

ENTREPRISES

Swatch remporte un litige face à Apple

MARKETING. Le géant américain estimait que le slogan «Tick different» du groupe biennois était trop proche de son «Think different».

Le Tribunal administratif fédéral (TAF) a donné raison hier à l'horloger Swatch Group dans un litige de marque l'opposant au géant Apple. Le groupe biennois entendait faire protéger son slogan «Tick different», alors que la marque à la pomme le jugeait trop proche du «Think different» qu'elle utilisait à la fin des années 1990.

Dans son arrêt publié hier, le TAF a estimé que le slogan d'Apple n'était pas aussi connu en Suisse qu'aux Etats-Unis pour autoriser un recours du groupe californien, rejetant ainsi la demande de ce dernier. Le slogan publicitaire «Think different» avait été créé en 1997 pour Apple par l'agence de communication américaine TBWA/Chiat/Day. Il a été utilisé dans un célèbre spot publicitaire, dans des annonces de presse et dans l'affichage urbain jusqu'en 2002, remplacé par la campagne Switch. — (awp)

JULIUS BÄR: deuxième succursale en Espagne

Le gestionnaire de fortune zurichois s'est implanté à Barcelone, sa deuxième filiale en Espagne. L'établissement privé entend ainsi répondre à une demande importante pour ses solutions financières.

«L'ouverture d'une nouvelle implantation à Barcelone répond à nos projets de croissance en Espagne, l'un de nos marchés clés», a indiqué Carlos Recoder, en charge de l'Europe de l'ouest auprès de la banque.

Selon ce dernier, l'établissement «a identifié un fort potentiel» sur ce marché, auquel il veut «allouer des ressources conséquentes». La demande pour les services de gestion de fortune est importante en Catalogne, a ajouté Carolina Martínez-Caro, responsable pour l'Espagne.

Quatre conseillers clientèle vont rejoindre le bureau. Ils proviennent de Banif (Santander Private Banking), UBS, Sabadell et CS. Julius Bär emploie une soixantaine de personnes en Espagne et va continuer à recruter. — (awp)

DROIT DE RÉPONSE

TIFFANY: pas de fermeture de l'établissement genevois La maison Tiffany & Co. dément formellement avoir prévu de fermer sa boutique genevoise 21, rue du Rhône, contrairement à une information de l'agence de presse AWP que nous avons publiée dans notre édition du 27 mars.

BlueOrchard met à profit l'essor numérique de l'Afrique pour investir

IMPACT INVESTING. Le pionnier de la microfinance privilégie les projets visant à lutter contre les effets de la pauvreté et du réchauffement climatique.

PIOTR KACZOR

Comptant parmi les pionniers de l'investissement d'impact et du microcrédit au plan mondial, la société d'origine genevoise BlueOrchard, désormais basée à Zurich, enregistre actuellement une croissance supérieure à la moyenne en Afrique. La révolution numérique en cours dans plusieurs pays du continent contribue en effet à favoriser l'investissement d'impact pour les investisseurs qui poursuivent des objectifs visant à procurer des solutions financières, économiques, sociales ou environnementales aux populations du continent. Parallèlement au rendement financier qu'ils sont en droit d'attendre dans cette catégorie d'investissement en plein essor. Le Global Impact Investing Network (GIIN) estimait lundi que les actifs gérés dans cette catégorie, dans son acception élargie, ont plus que doublé l'an dernier pour s'établir à 502 milliards de dollars au plan mondial.

Rendement positif en 2018

Lors d'un déjeuner de presse mardi à Zurich, Patrick Scheurle, le CEO de BlueOrchard n'a pas manqué de souligner que la microfinance a été l'an dernier l'une des rares classes d'investissement à avoir enregistré des rendements positifs. «Pour nous, 2018 a été une année record, avec des rendements en dollars de quelque



PETER A. FANCONI. Le président de BlueOrchard souligne l'importance de la mesurabilité de l'impact social ou environnemental.

