

## Geberit ouvre un centre Asie-Pacifique à Shanghai

Le fabricant de matériel sanitaire Geberit a inauguré jeudi son nouveau siège Asie-Pacifique dans la banlieue de Shanghai. Avec cet investissement de 20 millions de francs, le groupe saint-gallois consolide sa présence en Chine, où il ambitionne de devenir leader du marché. L'inauguration s'est déroulée devant un parterre d'environ 400 invités, dont les autorités locales, les dirigeants du groupe et une partie des quelque 320 employés actuels de la filiale chinoise de Geberit. A terme, le siège de Shanghai prévoit d'en employer 450. Le patron de Geberit Asie-Pacifique Michael Schumacher a expliqué que le nom chinois de Geberit - «Ji bo li» - signifiait «chance, connaissance et pouvoir», trois qualités propres à l'entreprise. Il a précisé que la force de la nouvelle entité reposait sur deux piliers: la formation des employés et l'innovation. Le nouveau siège intègre le centre administratif pour toute l'Asie. C'est aussi un centre de production, de logistique et de recherche. «La recherche fondamentale va rester en Suisse», a assuré le patron du groupe Marcel Baehny. «A Shanghai, nous entendons nous concentrer sur le développement, pour adapter nos produits à la demande chinoise. Nous devons être meilleurs et plus rapides que la concurrence locale.» Par rapport au chiffre d'affaires mondial, la Chine ne représente guère que le 1% des ventes. «Mais le potentiel de croissance en Chine et en Asie est énorme», estime Marcel Baehny. Michael Schumacher prévoit pour Geberit «une croissance en Chine à deux chiffres ces 20 à 30 prochaines années». Le fabricant sanitaire emploie actuellement environ 750 employés en Chine, dans 2 lieux de production et 15 bureaux de vente. Geberit compte aussi sur sa forte présence à l'EXPO de Shanghai pour dynamiser ses ventes. «Nous y avons décroché plus de 15 contrats», rappelle Marcel Baehny. — (ats)

## BARRY CALLEBAUT: première fabrique en Amérique du Sud

Barry Callebaut a inauguré sa première fabrique de chocolat en Amérique du Sud. Sur le site brésilien d'Extrema, la société veut se rapprocher de ses clients locaux et de mettre en valeur un potentiel de croissance, indique jeudi la société. La nouvelle usine a une capacité annuelle de 20'000 tonnes et fournira des services pour l'industrie alimentaire. Elle représente un investissement total de 15 millions de dollars (18 millions de francs). En cette phase de démarrage d'Extrema, le Groupe a créé 70 nouveaux emplois. Leur nombre pourrait augmenter notablement si, en fonction du futur développement du marché, il fallait ajouter de nouvelles lignes. La nouvelle usine fabriquera du chocolat noir, du chocolat au lait et du chocolat blanc de qualité supérieure ainsi que de la pâte à glacer pour la clientèle artisanale et industrielle, mais aucun produit pour les consommateurs.

# La téléphonie suisse active à l'international

**SWITEL** La marque du groupe Telgo accélère son développement en Europe et en Asie.

ANNE RÉTHORET

Telgo cherche à se positionner en tant qu'acteur global sur le marché de la téléphonie sans fil, grâce à sa marque principale Switel. Déjà présent sur le marché suisse depuis dix ans, le groupe fribourgeois a su se faire une place dans le secteur de la téléphonie en segmentant ses produits sur des marchés de niche et en proposant une gamme de produits allant du low-cost au hightech. «Notre objectif étant de nous démarquer face à nos concurrents, nous avons d'abord attaqué le marché des jeunes familles ensuite des seniors puis de la basse radiation, en offrant une valeur ajoutée en termes d'utilisation et de design», précise Selim Dusi. Le CEO de Telgo estime d'ailleurs que la marque Switel, créée en 2001, est le numéro un de Suisse sur le marché des téléphones fixes, avec environ 30% des parts de marché sur le territoire. Swissvoice se place en deuxième position avec 18%. «Un téléphone fixe sur quatre vendu en Suisse est estampillé Switel. Cela nous a servi de tremplin pour nous lancer à l'étranger.

