

Une medtech parisienne de passage en Suisse

STENTYS. La société commercialise un produit contre les complications post-infarctus. La direction est venue tester son modèle à Genève et Zurich lors d'une tournée pré-IPO.

Ce n'est pas la première fois qu'une société française planifie un passage en Suisse lors de sa tournée pré-IPO. En mars dernier, la biotech AB Science était venue se présenter avant son entrée à la Bourse de Paris. Cette semaine, c'est une medtech, également parisienne, qui était de passage à Genève et Zurich, toujours en pré-tournée. Stentys a annoncé mi-octobre le lancement de son projet d'admission au NYSE Euronext Paris. La direction projette de lever entre 23 et 30 millions d'euros lors de l'introduction en primaire, avec la vente de 1,89 millions de titres à un prix ouvert entre 10,8 et

13,2 euros. Les actionnaires historiques de la société, Sofinnova et Crédit Agricole Private Equity, se sont d'ores et déjà engagés à participer à l'augmentation de capital pour un montant maximum de 8 millions d'euros (lock-up de 12 mois), soit 35% de l'offre initiale, dont la clôture est prévue aujourd'hui. La fixation du prix de l'offre sera arrêtée le 22 octobre et le début des négociations est prévu le 28 octobre.

La société a été créée en 2006, sur la base d'un produit unique. Un stent (sorte de prothèse pour artères, dispositif tubulaire maillé), dont la particularité

technique est d'être auto-apposant. Une réponse à la problématique particulière de la contraction des vaisseaux sanguins après un infarctus du myocarde. Le design du maillage permet au produit de s'adapter et de rester en contact avec la paroi artérielle et d'agir ainsi sur une cause courante de récurrence. Stentys a déjà obtenu son marquage CE en 2010 et commercialise en conséquence son stent en Europe. Les ventes ont commencé il y a quelques mois en Allemagne et aux Pays-Bas. Le chiffre d'affaires dépasse 70.000 euros au premier semestre. Le marché global est estimé à près de 2,5 milliards de

dollars. La levée de fonds est destinée à assurer la phase de commercialisation. Un tiers sera consacré aux études nécessaires pour le marché américain. L'objectif est d'achever les essais cliniques exigés par la FDA en 2013-14 et de commercialiser en 2015.

La société compte aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs, en France et aux Etats-Unis, à Princeton, où une antenne est chargée de la recherche. La production est assurée en partie en Allemagne, pour les stent, et aux Etats-Unis, pour les cathéters (instruments servant à la pose du stent). (SG)

Swisscom IT Services retrouve la croissance

Les revenus réalisés avec des clients externes ont bondi de 30% à 240 millions durant le premier semestre.

Après deux années difficiles, Swisscom IT Services a renoué avec la croissance. Alors que les affaires de la filiale informatique de Swisscom diminuent avec les autres unités du numéro un suisse des télécommunications, celles réalisées avec des clients externes augmentent. Durant le premier semestre 2010, les revenus engrangés avec des clients externes ont bondi de 30% à 240 millions de francs, a indiqué mercredi à Zurich Eros Fregonas, le patron de Swisscom IT Services. Cette croissance reflète pour deux tiers des acquisitions, le tiers restant étant lié à la croissance interne de la société.

Pour le deuxième semestre, M. Fregonas escompte réaliser avec la clientèle externe un chiffre d'affaires équivalent à celui affiché durant les six premiers mois de l'année. Swisscom IT Services se trouve en bonne voie pour atteindre le niveau de ventes record de

900 millions de francs de 2007. Swisscom IT Services entrevoit des opportunités de croissance en particulier dans le domaine de l'externalisation de services informatiques, un marché qui devrait progresser de 4,3% par année jusqu'en 2013. D'ici là, la filiale du géant bleu veut atteindre au moins la troisième place et se retrouver en tête de classement aux côtés des sociétés Sourcag, Comit et Workplace Services. Sur les neuf premiers mois de l'année, Swisscom IT Services a obtenu des contrats pour un montant global de 500 millions de francs. L'entreprise compte parmi ses clients l'UBS, le Credit Suisse, Denner ou Schindler, entre autres. Avec ces nouvelles affaires, les 540 millions atteints en 2009 seront atteints. — (ats)

SWISSCOM IT SERVICES ENTREVOIT DES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT DANS LE DOMAINE DE L'EXTERNALISATION DE SERVICES INFORMATIQUES.

Optimisme sur Nestlé

Les chiffres du troisième trimestre attendus demain devraient demeurer solides malgré le frein du franc lourd.

La plupart des analystes interrogés par l'agence AWP attendent de solides chiffres de la part de Nestlé au troisième trimestre, même si les cours de change auront constitué un frein. Sur la base des forts chiffres de l'année précédente, le troisième trimestre devrait avoir été un peu plus faible que le précédent et que le premier semestre, selon les experts.

