

SMI 8715.08	DOW JONES 24370.24
8770	24728
8720	24565
8670	24402
8620	24239
+1.92%	-0.22%

OBTENTION DE LA LICENCE LPCC PAR LA FINMA

Etape clé pour SingAlliance Suisse

PAGE 6

MOINS DE POSTES SUPPRIMÉS Meyer Burger revoit ses plans

PAGE 4

RENFORCEMENT EN SUISSE ALÉMANIQUE Evpass ouvre son capital

PAGE 5

FEU VERT DES ACTIONNAIRES Leclanché peut se consolider

PAGE 8

PROJET DE NOUVELLES ACQUISITIONS Les visées d'Axa aux Etats-Unis

PAGE 9

PERSPECTIVES 2019 DE CANDRIAM L'économie mondiale bousculée

PAGE 14

L'ANALYSE DE MARC BRÜTSCH Un ralentissement déjà palpable

PAGE 15

LA CHRONIQUE DE MARIE OWENS THOMSEN Plaidoyer contre la pensée unique

PAGE 2

Le renouveau du tricot fait main



KARÈNE LE DRIAN. L'autoentrepreneur vient de lancer Intemporels Baby Knits à Genève en s'appuyant sur un réseau de 7 tricoteuses.

Lancé à Genève début novembre, Intemporels Baby Knits, site d'e-commerce, propose 3 collections de tricots fait main, pour les enfants de 0 à 12 mois. Sa créatrice, Karène Le Drian, possède l'âme d'entrepreneur indépendante.

Ecrivaine, enseignante, conférencière et artiste, elle avait déjà lancé un site d'e-commerce d'objets Art déco et de bijoux de sa propre création, nommé Intemporels et installé plusieurs Pop-Up stores à Genève (The Square, Nest, Arcadem).

Pour Intemporels Baby Knits, Karène Le Drian s'est autofinancée. Elle a réuni un réseau de 7 tricoteuses domiciliées sur le bassin lémanique et a choisi comme partenaire la société Rico Design, un des principaux fournisseurs de produits créatifs, notamment dans le domaine du tricot en Europe. La marque appartient à un groupe d'entreprise familiale allemande, qui est devenue en plus de 10 ans, l'un des fournisseurs les plus innovants sur le marché.

Intemporels Baby Knits utilise des fils très nobles et luxueux (mérinos, alpaca, etc.), pour la création et la confection de ses trois premières lignes automne/hiver 2018 (Delicacy, Tranquility et Cosy).

Un spécial Pop-Up Bébé est organisé aujourd'hui à Genève chez Foodand de 10 à 21 heures au 7 Rue Jean Dasser. Interview. **PAGE 8**

«En ce moment, c'est la frustration qui domine»

LOI SUR LE CO₂. Pour Eric Nanchen, tout va trop lentement ou dans la mauvaise direction en matière de climat.



ERIC NANCHEN. «La nouvelle loi sur le CO₂ s'avérait peu contraignante», affirme le géographe.

MAUDE BONVIN

«Il est dommage que l'objectif de réduction des gaz à effet de serre ait été refusé par le Conseil national. D'autant plus que la nouvelle loi sur le CO₂ s'avérait peu contraignante. Espérons au moins que ce qui a été décidé lors des débats soit mis en œuvre et contrôlé», déclare Eric Nanchen, à la tête de la Fondation pour le développement durable des régions de montagne. Pour le géographe qui a pris part à la COP24 à Katowice en Pologne, tout va trop lentement ou carrément dans la mauvaise direction. «Les émissions de gaz à effet de serre sont toujours à la

hausse et l'arrivée au pouvoir de gouvernements populistes et climatosceptiques n'est pas de bon augure.» En ce moment, c'est d'ailleurs un sentiment de frustration qui l'habite. «Il est maintenant clair qu'on ne peut attendre des miracles de ces COP. Nous en sommes à la vingt-quatrième!», poursuit l'ancien enseignant.