5%, soit environ 2% en francs après prise en compte des coûts de couverture». Alors que le rendement annuel moyen, en dollars, obtenu ces 20 dernières années par BlueOrchard s'est établi à 4,3%, pour les investisseurs, avec une seule année négative (-0,7%). En clair, la demande des investisseurs institutionnels, caisses de pensions, assurances et family offices ne se dément pas. Depuis sa fondation en 2001, la société a investi six milliards de dollars dans 80 pays et participé au financement de 475 banques ou établissements financiers. Ce qui a permis à plus de 200 millions de personnes d'accéder à des services financiers ou assimilés, se-

lon le bilan brossé par Peter A. Fanconi, le président du Conseil d'administration de la société. BlueOrchard déploie son activité dans le cadre de deux segments majeurs, la lutte contre la pauvreté et ses conséquences ainsi que contre les effets du réchauffement climatique. La société a en outre contribué à développer une méthodologie relative à la mesurabilité de l'impact social ou environnemental visé, avec le concours notamment d'IFC, la principale institution d'aide au développement, rattachée à la Banque mondiale. «Nous souhaitons que cette mesurabilité soit appliquée par les banques et par les caisses de pension, de manière à placer la barre

à un haut niveau et ne pas prêter le flanc à des reproches de «verdissage» ou de réputation» a encore expliqué le président. Dans cette perspective, BlueOrchard a pris une participation dans l'entreprise à vocation sociale SustainCERT, dans le but de favoriser la certification de l'impact en matière de développement durable (ODD). La société a d'ailleurs publié mardi son «Impact Report 2019-20» répertoriant ses activités dans ce domaine.

«Nous pensons que l'Afrique est l'un des marchés les plus captivants pour nous en tant qu'investisseur, par la rapidité de la croissance induite par le développement technologique» a commenté Peter Fanconi, en reconnaissant qu'une approche pas à pas est requise pour permettre aux projets de se concrétiser, face aux montants importants que des établissements liés au secteur public en Europe sont disposés à (co)investir.

Plus de 8% du portefeuille

Pour illustrer cette dynamique de la microfinance en Afrique, Yann Groeger, responsable de l'unité géographique Afrique de BlueOrchard a souligné l'importance de la reprise, le mois dernier, de la banque Diamond par l'Access Bank, nigériane elle aussi. Cette transaction a donné naissance à la plus grande banque africaine en termes de nombre de clients. Alors que BlueOrchard

investit depuis 15 ans dans ce pays de près de 200 millions d'habitants. Avec 200-300 millions de francs d'investissements, l'Afrique représente une part de 8-9% du portefeuille de BlueOrchard, une part qui tend à augmenter, selon Patrick Scheurle et Peter A. Fanconi.

BlueOrchard lance en outre cette année une initiative «blended finance» (combinant des fonds privés et publics) avec le concours de différentes banques de développement mettant à disposition du capital dit «first-loss». Dans de telles structures visant à rassurer les investisseurs, les premières pertes éventuelles incombent à ces instances de dotation, souvent publiques. Mais le président de BlueOrchard indique que jusqu'ici, ces structures n'ont pas eu à absorber de telles pertes. Ce qui a suscité la question du bien-fondé de telles structures, par lesquelles des fonds publics servent à favoriser, non pas seulement le développement en Afrique, mais aussi le rendement d'investisseurs souvent aisés. A cet argument, Peter A. Fanconi oppose les contraintes qui restreignent l'accès des investisseurs grand public à ce type de placements. Même si l'an dernier, BlueOrchard a émis un fonds obligataire UCITS, SDG Impact Bond Fund, qui laisse entrevoir un rendement prévisionnel Libor + 200-300 points de base et qui a réuni 250 millions de dollars. ■

Sunrise ne table pas sur un non de Freenet au rachat d'UPC

TÉLÉCOMS. L'actionnaire de référence du groupe zurichois ne participera cependant pas au financement de l'opération.

Actionnaire de référence de Sunrise, l'allemand Freenet ne devrait pas s'opposer à ce que le groupe de télécommunications helvétique rachète le câblo-opérateur UPC. Les échos (en faveur du rachat) sont pour l'heure très positifs, a répété hier le directeur général (CEO) de Sunrise Olaf Swantee.