Nous nous profilons aujourd'hui particulièrement bien en Pologne, en Grèce, en Turquie et dans les Balkans», ajoute-t-il. Outre les téléphones fixes, la marque commercialise également des mobiles (GSM) en Suisse depuis dix-huit mois. Et compte se lancer sur les marchés d'Europe et d'Asie dans le courant de l'année. Selim Dusi s'était fixé une estimation de 50.000 cellulaires vendus sur le territoire suisse l'an dernier. «Nous comptons dépasser nos objectifs pour les GSM et espérons assumer un rythme annuel de 500.000 pièces vendues dans le monde sur toutes nos gammes confondues d'ici la fin de l'année», précise-t-il. Afin de percer dans le secteur des GSM, sa stratégie de segmentation vise à nouveau le marché des personnes âgées, qui recherchent des téléphones aux fonctions de base, avec de grandes touches pour les numéros et un volume plus accentué. La gamme GSM dispose également d'un autre modèle plus axé sur le design, tout en gardant des paramètres simplifiés, qui lui permettent de se profiler à des prix plus compétitifs. Une stratégie

low-cost qui détient pourtant un certificat de qualité européen, le CE. Les téléphones sont produits et assemblés en Chine et grâce à l'appui des différentes Chambres de commerce suisses, Selim Dusi a réussi à se créer un réseau en Asie, avec une filiale à Hong Kong. «Nous n'avons pas le même budget qu'Apple. Notre stratégie distribution est donc en offensive. Nous devons aller droit au consommateur. Nous mettons le produit en vente et attendons que nos prix compétitifs fassent la différence». Selon lui, malgré les effets positifs de la globalisation, le seul facteur ralentissant la distribution de ses téléphones à l'étranger est de ne pas pouvoir conserver stock partout dans le monde. «La Suisse n'est pas un marché commun, cela nous pose souvent des problèmes». Mais, avec une croissance annuelle à deux chiffres, le CEO de Telgo, seul investisseur derrière le groupe, se réjouit de ne pas avoir besoin de financement pour cette nouvelle étape. Il dit même avoir été approché trois fois pour une proposition d'achat, mais il a jusqu'à présent toujours décliné l'offre. ■

# L'épreuve de vérité en téléphonie mobile

TRANSATEL.

La Confédération veut faire baisser les prix des télécommunications mobiles. Un nouvel entrant la prend au mot.

CYRIL DEMARIA

Le marché de la téléphonie mobile est en pleine effervescence. Arrivé à saturation (avec un taux d'équipement de 118% selon les chiffres de la profession), la forteresse Swisscom (61% de parts de marché) est assaillie non seulement par Sunrise (20%) et Orange (16%). De nouveaux entrants se positionnent progressivement: les opérateurs mobiles virtuels (3% du marché). Ces opérateurs mobiles virtuels louent une partie des infrastructures des opérateurs mobiles existants et en acheminant le trafic de voix et de données sur leur propre réseau numérique. Jusqu'à présent, ces opérateurs ont ciblé des niches de clients mal servis par les opérateurs dominants. Transatel, présent en France, au Benelux et au Royaume-Uni, espère changer les choses. Ce qui l'a poussé à cibler le marché suisse, relativement petit face aux autres grands marchés européens est la situation des prix anormalement élevés. Selon Jacques Bonifay, président du directeur de Transatel et d'Alternative Mobile, association regroupant les