Et le scientifique d'ajouter entrevoir une lueur d'espoir dans les actions menées sur le terrain par des jeunes motivés. Sur le plan des transports, l'aviation contribue de manière non négligeable à l'émission de CO₂. Il serait donc normal à ses yeux que ce secteur passe à la caisse. **PAGE 3**

SIG Combibloc affronte une baisse en Bourse

PHILIPPE REY

SIG Combibloc connaît une évolution boursière à la baisse depuis l'entrée en bourse (IPO) à fin septembre 2018 (bien que l'action ait rebondi de 3,4% hier). L'action du numéro deux mondial des sys-

tèmes et solutions pour emballages aseptiques a perdu 8% par rapport au prix d'émission (11,25 francs), et davantage comparativement au cours de clôture du premier jour de négoce. Toutefois, cette action se tient mieux que maints autres titres sur SIX

Swiss Exchange. La baisse actuelle dans un marché baissier amène peu à peu le prix à un niveau intéressant si l'on considère la capacité bénéficiaire de ce groupe, notamment son cash-flow normalisé, dans un secteur intrinsèquement stable. **PAGE 6**



ROLF STANGL. CEO du groupe qui recèle un potentiel n'étant de loin pas épuisé.

Straumann étoffe ses implants en céramique

MEDTECH. Le leader bâlois acquiert 34% du soleurois Z-Systems, contrôlé par Metalor Dental Holding.

PIOTR KACZOR

Le groupe bâlois Straumann, leader mondial des implants dentaires, a annoncé mardi un partenariat clé dans le domaine des implants en céramique. Après avoir présenté en octobre dernier, son nouvel implant en céramique PURE en deux parties, Straumann prend une participation de 34% dans la société soleuroise Z-Systems, fondée en 2004, basée à Oensingen et contrôlée jusqu'ici par la société d'investissement Metalor Dental Holding.

Z-Systems, avec un effectif de 25 personnes seulement, a été la première société à obtenir une autorisation de la FDA pour un implant en céramique en deux parties. Les implants en deux parties présentent l'avantage, par rap-

port aux implants monotypes, d'être plus aisés à poser et à ajuster pour les chirurgiens.

L'accord conclut avec Z-Systems confère à Straumann les droits de distribution exclusifs pour le produit de dernière génération mis au point par le groupe soleurois: le premier système d'implants en céramique en deux parties dépourvu de pièces en métal ou matériau synthétique, même à l'intérieur.

Si les produits en céramique représentent encore moins de 1% du marché mondial des implants dentaires – une part qui s'élève toutefois déjà à près de 5% en Allemagne – ils bénéficient d'une indéniable popularité. Pour des raisons esthétiques mais aussi par souci d'éviter l'implantation de parties métalliques. **PAGE 4**

CKW révèle des effets de la hausse de prix

ÉLECTRICITÉ. Le segment Energie du groupe lucernois a contribué à son meilleur résultat depuis cinq ans.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le rebond des prix de l'électricité sur le marché de gros européen est impressionnant. La hausse d'environ 50% leur a permis de s'établir à 62 euros à fin septembre, soit un niveau qui n'a plus été vu depuis 2011. L'exemple de l'exercice décalé 2017/18 de CKW montre cependant que pour l'heure, l'effet sur les producteurs suisses est indirect. Puisqu'ils ont recours aux contrats à terme pour vendre leur production, l'effet se fera ressentir avec un retard certain. En revanche, CKW a pu renoncer à la constitution de nouvelles réserves, ce qui a tout de même permis au segment Energie de retrouver déjà les chiffres noirs. Il n'empêche qu'au sein des dis-

tributeurs, les marchés régulés assurent toujours une part substantielle de l'Ebit. Cela vaut notamment pour le réseau, qui en génère près de deux tiers chez CKW, dont Axpo détient 81% du capital. Ce qui ne veut pas dire que le groupe ne cherche pas à améliorer l'efficacité par des innovations, notamment dans le domaine des mesures intelligentes. Il se vante de disposer d'une des plus grandes centrales électriques virtuelles de Suisse. En plus de ces initiatives, CKW se déploie également dans le domaine des services, en particulier les technologies du bâtiment. Sa stratégie est donc assez comparable aux groupes romands que sont Romande Energie et Groupe E, dont la taille est également similaire. **PAGE 5**



9 771421 948004 3 0 0 5 0

LECLANCHÉ: feu vert à toutes les propositions du CA

Le spécialiste de solutions de stockage Leclanché a vu toutes les propositions du conseil d'administration recevoir le feu vert des actionnaires lors de l'assemblée générale extraordinaire. Un nouveau président a également été élu, annonçant hier le groupe faisant face à des difficultés financières. «L'approbation de la conversion d'une dette en capitaux propres place Leclanché dans une situation financière plus solide», indique ce dernier dans un communiqué. Suite à la conversion par le fonds d'investissement Fefam (énergies renouvelables) de sa dette de 54,7 millions de francs en fonds propres, le niveau d'endettement de la société est réduit de 65% à environ 30 millions. La combinaison du financement annoncé en juin, composé de 75 millions et d'une facilité supplémentaire de 50 millions pour financer des acquisitions et des joint-ventures, permet au groupe d'entamer 2019 de manière plus sereine. — (awp)

