

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

AVEC L'ACQUISITION DE SPRINT PAR SOFTBANK
Recomposition accélérée
du secteur télécom US PAGE 21

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



VOTATION SUR LES ACCORDS RUBIK

L'ultime argument des référendaires

PAGE 5

DROGUE ET BLANCHIMENT D'ARGENT L'amalgame avec l'exil fiscal

PAGE 5

LE DYNAMISME ÉCONOMIQUE QUANTIFIÉ La Suisse au 7^e rang mondial

PAGE 7

SWISSNEX SE DÉVELOPPE EN INDE La coopération axée R&D

PAGE 7

HUB SUISSE DE L'OSEC À HONG KONG Le pont additionnel vers l'Asie

PAGE 7

DÉLAISSÉ MALGRÉ LES FONDAMENTAUX La stagnation du titre ABB

PAGE 3

REBRANDING ET NOUVELLES AGENCES Deferrard & Lanz en expansion

PAGE 6

LA CHRONIQUE DE BRUNO BERTEZ La vraie valeur de la monnaie

PAGE 12

La confirmation du recentrage



SERGIO ERMOTTI. Le CEO d'UBS ne commente pas les rumeurs sur les suppressions de postes. Mais confirme dans un e-mail interne que des mesures de rationalisation sont à l'étude.

UBS est «déterminé» à prendre toutes les mesures nécessaires pour faire face à la situation difficile dans le secteur financier, a indiqué son directeur général Sergio Ermotti, alors que le *Tages-Anzeiger* évoquait samedi la suppression de milliers d'emplois. Dans un e-mail envoyé à ses salariés, et dévoilé par l'AFP, le CEO d'UBS se dit «déterminé à prendre toutes les mesures nécessaires pour faire face à l'environnement de marché actuellement difficile et le changement d'orientation dans notre secteur». Sergio Ermotti précise que la banque est en train d'effectuer la planification pour 2013 et les années suivantes. L'établissement compte bien mettre en oeuvre son objectif de recentrage sur la gestion de fortune internationale et sur la banque universelle en Suisse. UBS prévoit également une banque d'affaires moins complexe, ainsi qu'une gestion d'actifs plus solide. Dans l'email, Sergio Ermotti dit ne pas commenter «des rumeurs». Il indique également que la banque n'a pas encore terminé la revue de ses activités et qu'elle n'avait pas pris de décision finale. Le *Tages-Anzeiger* avait écrit samedi qu'UBS prévoyait de supprimer à l'échelle mondiale environ 20% de ses 63.520 emplois, soit quelque 12.700 postes. La banque avait annoncé en novembre 2011 la suppression de 2000 emplois d'ici 2016 dans la banque d'affaires. ■

L'IPO n'est plus une option attrayante pour les medtech

Leur cycle de vie évite le passage par les marchés publics même lorsqu'il s'agit de franchir des étapes importantes.

CHRISTIAN AFFOLTER

La diversité des sociétés medtech suisses cotées à la SIX s'est considérablement appauvrie ces dernières années. Depuis la disparition de Synthes à la mi-juin (intégré dans DePuy/Johnson & Johnson), les entreprises principalement actives dans l'orthopédie n'y sont plus représentées, comme l'ancien Sulzer Medica/Centerpulse avait déjà été acquis par l'américain Zimmer Inc. en octobre 2003. Du côté des prothèses auditives, seul Sonova s'y trouve (Bernafon fai-

sant partie de son concurrent danois WilliamDemant), tandis que la télémedecine est couverte par les deux israéliennes LifeWatch et SHL Telemedicine. Les dispositifs d'administration de médicaments sont également sousreprésentés, avec la seule Ypsomed, complétée par le spécialiste des équipements de laboratoires Tecan et le fabricant de pansements et autres tissus stériles IVF Hartmann. Ce ne sont que les implants dentaires, avec les trois concurrents Nobel Biocare, Straumann et Coltene, qui se distinguent par une pré-

sence importante, Thommen Medical et Biodenta (cette dernière en 2013 selon le «Medical Cluster Booklet 2011-12») ayant de surcroît déjà été mentionnés à plusieurs reprises parmi les candidats à une entrée potentielle sur le marché zurichois. Une situation en fort contraste avec celle du début des années 2000, où la mise en place d'indices de référence spécifiques par la SWX et le fort intérêt des investisseurs suisses pour ce secteur, notamment par le biais de sociétés d'investissement, avaient fait rayonner ce marché

au point d'attirer plusieurs medtech étrangères. D'ailleurs, la BerneXchange ainsi que les plateformes OTC de la BCBE et Helvetica (Bondpartners) n'offrent que trois medtech supplémentaires: Andromis, Cendres + Métaux (qui est également actif dans d'autres secteurs) et Typon Holding. La crise sur les marchés depuis 2007 n'est pas la seule raison pour laquelle aucune des sociétés du secteur pressenties au cours de ces dernières années pour une cotation à la SIX n'y a finalement fait son apparition. **SUITE PAGE 4**