La croissance organique était à 5,7% au S1 dans le secteur alimentation/boissons (volumes +4,2% et prix +1,5%). Pour la BC Zurich, il y a déjà de premières indications qui laissent prévoir une croissance toujours forte au T3 dans les marchés émergents. Par exemple, Givaudan, qui livre des produits à Nestlé, a fait état d'une croissance organique de 7,5% au T3 après 8,1% au S1 dans le secteur des arômes. En raison de la

nouvelle hausse partiellement nette des prix des matières premières, on s'intéressera aussi beaucoup aux prévisions pour les frais «input». Elle était jusqu'ici restée inchangée à +2-3%. Lors de la présentation des chiffres semestriels, en août, Nestlé s'était montré prudemment optimiste en termes de prévisions et avait plus ou moins confirmé et concrétisé de précédentes prévisions. Dans les métiers de base, le groupe attend une croissance organique de 5% environ, avec une amélioration de la marge EBIT à taux de change constants. Auparavant, Nestlé avait parlé d'une croissance organique supérieure à celle de 2009 (+3,9%).

A propos de L'Oréal, on n'attend pas de nouveauté. Récemment, le CEO Paul Bulcke a répété que Nestlé veut maintenir le statu quo au niveau de cette participation. Les observateurs pensent que Nestlé n'envisage pas une reprise complète de L'Oréal, particulièrement après la récente annonce du développement dans le secteur de l'alimentation médicale. ■

Cleantechs ignorées par le capital-risque

La création d'un incubateur spécifique contribuerait à convaincre les investisseurs.

CYRIL DEMARIA

Pour paraphraser Nicolas Carr, les cleantech sont partout sauf dans les statistiques du capital-risque européen. Même si la thématique se banalise (*L'Agefi du 13 octobre 2010*) du fait de son appropriation par les entreprises, les investissements concernent surtout des entreprises rentables (capital-développement) ou matures. Tobias Reichmuth, Associé chez SUSI Partners à Zurich, un gérant de fonds dédié aux énergies renouvelables explique que «si la Suisse était et demeure un acteur important en matière de R&D cleantech, l'Allemagne a clairement pris le pas depuis la loi de 2001 établissant un important marché national pour les énergies renouvelables». La Suisse est reconnue pour sa capacité d'innovation et sa sensibilité pour la thématique cleantech et énergies renouvelables, mais perd du terrain. Le Conseil fédéral a d'ailleurs annoncé (*L'Agefi du 20 octobre 2010*) un plan directeur Masterplan Cleantech pour renforcer le secteur et propulser la Suisse au rang de leader dans le secteur. Le capital-risque demeure néanmoins singulièrement absent du cadre d'action. Gina Domanig, dirigeante de Emerald Technology Ventures, le plus grand fonds européen de capital-risque dédié aux cleantech basé à Zurich, déclare avoir «réalisé 45 investissements dans ce secteur à l'échelle mondiale, mais aucun en Suisse».

Les initiatives publiques et privées ne manquent pourtant pas mais agissent en ordre dispersé. D'après Gina Domanig, une composante-clé manque : la participation de dirigeants expérimentés aux projets. «Le nombre de business plans suisses que nous recevons de managers confirmés est faible», déclare-t-elle. Ces managers confirmés accélèrent en effet substantiellement les choses et sécurisent une partie du risque de l'investisseur. Joseph Lassiter de la Harvard Business School¹ que le modèle du capital-risque s'avère relativement inadapte aux cleantechs. En effet, les entreprises dédiées aux technologies de l'information peuvent être financées de la création à la cession. Les biotechn peuvent être cédées une fois validées certaines étapes par les autorités sanitaires. Les cleantech nécessitent une pre-



GINA DOMANIG. Emerald Technology Ventures a réalisé 45 investissements dans le secteur cleantech dans le monde. Mais aucun en Suisse.

mière phase dédiée à la validation technologique puis une phase démontrant la stabilité de la technologie par sa montée en échelle (scalability).

Or, les sources de financement public aux Etats-Unis sont particulièrement volatiles. D'après Lassiter, les futurs entrepreneurs et investisseurs en cleantech devraient... passer du temps au sein des administrations publiques dédiées à ce secteur. Un constat qui pourrait être adapté en Suisse. Les investisseurs institutionnels suisses eux-mêmes ne sont pas très enclins à financer les cleantechs suisses. «La Suisse est parmi les dix premiers pays mondiaux en termes d'actifs sous gestion des caisses de retraite, mais ces dernières n'investissent pas dans les cleantech», analyse Gina Domanig. Tobias Reichmuth constate de la même manière que «les caisses de retraites devraient être poussées à investir dans les énergies renouvelables». En Californie, CalPERS, la plus grande caisse de retraite américaine, fut un des éléments moteurs de l'adoption des technologies vertes en allouant quelques centaines de millions de dollars dans le cadre d'un mandat spécifique.