SWISS: fréquentation en hausse de près de 5%

Swiss International Air Lines a transporté au mois de novembre un total de 1.284.640 passagers, étoffant ainsi sa fréquentation de 4,7% en comparaison annuelle. Le nombre de vols effectués a dans le même temps progressé de 5,1% à 11.227 liaisons, détaillait hier un bref compte-rendu de la filiale de Lufthansa. Sur l'ensemble de son réseau et sur un an, le nombre de sièges-kilomètres offerts a enflé de 3,2% tandis que le nombre de sièges-kilomètres effectivement vendus a bondi de 6,1%. Le taux d'occupation des appareils a atteint 79,3%, contre 77,2% en novembre 2017. — (awp)

SR TECHNICS: premier contrat d'approvisionnement en pièces non OEM conclu avec VAS Aero Services

SR Technics a conclu avec le fournisseur de composants aéronautiques VAS Aero Services un contrat d'approvisionnement sur huit ans. Le groupe américain fournira notamment des pièces de rechange provenant de fabricants tiers (non OEM) ainsi que des services pour des appareils Airbus et Boeing, précisait hier la filiale du conglomerat chinois HNA. Le texte ne mentionne en revanche aucun détail financier sur les retombées attendues de cette coopération. — (awp)

MEIER TOBLER: poursuite de sa réorganisation, avec la cession d'un bâtiment à Nebikon pour 45 millions

Meier Tobler continue ses remaniements avec la cession d'un bâtiment à Nebikon pour 45 millions de francs. La transaction doit être bouclée avant la fin de l'année. Le site de Däniken a également été mis en vente, avec pour objectif une externalisation en 2019. L'équipementier du bâtiment prévoit de fusionner deux centres logistiques dans les cinq années à venir. L'entreprise recherche à cet effet un terrain à bâtir à proximité de ses sites actuels de Däniken et de Nebikon. La direction a par ailleurs peaufiné ses prévisions de recul du chiffre d'affaires pour 2018, autour de 4% en comparaison annuelle contre encore 4,5 à 6,0% fin octobre. L'excédent brut d'exploitation (Ebitda) doit atteindre 28 millions de francs. — (awp)

TRAJECTOIRES**ADECCO: Teppo Paavola nommé au poste de responsable du numérique**

Le spécialiste de l'intérim Adecco a nommé Teppo Paavola au poste de directeur du numérique. Le nouveau responsable, qui accède également à la direction générale du groupe, prendra ses fonctions mi-janvier, a annoncé hier le numéro un mondial du secteur. Dans ce poste nouvellement créé, M. Paavola devra gérer les activités numériques «en forte croissance» d'Adecco, notamment Adia, Vetterly et Yoss, et de les faire progresser. Il devra également créer plus de synergies entre les activités classiques et numériques du groupe zurichois, a précisé ce dernier dans un communiqué. De nationalité finlandaise, M. Paavola a précédemment occupé les fonctions de responsable du développement et directeur des activités numériques de la banque BBVA, ainsi que diverses fonctions chez Paypal, Nokia et GE Capital. — (awp)

AMAG: sous le contrôle de l'actionnaire Martin Haefner

Amag a réorganisé sa structure actionnariale, Martin Haefner rachetant la totalité du capital-actions de l'importateur automobile zurichois. M. Haefner a repris la participation de 50% que détenait sa sœur Eva Maria Bucher-Haefner. Le prix de la transaction n'a pas été dévoilé. Eva Maria Bucher-Haefner et son frère Martin Haefner sont les héritiers du fondateur de l'importateur helvétique des marques du groupe allemand Volkswagen, Walter Haefner, décédé en 2012. M. Haefner reste président du conseil d'administration, tandis que Mme Bucher-Haefner quitte l'organe de surveillance. — (awp)

Nouveau site e-commerce pour les tricots fait main

E-COMMERCE. Lancé en novembre, Intemporels Baby Knits propose 3 collections pour les enfants de 0 à 12 mois.