SUN STORE DANS GALENICA DEPUIS TROIS ANS

Le rééquilibrage géostratégique

FÉLIX BURKHARD. Le dirigeant des activités retail de Galenica explique pourquoi la croissance ne se joue pas sur l'extension du réseau. Mais davantage sur sa requalification. **PAGE 4**



ÉDITORIAL LEVI-SERGIO MUTEMBA

Un prix Nobel qui n'a rien d'un hasard

Le débat passionné entre les partisans de l'austérité d'un côté et, de l'autre, ceux prônant une approche keynésienne aurait-il influencé le jury Nobel dans son choix de remettre le prestigieux prix d'économie aux américains Alvin Roth et Lloyd Shapley? (*Lire page 22*). Ce que les économètres désignent par le terme de *valeur de Shapley* (vS) se rapporte au mécanisme de répartition des gains/pertes d'une organisation complexe (entreprise, Etat, hôpital, église, etc.) entre ses départements. Répartition telle qu'elle débouche, suivant cette approche, sur une distribution équitable ou optimale des gains. Par exemple, la valeur de Shapley peut faire apparaître un gain plus important pour ABB et Siemens dans le cas où les deux groupes décident de construire ensemble une seule centrale électrique pour *n* localités d'une ville, plutôt que de construire chacun sa propre centrale dans chaque localité. A l'échelle macroéconomique et sociologique, la vS peut s'avérer être un outil efficace pour décider de la répartition optimale des ressources d'une société, tout en tenant compte de la contribution marginale de chaque membre du «jeu». Toutefois, la notion d'équité ne

découle pas de la vS elle-même. Mais des présuppositions qui permettent d'établir la matrice de choix. Ainsi, pour une entreprise de services aux collectivités confrontée au choix du barème de tarification, un certain nombre de critères doivent être prédéfinis: chaque groupe de consommateurs doit couvrir les coûts occasionnés par sa propre demande (critère de responsabilité qui assure que des usagers ne subventionnent pas d'autres usagers), les mêmes services doivent être rémunérés au même prix, la tarification doit être une fonction non décroissante de la demande... Appliqué aux crises bancaires, la théorie des jeux permettrait de fixer les limites du coefficient de liquidité des banques systémiques: quelle niveau de levier adopter sans que leurs activités (par exemple de titrisation de dettes subprime) n'affectent de manière négative l'ensemble des agents? Lorsque l'on observe, a posteriori, les dégâts causés par les établissements systémiques, on est en droit de se demander si le régulateur, jugé laxiste jusqu'à tout récemment, a bel et bien appliqué la théorie des jeux coopératifs à l'économie bancaire. ■

La guerre des brevets atteint son paroxysme

Les Etats-Unis sont le lieu d'une bataille judiciaire enragée. Mais les conséquences sont internationales.

CYRIL DEMARIA

Le 24 août dernier, le tribunal fédéral de San José (Californie) a conclu en première instance que Samsung avait violé sept brevets d'Apple et devrait verser à ce dernier 1,05 milliard de dollars. Apple a depuis demandé 707 millions supplémentaires en arguant que d'autres produits de son fournisseur sud-coréen (qui manufacture 26% des composants des produits vendus par Apple) violent ses brevets. Cette bataille peut sembler anecdotique, voire à son épilogue. Il n'en est rien. Samsung a contre-attaqué en demandant que le procès soit rejugé et a ouvert un recours devant l'International Trade Commission aux Etats-Unis pour violation de quatre de ses brevets par Apple. Ce dernier est également en procès avec HTC et Motorola Mobility (qui fait partie de Google). Avec Samsung, ces derniers représentant 50% des ventes de téléphones mobiles aux Etats-Unis. La propriété intellectuelle est donc

devenue un champ de bataille connexe à celui de la guerre commerciale. Les brevets sont des outils de négociation et d'échange (bargaining chips) pour les grandes entreprises. Pour éviter des attaques et des contre-attaques coûteuses, elles accumulent les brevets et échangent ensuite des droits d'exploitations réciproques. Selon l'Université de Stanford, 20 milliards de dollars ont été dépensés au cours des deux dernières années en achats de brevets et en procès pour violation de brevets. L'année dernière, Apple et Google ont dépensé plus pour leurs brevets et leur protection qu'en recherche et développement. La valeur des brevets et le nombre de ces brevets déposés ont donc subi une inflation. Ainsi, dans le cadre de sa liquidation judiciaire en juillet, Nortel a vu ses 6000 brevets vendus pour 4,5 milliards de dollars en juillet (contre une estimation initiale de 900 millions) par un consortium rassemblant Microsoft, Apple, Ericsson, EMC, Sony et RIM. A l'inverse, Eastman Kodak (en dépôt de bilan) a tenté de faire monter les enchères pour ses 1100 brevets à 2,5 milliards de dollars (loin des 150 à 250 millions effectivement offerts en septembre). **SUITE PAGE 22**



9 771421 948004 20042