La faible présence des institutions suisses dans le secteur est d'autant plus dommageable qu'«au cours des dernières années, l'industrie financière suisse a pris conscience du potentiel des technologies environnementales et de l'énergie renouvelable. Plusieurs acteurs tels que les banques privées et gérants de fonds ont lancé des initiatives et véhicules dans ces deux secteurs», déclare Tobias Reichmuth. Le relais pourrait venir des producteurs d'électricité, en l'absence d'initiative des institutions financières, notamment du fait de leurs capacités financières et de leur long horizon d'investisse-

ment. Un incubateur serait un moyen de réduire substantiellement les risques pour les investisseurs institutionnels. Les incubateurs sont des ponts entre l'invention et l'entrepreneuriat efficaces, comme l'ont illustré Cambridge au Royaume-Uni, Israël ou encore la Silicon Valley. A titre d'exemple, «Israël a plus de 60 sociétés cotées au Nasdaq, et trois fois plus d'entrepreneuriat en cleantech qu'en Suisse», déclare Gina Domanig. Ce serait aussi le moyen pour les fonds de capital-risque de réduire la durée totale des investissements en intervenant en aval, tout en structurant des projets aptes à attirer des managers chevronnés. Plus encore, ce serait le moyen de fédérer les énergies fédérales, cantonales, universitaires et privées. «La Suisse dispose de multiples services d'incubation, mais très peu sont consacrés aux cleantechs. glaTech à Dubendorf couvre certains segments du secteur avec IEMPA (qui fait partie de l'EPFZ). BlueArk s'est spécialisé dans l'hydroélectricité. Il existe de nombreuses initiatives telles que Swisscleantech depuis 2009, Cleantech Alps ou Cleantech Switzerland de l'OSEC, mais aucune initiative ne coordonne ces efforts», explique encore Gina Domanig. Il ne manquerait pourtant, d'après ces professionnels que peu d'éléments pour que la Suisse soit le fer de lance du développement des cleantechs. «En effet, les jeunes pousses cleantech naissent globales et doivent se développer dans un contexte de concurrence internationale», conclut Gina Domanig. Des financements d'amorçage, un incubateur fournissant des services professionnels, des locaux adaptés et une passerelle vers des alliances industrielles sont critiques pour réussir. C'est aussi une des conclusions de Josh Lerner dans Boulevard of Broken Dreams analysant les succès et échecs des initiatives publiques et privées en matière de soutien aux entreprises innovantes².

¹ Carman Nobel, *Venture Capital's Disconnect with Clean Tech*, 18/10/10 (interview)

² Josh Lerner, *Boulevard of Broken Dreams - Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed and what to do about it*, Princeton University Press, 2009.

Clariant accentue sa présence en Chine

Clariant SA accentue sa présence en Chine. L'entreprise investit depuis 2009 environ 150 millions de francs, jusqu'en juin 2011. Pour l'année en cours, la direction table sur une croissance du chiffre d'affaires (CA) de près de 30% dans ce pays, indique l'entreprise spécialisée dans les produits chimiques spéciaux. Par l'accentuation de sa présence en Chine, Clariant, selon le CEO Hariolf Kottmann, compte sur un taux de croissance stable de l'économie chinoise. Dans le cadre de l'extension de sa présence en Chine, le groupe a ouvert à Shanghai une nouvelle centrale qui comporte un centre d'application technique. A Hangzhou, une ligne de production pour les produits de pigmentation Quinacridon est en activité, ajoute la société. Par ailleurs, à Dayabay la société construit une installation de produits pour l'éthoxylation; l'ouverture est prévue pour mi-2011. La part du chiffre d'affaires de l'ensemble du groupe dans la région «Greater China» s'élève à près de 8%. Actuellement Clariant emploie en Chine environ 1300 collaborateurs sur 21 sites. ■

Les ambitions de Xstrata en Afrique du Sud

Le groupe minier zougais Xstrata a approuvé un projet de développement d'une fonderie de fer-chrome en Afrique du Sud. L'opération implique un montant de 4,9 milliards de rands (681 millions de francs) et créera plus de 1000 emplois permanents. Dans le cadre du projet d'expansion de son site de production de fer-chrome, Xstrata a donné son feu vert à l'expansion des infrastructures, qui permettront de renforcer de 360.000 tonnes à 2,3 millions de tonnes par an les capacités de la fonderie, a précisé le groupe dans un communiqué. Les problèmes d'approvisionnement en électricité ont retardé ce projet, mais Xstrata a reçu l'assurance que la compagnie d'électricité publique Eskom allait fournir suffisamment d'énergie. Le groupe étudie par ailleurs la possibilité de construire sa propre centrale électrique d'une capacité de 600 MW. Les travaux doivent débuter au premier trimestre 2011. — (ats)