ELSA FLORET

Un nouveau site d'e-commerce Intemporels Baby Knits (IBK) a été lancé le 4 novembre 2018 à Genève. Sa créatrice, Karène Le Drian, possède l'âme d'entrepreneur indépendante.

Ecrivaine, enseignante, conférencière et artiste, elle avait déjà lancé un site d'e-commerce d'objets Art Deco et de bijoux de sa propre création, nommé Intemporels et installé plusieurs Pop-Up stores à Genève (The Square, Nest, Arcadem).

Pour Intemporels Baby Knits, Karène Le Drian s'est autofinancée. Elle a réuni un réseau de 7 tricoteuses domiciliées sur le bassin lémanique et a choisi comme partenaire la société RICO DES-IGN, un des principaux fournisseurs de produits créatifs, notamment dans le domaine du tricot en Europe. La marque appartient à un groupe d'entreprise familiale allemande, qui est devenue en plus de 10 ans, l'un des fournisseurs les plus innovants sur le marché.

Intemporels Baby Knits utilise des fils très nobles et luxueux (mérinos, alpaca, etc.), pour la création et la confection de ses 3 premières lignes automne/hiver 2018 (Lignes Delicacy, Tranquility et Cosy).



KARÈNE LE DRIAN. «Je me laisse une année pour observer la progression du chiffre d'affaire et adapter mes stratégies.»

que mon activité n'atteint pas les 100.000 francs suisses de chiffre d'affaires annuel.

Qui sont vos principaux concurrents?

Aucun à ma connaissance en Suisse, du moins en Suisse francophone. Et en France, principalement Mamy Factory, basé à Paris, mais qui propose également des tailles enfants, alors qu'IBK se consacre uniquement à la layette de 0 à 12 mois. La tendance est au comeback du tricot fait main, avec des finitions de

Troisièmement, la layette se transmettant de mère en fille, ou de grand-mère à petite fille dans ma famille, me vint l'idée de créer des produits hypoallergéniques et nobles, résistant au temps, à la fluctuation des modes et aux générations. À condition bien entendu, que les instructions d'entretien soient respectées à la lettre!

Allez-vous étendre votre réseau de 7 tricoteuses au-delà de la frontière franco-suisse?

Vivant depuis toujours entre deux frontières, celles de la Suisse et de la France, quoi de plus naturel que de réunir une équipe, qui réside dans le bassin lémanique. Donc, non, je ne vais pas dépasser les limites de la région lémanique et des départements Savoie et Haute-Savoie, bien que mon activité requiert un plus grand nombre de tricoteuses qualifiées, que celui dont je dispose actuellement. Mon équipe se compose de mères de famille, de femmes actives ou à la retraite, de puéricultrices et autres, dont le dénominateur commun est de vivre à proximité du bassin lémanique. Pour la plupart auto-entrepreneuses, elles ne sont pas salariées d'IBK, tricotent en fonction des stocks nécessaires et sont rémunérées à la pièce, puisque IBK fournit laines, tutos, boutons, etc...

Organisez-vous des événements offline complémentaires à votre distribution exclusivement online?

«LA TENDANCE EST AU COMEBACK DU TRICOT FAIT MAIN, AVEC DES FINITIONS DE QUALITÉS ET LA PÉRIODE

ME SEMBLE BIEN CHOISIE POUR LANCER MON AFFAIRE.»

Un spécial Pop-Up Bébés est organisé aujourd'hui chez Foound de 10h à 21h au 7 Rue Jean Dasser. Interview.

Vous venez de créer Intemporels Baby Knits à Genève.

Mon activité d'e-commerce Intemporels Baby Knits (IBK) a été lancée le 4 novembre 2018 à Genève avec la parution du site web: www.intemporels-babyknits.ch

Quelles ont été les sources de financement?

J'ai autofinancé mon propre projet avec mes économies. Je n'ai pas encore créé de société anonyme, mais je suis indépendante depuis toujours, et dans ce cas précis en raison individuelle, tant

qualités et la période me semble bien choisie pour lancer mon affaire.

Qu'est-ce qui vous différencie?

Premièrement, son signe distinctif, original et unique: le bouton fantaisie (à pois ou autre), généralement placé en bas à droite du produit. Pour les prochaines collections printemps-été 2019, IBK va plus loin, puisqu'un bouton portant son logo est actuellement en cours de fabrication.