**JACQUES BONIFAY.** Le CEO de Transatel promet d'importantes baisses des tarifs de roaming.

plus importants opérateurs mobiles virtuels français, «des opérateurs mobiles virtuels [Mobile Virtual Network Operators] stimulent la concurrence avec des prix plus bas et de nouveaux services non seulement pour les consommateurs mais aussi pour les entreprises». La Confédération s'est d'ailleurs exprimée à ce sujet, après le rapprochement bloqué Orange/Sunrise (qui avait auparavant racheté Tele2 Mobile) du fait des règles anti-trust. Le président de Transatel ajoute: «La Suisse, à la différence du reste de l'Europe, ne bénéficie pas de tarifs encadrés en matière de roaming. Or elle est très intégrée à l'Union (frontaliers, voyageurs, professionnels). Il est temps de leur offrir une solution adaptée». Transatel déclare ainsi baisser les frais de roaming de 30% à plus de 90%. L'attractivité du marché suisse pour les opérateurs étrangers est forte: non seulement les prix sont élevés, mais la concurrence n'a jusqu'à présent que joué sur les

packs d'offres ou des services supplémentaires. C'est ce qu'ont tenté Tele2 et Sunrise, sans atteindre une masse critique qui puisse leur donner les moyens de se développer. Jacques Bonifay explique que «le niveau d'innovation de services est assez faible. Il y a donc logiquement une opportunité.» Les coûts pour gagner la confiance du consommateur sont en revanche considérables. Tele2 avait fait les frais d'une couverture du territoire médiocre et d'une qualité de service aléatoire. Transatel, bien que discret sur le sujet, espère faire jouer son expérience de premier opérateur mobile virtuel européen. Un de ses atouts réside dans sa capacité à fournir les outils à d'autres opérateurs mobiles virtuels potentiels. Transatel pourrait de fait changer la donne: «En Suisse, de nombreuses sociétés proposent des offres de téléphonie fixe, de télévision ou d'énergie et pourraient être opérateurs mobiles». La convergence de téléphonie fixe, de téléphonie mobile et de télévision (triple play), mais aussi d'accès Internet (quadruple play) et au-delà est encore peu développée. Nul doute que ces offres auront l'oreille des clients suisses soucieux de réduire leurs factures mensuelles. ■

**LE TRIPLE PLAY ET LE QUADRUPLE PLAY SONT ENCORE PEU DÉVELOPPÉS EN SUISSE.**

## Stadler Rail ne fait pas recours contre les CFF

**DÉFAITE HONORABLE.** Bombardier a proposé un prix inférieur de 200 millions à ceux offerts par Stadler et Siemens.

Stadler Rail ne fera pas recours auprès du Tribunal administratif fédéral contre l'attribution du plus gros contrat de l'histoire des CFF à Bombardier. Pour son directeur, Peter Spuhler, la pilule est difficile à avaler. Il accuse Bombardier d'avoir «acheté» sa victoire. Selon le conseiller national UDC, Stadler Rail a perdu à cause du coût de l'énergie nécessaire pour faire fonctionner les nouveaux trains à deux étages commandés à Bombardier le 12 mai dernier par les CFF. La société canadienne a proposé un prix inférieur de 200 millions de francs à ceux offerts par Stadler et le troisième concurrent Siemens. Or, Stadler a calculé exactement le coût énergétique, a souligné M. Spuhler. Le contrat contient toutefois un détail important: si le coût énergétique présenté dans l'offre est dépassé, le fabricant doit

payer la différence durant 25 ans. «Les CFF ont été malins», a commenté M. Spuhler. «Peut-être que nous avons été trop sincères». Le directeur de Stadler Rail accepte la décision des CFF. Les règles du jeu étaient claires et il serait difficile de faire aboutir un recours, a-t-il déclaré. Le Thurgovien a toutefois parlé d'une «défaite douloureuse sur le marché domestique». Même si Stadler Rail n'a pas emporté le contrat de 1,9 milliard de francs distribué par les CFF, le constructeur thurgovien a de belles perspectives devant lui. La société a reçu l'année dernière des commandes pour 1,3 milliard de francs, dont 80% viennent de l'étranger. Ainsi, l'entreprise sera occupée de façon satisfaisante jusqu'à fin 2012 au moins. Le chiffre d'affaires 2009 de Stadler Rail a atteint 1,049 milliard de francs, soit à peu près le niveau de l'année précédente. Peter Spuhler s'attend à un résultat semblable pour l'année en cours. Puis le chiffre devrait grimper à 1,6 milliard en 2011 et 1,8 milliards en 2012. Stadler Rail occupe 3100 collaborateurs en Suisse, Allemagne, Italie, Hongrie, Pologne, Tchèque et Algérie. — (ats)

