

AXA WINTERTHUR: Drive recorder retiré du marché

Axa Winterthur va retirer du marché d'ici à fin 2016 le «Drive Recorder», un appareil télématique proposé aux jeunes conducteurs. Sa technologie ne satisfait pas aux exigences de qualité de la filiale suisse du géant français de l'assurance Axa. Axa Winterthur reste néanmoins convaincue du potentiel élevé des solutions télématiques, indique l'assureur hier. Il met actuellement au point un produit qui succédera au «Drive Recorder». Cet appareil avait été lancé il y a deux ans par Axa Winterthur, dans le but d'accumuler de l'expérience dans le domaine de la télématique et d'inciter les jeunes conducteurs jusqu'à 25 ans à adopter une conduite sûre. L'offre a trouvé un écho favorable auprès de ce groupe cible. Pourtant, l'assureur a constaté l'existence de certaines problématiques techniques. — (ats)

MYMETICS: partenariat avec Sanofi

Mymetics Corporation, basé à Epalinges, et Sanofi se lancent dans un partenariat de recherche autour des vaccins antigrippaux. Le projet commun des filiales respectives, Mymetics B.V. et Sanofi Pasteur, prévoit d'étudier l'immunogénéité de ces vaccins à travers la plateforme de paramétrage des mécanismes d'administration de Mymetics. Coté sur le marché OTC (gré à gré) à New York, le titre Mymetics (MYMX) s'est apprécié hier de 400% à 0,05 dollar dans des volumes d'échanges élevés (plus de 2 millions de titres).

HELSINN: feut vert de la FDA

Le laboratoire Helsinn a obtenu de l'Agence américaine du médicament (FDA) l'autorisation de commercialiser aux Etats-Unis son gel Xonrid en tant que «dispositif médical». Le produit est destiné à lut-

ter contre la dermatite, une maladie cutanée, après l'exposition aux rayons X, et est déjà homologué dans l'Union européenne, précise la société pharmaceutique tessinoise hier.

ROCHE: hausse de la masse salariale

Roche va augmenter la masse salariale de ses quelque 14.000 collaborateurs en Suisse de 0,9% au 1^{er} avril. Cette hausse servira de base de calcul pour déterminer la somme disponible pour ajuster les salaires. Elle prend en considération l'évolution positive des activités de l'entreprise ainsi que de l'évolution du coût de la vie et des salaires pratiqués sur le marché. Les négociations salariales se sont déroulées avec l'association représentant les employés de Roche en Suisse et la commission représentant le personnel de Roche Bâle. L'accord a été accepté par toutes les parties. — (ats)

NESTLÉ: moins 40% de sucre dans les barres chocolatées

Le groupe alimentaire Nestlé a découvert un moyen de réduire de jusqu'à 40% la quantité de sucre utilisée dans les barres chocolatées. Le géant veveysan veut faire breveter sa découverte afin de l'utiliser dans ses produits à partir de 2018, a-t-on appris hier. Le numéro un mondial de l'alimentaire a découvert un procédé, à base d'ingrédients naturels, permettant «de structurer différemment le sucre», afin de conserver le même goût du chocolat en utilisant moins de sucre, a-t-il indiqué sur son site internet. Pour Stefan Catsicas, directeur technologique chez Nestlé, ce procédé «a le potentiel de réduire le volume de sucre de jusqu'à 40% dans nos friandises». Nestlé devrait apporter de plus amples informations sur ce nouveau procédé courant 2017.

Reprise de QuoVadis envisagée

WISEKEY. La transaction permettra de générer des revenus supplémentaires de 20 millions d'euros.

Wisekey a publié une lettre d'intention pour acquérir QuoVadis. La transaction, qui devrait être finalisée au premier semestre 2017, permettra de générer des revenus supplémentaires de 20 millions d'euros, a indiqué le spécialiste de la cybersécurité hier. Domicilié dans les Bermudes, QuoVadis est actif dans les services liés au cloud et à la certification. La société opère dans plusieurs pays dont la Suisse, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique et le Royaume-Uni.

L'acquisition de QuoVadis permettra de générer des synergies conséquentes, notamment grâce aux 3000 clients de QuoVadis dans le monde, incluant l'Europe, les Etats-Unis et l'Australie, parmi lesquels 300 grandes capitalisations. Elle permettra à Wisekey de se renforcer sur le marché de la sécurité et de l'authentification des transactions électroniques spécifiques à l'internet des objets. ■

TRAJECTOIRES**UBS: Michael Santini nommé vice-président**

Michael Santini a été nommé vice-président de la banque d'affaires d'UBS et prendra ses fonctions début 2017, a indiqué le quotidien *Wall Street Journal*, se référant à une note interne du groupe zurichois. M. Santini vient de Deutsche Bank, où il avait été nommé mi-novembre vice-président Corporate Finance de la région Amériques. UBS n'était pas disponible dans l'immédiat pour commenter cette information.

ROBECOSAM: Aris Prepoudis nommé CEO

Robecosam, spécialisé dans l'investissement durable, s'est trouvé un nouveau directeur général (CEO) en la personne de Aris Prepoudis. L'ancien patron de Vescor reprendra dès janvier 2017 le commandement des mains de Reto Schwager, qui assure l'intérim depuis le départ en août de Michael Baldinger, détaille un communiqué publié hier. M. Schwager pourra ainsi se concentrer à nouveau sur les activités dans les placements privés.