Deuxièmement, ses couleurs intemporelles, élégantes et unisexes: des dégradés subtils de beige, gris, blanc et taupe, avec une touche à la fois tendre et éclatante: le turquoise, qui se démarque du traditionnel rose ou bleu layette et des couleurs flashy.

Karène Le Drian: un parcours d'autoentrepreneur depuis 35 ans

Quelle a été votre plus grande satisfaction dans votre parcours d'entrepreneur?

Je n'ai jamais eu de société et n'en ai jusqu'à présent pas eu besoin. Je me qualifie plutôt d'auto-entrepreneuse.

J'ai 2 métiers: architecte d'intérieur, que j'ai exercé en Suisse, mais surtout aux États-Unis (BFA of Environmental Design avec les honneurs - Parsons School of Design). J'ai toujours travaillé en tant que free-lance aux États-Unis ou indépendante à Genève. J'ai notamment travaillé pour Andrée Putnam 3 mois à Paris, puis surtout à New York, où j'ai vécu 6 ans de 1982 à 1988. Et aussi pour Nancy Braithwaite, célèbre architecte d'intérieur d'Atlanta en 89. Puis j'ai suivi une formation de psychothérapeute aux États-Unis,

avant de revenir à Genève où j'exerce la Ro-Hun Thérapie à mi-temps. La Ro-Hun Thérapie se préoccupe essentiellement des circonstances et des événements à impact psychique, mental, émotionnel et physique négatifs, des traumatismes ou des situations en apparence peu significatives, actuelles ou antérieures (www.ka-ren.ch).

A contrario, quelle a été votre plus grande difficulté?

La plus grande difficulté est actuellement pour moi le marketing et la nécessité de faire appel aux réseaux sociaux pour se faire connaître. J'ai toujours été allergique à Facebook! D'ailleurs, ma page personnelle Facebook, créée depuis peu, vient d'être désactivée

sans préavis, sans aucune explication. Bien que leur ayant fourni à deux reprises la preuve de mon identité, j'attends depuis 4 jours que mon compte soit réactivé, mais sans succès. Je déteste être l'otage d'une société, qu'il est impossible de joindre par téléphone ou par email en cas de problème...

Quels conseils donneriez-vous à tout entrepreneur qui veut se lancer?

Quels conseils? De croire en ses rêves, de faire preuve d'ouverture d'esprit, d'endurance, de volonté, de motivation, de réactivité et d'adaptabilité, d'être capable de relever des défis, de rencontrer les gens adéquats et de garder un objectif clair, car le chemin est parfois long et coûteux, avant de vivre de son entreprise! ■

J'ai déjà organisé une vente de Noël chez un R de Famille le 2 décembre. Une autre se prépare aujourd'hui chez Foound (<http://www.foound.ch>) pour un spécial Pop-Up Bébés. Je compte également participer et me faire connaître lors de salons spécialisés, comme celui du Baby Planète à Lausanne, par exemple en 2019.

Envisagez-vous des accords de distribution avec Globus, Manor, Bon Génie ou autres grands magasins en Suisse ou en Europe?

Ma fille travaille dans le secteur e-commerce du Bon Génie depuis plusieurs années et nous réfléchissons ensemble à toutes les options. Tout dépend des marges que ces grands magasins demandent. En effet, pour certains produits, comme les portes têtes, les chaussons ou les bonnets, déjà très bon marché pour du fait main, ces marges risquent d'être trop élevées, pour que cela soit rentable pour IBK.

«SEULS LES CLIENTS SUISSES BÉNÉFICIENT DES FRAIS DE PORT GRATUITS À PARTIR DE 80 FRANCS SUISSES D'ACHAT SUR LE SITE POUR LE MOMENT.»

Outre la Suisse, dans quels pays sont situés vos acheteurs?

Une fois achetés on line, nos produits peuvent être envoyés en Suisse, en France, en Europe et même plus loin, comme les États-Unis. En revanche, seuls les clients suisses bénéficient des frais de port gratuits à partir de 80 francs suisses d'achat sur le site pour le moment.

Quel est votre niveau de chiffre d'affaires en 2018?

Aucun chiffre d'affaire significatif pour le moment, que des dépenses! Intemporels Baby Knits est né il y a un mois, après 9 mois de gestation! Pour 2019? Je vous avoue n'en avoir aucune idée. Je me laisse une année pour observer la progression du chiffre d'affaire et adapter mes stratégies en fonction. ■



1 mois d'essai

29.- CHF

agefi.com/membre