## ENTREPRISES

### SWISS: service au sol et en vol récompensé

Swiss International Air Lines a remporté le premier prix du classement Skytrax 2010 des meilleures compagnies aériennes mondiales pour l'excellence de son service «Staff Service Excellence» Europe. Cette récompense est le fruit d'un sondage récent effectué auprès de plusieurs millions de passagers aériens. Swiss a reçu ce prix à Hambourg lors du salon Aircraft Interiors Expo.

### UNION PÉTROLIÈRE: Prix Evenir 2010 à Table couvre-toi

L'Union pétrolière a attribué son 8<sup>e</sup> Prix Evenir. Ce prix du développement durable doté de 50.000 francs a été remis cette année à l'organisation à but non lucratif Table couvre-toi. Le gérant Samuel Säggerer a réceptionné le prix à Winterthur. Table couvre-toi entend agir à l'encontre de la répartition inégale des ressources en créant une passerelle entre la pauvreté et la surabondance. L'organisation accomplit une aide alimentaire pour les personnes en difficultés financières depuis 1999.

### WMC: nouveau service sur le marché suisse

Le groupe Web Media Communication (WMC) lance le site appelsdoffres.ch. Ce site lance un nouveau service sur le marché suisse. Peu connu des entreprises suisses pour le moment, le concept d'appels d'offres correspond à une procédure de mise en relation entre une entreprise à la recherche de projets et une autre entreprise prestataire de travaux, fournitures ou services. Les deux parties peuvent prendre contact grâce à des publications postées sur Internet. Cette pratique online a pour principal objectif de permettre aux demandeurs de projets de pouvoir toucher plusieurs prestataires en un seul clic, mais elle permet également de mettre en concurrence différentes entreprises prêtes à fournir un produit ou service. Les secteurs d'activité couverts vont du secteur du bâtiment et des travaux publics à la banque, en passant par le transport, la santé ou encore l'architecture.

### AVIS FINANCIER – (infopub@agefi.com)

Loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) du 23 Juin 2006  
**HSBC GLOBAL INVESTMENT FUNDS (« HSBC GIF »)**  
 SICAV de droit luxembourgeois à compartiments multiples  
 Siège social : 16, boulevard d'Avranches, L-1160 Luxembourg  
 R.C.S. Luxembourg B 25 087  
 (ci-après le « Fonds »)

Le Représentant Suisse vous informe des modifications apportées au Fonds dans le cadre du prospectus daté d'octobre 2009

#### Modification dans les organes de publications :

Les publications de la SICAV en Suisse seront dorénavant effectuées dans la Feuille Officielle Suisse du Commerce et au travers de la plate-forme [www.fundinfo.com](http://www.fundinfo.com). Ces publications dans l'AGEFI prennent fin dès à présent.

Les publications de la Valeur Nette d'Inventaire par Action dans l'AGEFI prendront fin au 30 juin 2010. A partir du 1er juillet 2010, les publications de la Valeur Nette d'Inventaire seront effectuées au travers de la plate-forme [www.fundinfo.com](http://www.fundinfo.com).

Le prospectus complet et les prospectus simplifiés en vigueur, les statuts ainsi que les derniers rapports annuels et semestriels du Fonds sont disponibles sur demande et sans frais auprès du Représentant pour la Suisse.

#### Représentant et service de paiement pour la Suisse :

HSBC Private Bank (Suisse) SA  
 2, Quai du Général Guisan  
 Case postale 3580  
 CH - 1211 Genève 3