millions de francs (2012: 16,4 millions) sur base consolidée. Après minoritaires, il en résulte 30,7 millions de francs, correspondant à 2,37 francs par action (sur la base de la moyenne des actions 2013). Si l'on tient compte du versement du dividende aux actionnaires, des correctifs dus au programme de rachat d'actions et de l'augmentation du capital-actions, la valeur nette d'inventaire (VNI) a progressé à 227 millions de francs contre 192 millions l'année précédente. Le cours de l'action est monté de 12% à 16,60 francs.

FENACO: joint venture en Allemagne

La coopérative agricole fenaco va construire une plate-forme logistique avec un partenaire indigène dans le Land allemand du Bade-Wurtemberg. L'investissement initial porte sur un montant de 13 millions d'euros. La transaction, qui vient d'être approuvée, comprend la création d'une coentreprise avec la société allemande partenaire ZG Raiffeisen. La coopérative agricole, établie à Berne mais à vocation nationale, détendra 74% du capital d'une entité qui occupera environ 20 employés au début. La mise en service du site de logistique, situé à Lahr, est prévue à l'automne de l'an prochain. La ville de Lahr est connue pour avoir accueilli un temps un terrain d'aviation des forces armées canadiennes. Elle se situe non loin de grands axes routiers et du transport fluvial rhénan. - (ats)

Premiers effets tangibles des désinvestissements

WEATHERFORD.

La performance sur trois mois est de mémoire la plus propre présentée par Weatherford. Selon Credit Suisse.

Weatherford a accusé au premier trimestre 2014 une perte nette après minoritaires de 41 millions de dollars, contre un bénéfice de 22 millions un an plus tôt. Le chiffre d'affaires s'est tassé de 6,3% à 3596 millions de dollars. Le rapport publié vendredi précise que le bénéfice net hors frais exceptionnels s'est établi à 99 millions, en baisse de 15,4%.

Le bénéfice par action (EPS) s'est inscrit en négatif de 0,05 dollar, contre +0,03 dollar. La marge opérationnelle a été élargie de 115 points de base à 15,1%.

En pleine restructuration, le groupe américain côté sur SIX à Zurich, sur NYSE Euronext à Paris ainsi qu'à Wall Street, annonce avoir identifié 6600 postes à supprimer sur les quelque 7000 qu'il compte biffer. Sur les trois premiers mois, il a déjà procédé à l'élimination de 56% de ces postes, pour des économies évaluées à 263 millions de dollars annuellement.

Le processus de fermeture de vingt sites dans divers pays a débuté et trente autres ont été identifiés pour clôture au cours du deuxième trimestre.

Les revenus opérationnels réalisés en Amérique du Nord se sont affaiblis de 10% à 201 millions de dollars, en raison de conditions

météorologiques défavorables notamment. La région Moyen-Orient/Afrique du Nord/Asie-Pacifique a généré des revenus d'exploitation en hausse de 20% à 54 millions.

La zone Europe/Afrique subsaharienne/Russie a dégagé un bénéfice opérationnel de 54 millions USD, en baisse de 17%, là aussi en raison d'un hiver rigoureux en Russie. En Amérique latine, Weatherford a vu ses gains fondre de 5% à 93 millions.

L'endettement net s'est creusé de 3,7% à 8,97 milliards de dollars. Le règlement de différends judiciaires avec le gouvernement des Etats-Unis a pesé à hauteur de 253 millions.

Sur l'ensemble de l'exercice 2014, le fournisseur de services et matériel de forage pour les hydrocarbures confirme son objectif de bénéfice par action (EPS) entre 1,10 et 1,20 dollar. Un accord a de plus été trouvé pour la cession des activités oléoduc-gazoduc et spécialités à Baker Hughes pour 241 millions, auxquels s'ajoutent 9 millions d'économies opérationnelles, rappelle le communiqué.

Cette performance sur trois mois est «de mémoire, la plus propre» présentée par Weatherford, estime Credit Suisse dans un premier commentaire. Le groupe semble en avoir terminé avec ses problèmes de calcul d'imposition. La banque salue les progrès réalisés dans le cadre du vaste plan de désinvestissement, censé à terme permettre l'économie de 500 millions de dollars annuellement. ■

SULZER: nouveau directeur de division

Le conseil d'administration de Sulzer a désigné César Montenegro comme directeur de la division Pumps Equipment. Ce dernier était jusqu'ici directeur de la division Metco et membre de la direction. Il prendra sa nouvelle fonction dès que la vente de Metco à OC Oerlikon aura été achevée, a précisé Sulzer, vendredi dans un communiqué. D'ici là, le CEO Klaus Stahlmann assume la direction de la division à titre intérimaire. M. Montenegro est âgé de 61 ans et il travaille pour Sulzer depuis trente ans. Il a notamment dirigé les affaires de la division Pumps en Amérique du Nord. M. Montenegro succédera indirectement à Scott Smith. Ce dernier a informé le conseil d'administration de son intention de quitter le groupe pour poursuivre sa carrière ailleurs. Son départ rapide (moins d'un an) n'a rien à voir avec la réorganisation du groupe ni avec la conduite de M. Stahlmann. Selon celui-ci, M. Smith a reçu une offre alléchante de Sandvik pour sa division Mines, plus importante que la division Pumps Equipment de Sulzer. M. Stahlmann a souligné combien la collaboration avec M. Smith avait été constructive. M. Stahlmann a par ailleurs nié que la nouvelle organisation rencontre des problèmes d'acceptation dans l'entreprise: «Le conseil d'administration et la direction du groupe soutiennent cette décision stratégique et sont convaincus de pouvoir utiliser les chances de croissance de Sulzer dans les plus brefs délais.» «Les collaborateurs donnent eux aussi des retours positifs», a-t-il affirmé.