

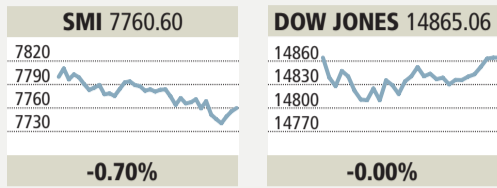
# L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

UE ET SECRET BANCAIRE  
L'Autriche  
pressurisée **PAGE 24**



JA-PP/JOURNAL — CASE POSTALE 5031 — CH-1002 LAUSANNE



TRANSPARENCE SUR L'HÔTELLERIE DE LUXE

## Les surcapacités difficiles à chiffrer

**PAGE 8**

## LES INFORMATIONS BANCAIRES PIRATÉES Eclairage juridique particulier

**PAGE 3**

## LA RECHERCHE DE VONTOBEL SUR DKSH La valorisation pénalisante

**PAGE 6**

## L'AGRÉGATEUR DE NEWS NEWSRON Nouvelles extensions nationales

**PAGE 7**

## LES RUMEURS SUR PROVINS EN VALAIS Inhabituelle plainte contre X

**PAGE 6**

## ODDO AM EST IMPLANTÉ À GENÈVE Stratégie spécifique en Suisse

**PAGE 4**

## GLENCORE ET TRAFIGURA DANS LE CUIVRE La controverse du sur-stockage

**PAGE 4**

## PRODUITS STRUCTURÉS Le rendez-vous du lundi

**PAGE 12**

## L'ère des façades autonettoyantes



**GEORGE MCKARRIS.** CleanFizz (Genève-Meyrin) commercialise sa technologie par la voie des licences.

La Kingdom Tower de Jeddah, future plus haute tour du monde, devrait être équipée de verres auto-nettoyants utilisant la technologie de la start-up genevoise CleanFizz. L'entreprise, basée à Meyrin, a développé un procédé optimisant le rendement des panneaux solaires. Des électrodes intégrées dans le verre créent des vagues électrostatiques qui rendent les panneaux auto-nettoyants, les débarrassant ainsi du sable et de la poussière. Cette technologie unique au monde devrait permettre à l'entreprise de se positionner rapidement au Moyen-Orient, où une ultime phase de tests est prévue prochainement. L'entreprise pionnière s'apprête à commercialiser sous forme de licences cédées aux leaders mondiaux du verre.

Outre les panneaux et concentrateurs solaires, le marché prioritaire visé est celui du verre architectural, qui représente plus de quatre milliards de mètres carrés installés chaque année dans le monde. Le débouché nordique est lui aussi un objectif, mais dans un second temps. Le CEO George McKarris revient sur les partenariats en cours avec les grands constructeurs du Golfe et sur la cruciale levée de fonds récemment initiée. Evoquant de nombreuses diversifications, il confirme les grandes ambitions de la start-up qui devrait voir ses revenus se chiffrer en dizaines de millions de francs à l'horizon 2015. **PAGE 7**

# La nouvelle norme ne sera pas facile à mettre en œuvre

**SWISS MADE.** Les demandes de dérogation dans l'agro-alimentaire se multiplient. Enjeu économique considérable.

TIAGO PIRES

Matières premières ou transformation industrielle? Le dossier Swissness semblait clos à la suite de la validation en mars par le Parlement du taux minimal de 80% de matières premières dans les denrées alimentaires pour faire valoir l'origine suisse d'un produit. Menée par de petites entreprises et appuyée par Nestlé, la contestation n'est en fait pas close. L'entreprise familiale Reitzel à Ai-

gle, active dans les condiments et les produits au vinaigre, en fait partie. Son seul avantage comparatif pour rivaliser avec la grande industrie agroalimentaire, c'est une croix fédérale sur les emballages.

Le directeur pour la Suisse rappelle que la législation adoptée défavorise les entreprises de la transformation et dévalorise le savoir-faire. Les entreprises demandent toujours une loi plaçant les groupes agroalimentaires et les

agriculteurs sur le même plan. L'Union suisse des paysans est aussi favorable à une reconnaissance du savoir-faire comme valeur importante dans l'attribution du Swissness, mais transformation et conditionnement doivent être totalement dissociés (le conditionnement ne bénéficiant pas du gage de qualité suisse). Ces évidences vont devoir être prises en compte dans l'application de la loi, en jouant sur les dérogations possibles. Lorsque la

matière première n'est pas cultivable en Suisse par exemple, comme dans le cas du cacao ou du concombre. Ou indisponible en raison de mauvaises récoltes. Ou encore si la quantité produite est insuffisante.