Freenet, qui détient 24,5% des actions de Sunrise et est à ce titre son plus grand actionnaire, n'a pas l'intention de s'associer à l'augmentation de capital à hauteur de 4,1 milliards de francs nécessaire pour financer le rachat. «Mais cela ne signifie pas que l'actionnaire s'oppose à l'opération», a dit M. Swantee à l'occasion d'une conférence sur l'Internet des objets (IoT) à Berne. Le refus de Freenet de participer au financement s'expliquerait par le fait qu'il n'en n'a pas les moyens.

Le directeur de Freenet, Christoph Vilanek, est parfaitement conscient de la logique qui sous-tend le rachat et des synergies possibles, a assuré M. Swantee. Il a du reste participé aux discussions.

Pas assez puissant

Ces déclarations font écho à des critiques émanant de l'actionnaire allemand, le mois dernier. «Les propos du chef des finances de Freenet, selon lesquels l'entreprise souhaiterait des changements fondamentaux à la structure de la transaction, nous ont quelque peu surpris», avait indiqué son homologue de Sunrise, Andre Krause. «Tous les détails de la transaction ont fait l'objet de discussions au sein du conseil d'administration durant une année et nous disposons d'un accord signé.» Sunrise avait annoncé fin février

vouloir acquérir au groupe américain Liberty Global sa filiale helvétique UPC pour 6,3 milliards de francs.

SELON OLAF SWANTEE, LE RACHAT EST PERÇU COMME TRÈS ATTRAYANT: SUNRISE, GAGNERAIT EN AUTONOMIE ET BÉNÉFICIERAIT DE SYNERGIES.

Freenet ne peut pas faire capoter seul l'acquisition, le vote de l'assemblée générale concernant la reprise d'UPC intervenant à la majorité des actions représentées. En principe, 60 à 70% des actionnaires participent aux réunions ordinaires, un chiffre susceptible cependant d'augmenter pour une assemblée générale extraordinaire, avait observé M. Krause.

Par ailleurs, hier, M. Swantee a souligné avoir reçu de la part d'autres investisseurs aussi des réactions «très positives». Sunrise a rencontré récemment «170 investisseurs lors de présentations en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis, en Allemagne et en Suisse. Le rachat est perçu comme très attrayant: Sunrise, principal rival de Swisscom, gagnerait en autonomie avec le rachat et bénéficierait de synergies», a-t-il dit.

Au final, l'acquisition sera de nature à renforcer la concurrence, et non pas à faire grimper les prix, a promis M. Swantee. La Commission fédérale de la concurrence ne devrait pas non plus mettre son veto, assure Sunrise. Concernant la 5G, Sunrise a annoncé hier avoir relié une 150^e commune à cette nouvelle génération se standards pour la téléphonie mobile. — (awp)

Bénéfice net en forte hausse pour CIC

BANQUE. L'établissement bâlois a vu son résultat total progresser en 2018 de 7,1% à 137,6 millions de francs, grâce à la hausse des résultats des opérations d'intérêt (+6,4%), mais aussi des commissions et services (+5,3%) et des opérations de négoce (+5,3%). Les dépenses ont aussi enflé, les charges de personnel progressant de 7% et les autres coûts de 17,8%. La hausse des frais est principalement due aux investissements dans des projets de numérisation et au renforcement des effectifs, qui ont augmenté de 27 postes à 394 employés. Le bénéfice opérationnel a bondi de 14,5% à 37,4 millions de francs et le profit net de 25,1% à 29,3 millions, «le meilleur résultat de son histoire». Les dépôts de la clientèle ont augmenté de 13,5% à 6,4 milliards de francs, soutenus par des apports d'argent frais de 1,1 milliard. Côté crédits, les prêts à la clientèle ont pris 10,6% à 7,4 milliards, dont 5,4 milliards de prêts hypothécaires (+9,1%). — (awp)