Eminemment pragmatique, l'approche va évidemment mettre des années à s'appliquer de manière stable. Le bon niveau de transparence vis-à-vis du consommateur ne sera pas aisé non plus. **PAGE 8**

## CENTRE D'IMPRESSION IRL+(RENEUS)

# Programme industriel axé service

*L'activité d'impression reprise à Swissprinters se développe de manière conforme aux prévisions. L'avenir passe par une stratégie cross-média.*

La reprise de Swissprinters à Renens en octobre dernier par un groupe d'actionnaires issus du secteur de l'imprimerie avait suscité méfiance et interrogations. L'implication de l'Etat de Vaud (par un cautionnement) et du Conseiller d'Etat Philippe Leuba, en charge de l'économie, avait notamment provoqué des crispations. Six mois après, Michel Berney, actionnaire de référence (50%) et administra-

teur délégué estime que le businessplan initial est tenu et que l'entreprise est rentable. Sa survie passe toutefois par une gestion stricte des coûts, une baisse des salaires et la recherche de nouvelles activités. Qu'il s'agisse de cross-média ou de services logistiques, l'imprimerie doit non seulement diversifier ses activités, mais surtout offrir un service complet à sa clientèle. Car face à la concurrence européenne, l'avantage de la proximité est certes important, mais pas suffisant. Ce jeudi, la société inaugurerait sa nouvelle presse, acquise auprès de Swissprinters. Un investissement lourd qui lui permet de disposer d'un outil de production performant et modernisé. **PAGE 7**

## MODÈLE DU GROUPE MOBILIÈRE

# La puissance d'une base coopérative

En Suisse, un ménage sur trois est assuré à la Mobilière. Ce groupe d'assurances et prévoyance opère sur une base coopérative. Ce qui l'oblige à avoir une dotation en fonds propres et une solvabilité au-dessus de la moyenne pour assurer son développement, comme il doit entièrement s'autofinancer et ne peut pas recourir à des augmentations de capital sur le marché en cas de besoin.

Ce statut se traduit aujourd'hui par une force financière qualifiée d'exceptionnelle pour le groupe. Elle lui a permis de verser effectivement 190 millions à ses fonds de pension pour permettre un financement sans problème des rentes avec des taux restants bas et éviter un subventionnement des ren-



**MARKUS HONGLER (CEO).** Objectifs dans le bassin lémanique.

tiers par les collaborateurs actifs. La marge de solvabilité économique (Solvabilité II) du groupe basé à Berne dépasse 300%. Mobilière veut étoffer sa présence en Suisse romande, particulièrement dans la région lémanique. Plus particulièrement à Genève et Lausanne. **PAGE 4**

ÉDITORIAL FRANÇOIS SCHALLER

# Le sens d'un combat retardateur

L'idée très tendance actuellement d'accepter l'échange automatique d'informations fiscales avec l'Europe contre l'accès des services financiers suisses au marché européen semble très insuffisante. Elle donnerait l'impression que la Suisse céderait sur une réciprocité qui lui est due depuis longtemps. Les Européens peuvent vendre des services financiers transfrontaliers en Suisse. Pourquoi les Suisses ne le pourraient-ils pas en Europe? On ne voit pas très bien non plus pourquoi l'Union Européenne accepterait ce deal sachant qu'elle n'a qu'à attendre que la Suisse s'aligne sans contrepartie sur la norme d'échange

automatique que l'OCDE rêve d'imposer à tous ses membres. La Suisse a accepté des Etats-Unis le Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), mais la situation est fort différente avec l'Europe. Depuis vingt ans, l'UE utilise sa position très dominante pour réduire la Suisse récalcitrante à une sorte de protectorat. Il s'agit surtout de ne pas laisser aux petits Etats européens, et à leurs opinions publiques, l'impression que la Suisse pourrait bénéficier d'une manière ou d'une autre de ne pas avoir adhéré à l'UE. Le combat retardateur que la Suisse mène en matière de transparence fiscale devrait être utilisé pour faire

prendre conscience de ce qui se passe plus largement dans l'ensemble de ses relations avec l'Union Européenne. Les déséquilibres ne sont plus acceptables. Il s'agit en premier lieu de réciprocité financière. Ensuite, la Suisse, qui dépend entièrement de l'Union Européenne

pour ses importations d'électricité, aimerait avoir des garanties dans ce domaine. L'UE refuse d'en discuter. Il y a aussi l'accord sur la libre circulation des salariés. L'UE a finalement obtenu des Suisses qu'ils renoncent à toute politique migratoire vis-à-vis de l'Europe. **SUITE PAGE 2**

**GESTOCIGARS**

12-14 Rue du Marché Genève T. 022 312 1080 **au 5<sup>ème</sup> étage** www.gestocigars.ch sales@gestocigars.ch

**MONTECRISTO n° 4**  
Vente au public Frs 225.- Notre prix Frs 146.25