Les roboadvisors agissent en renfort

SHOREX. Les instruments technologiques ne remplace pas (encore) la relation personnelle entre le client et son conseiller mais soutiennent ce dernier.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les clients vont-ils bientôt investir en ayant simplement recours à une plateforme sur internet ayant établi une proposition sur la base de leurs réponses à une série de questions soigneusement étudiées pour évaluer leurs besoins et leurs objectifs? Cette vision qui préoccupe probablement maints conseillers à la clientèle et gestionnaires indépendants ne correspond guère à celle défendue hier par les participants à une table ronde lors de la conférence annuelle Shorex à Genève modérée par le professeur à l'Université de Genève Michel Girardin. Il apparaît au contraire que les outils technologiques agissent plutôt en soutien aux conseillers pour répondre encore mieux aux besoins de leurs clients toujours plus spécifiques. Soit par exemple de transformer le volume de données et la longue expérience disponibles au sein d'une banque en plus-value pour les clients. Selon le co-fondateur et président exécutif de l'entreprise française Fundvisory Nicolas Gonzalez, «ces outils doivent simplement permettre au conseiller d'approfondir les besoins des clients et leurs portefeuilles».

Il a également invité à ne pas sous-estimer la force et l'expérience de



MICHEL GIRARDIN. Modérateur de la table ronde cernant la place actuelle du roboadvisory.

Google, Facebook, Apple et d'autres à exploiter de larges volumes de données, probablement bientôt dans le domaine des conseils financiers également. Cependant, il ne faut pas forcément voir les nouvelles entreprises fintech en tant que concurrents remettant fondamentalement en cause la place des prestataires actuels. Une banque doit notamment décider pour chacune des solutions qu'elle entend mettre en place si elle veut la réaliser par ses propres moyens ou faire appel à des entreprises extérieures. Les économies de coûts réalisables par l'automatisation de certains processus ne sont pas réservées aux nouveaux acteurs non plus, mais concernent aussi les banques établies. Ces nouveaux moyens véhiculent en particulier la promesse de diminuer

fortement le coût d'acquisition d'un client, qui, selon certains intervenants, est bien supérieur à celui d'un garagiste pour la vente d'une nouvelle voiture.

Le statut actuel d'intermédiaire qu'ont les Roboadvisors pose cependant la question du canal à privilégier avec d'autant plus d'acuité. Certaines approches visent une clientèle qui ne peut de toute manière plus recevoir des conseils de la part de collaborateurs d'une banque, en raison d'un montant à investir insuffisant (B2C). D'autres ciblent plutôt une intégration au sein des outils d'un professionnel (B2B). Les deux comportent des problèmes, comme l'a relevé Adriano Lucatelli, président exécutif de la société zougnoise Descartes Finance: «une approche B2B équivaut à une tentative de rendre plus agiles des acteurs établis, plutôt lents. Ces solutions ne devraient donc pas être générées par des grandes banques. En revanche, pour le canal B2C, le voyage pourrait durer nettement plus longtemps que vous ne le pensez, cinq, voire dix ans. Pour autant que vous assuriez une transparence totale au niveau des coûts.» Cela risque de ne pas suffire, selon le partenaire de Chappuis Halder Daniel Corrales: «la confiance a un coût elle aussi. Vous devez construire une

vraie relation, établir un vrai historique. L'année dernière, les Roboadvisors ont subi d'énormes pertes de capital, car ils n'ont pas pu offrir cette relation-là, les clients n'ont eu personne à qui s'adresser en cas de problèmes. Les banques sont assises sur une mine d'or de données, connaissent les profils des clients et leurs comportements. Elles ont également appris à travailler avec une souplesse similaire à celle d'une startup.»

Le responsable d'UBS SmartWealth Claudius Sutter, qui a mis en place une plateforme en service au Royaume-Uni depuis le 21 novembre, a bien entendu toute une série d'arguments pour souligner au contraire les avantages de solutions issues d'une grande banque. «Nous pouvons être plus rapides qu'une startup pour mettre sur pied une plateforme. Au plus fort de ce projet, 120 employés ont travaillé dessus, combinant ainsi plusieurs dispositifs de compétences, allant de la conception de l'interface utilisateur jusqu'à la création d'algorithmes.» Tout en admettant avoir travaillé en partie dans une structure séparée. «Transformer une structure existante prend plus de temps et est plus complexe, souligne-t-il. Nous avons fait également fait appel à des

personnes méfiantes, remettant en questions les propositions. Ceux qui veulent être parmi les premiers à adopter une nouvelle solution ont en revanche plutôt été intégrés dans le processus de conception. Nous avons cherché à déterminer la plus-value qu'apportent les humains par rapport à des conseils générés automatiquement. Le résultat en est qu'aujourd'hui, les conseillers à la clientèle sont les meilleurs promoteurs de la solution que nous avons élaborée.»

Il y a cependant aussi le danger que les roboadvisors cimentent des modèles de construction de portefeuilles sérieusement remis en cause depuis la crise financière, comme par exemple la théorie de Markowitz. Qu'ils s'y réfèrent toujours ou non, parfois avec des adaptations intégrant le momentum, Adriano Lucatelli évoque un autre élément pouvant être décisif pour la performance finale: les frais de gestion sont sensiblement moins élevés. ■

LES BANQUES POSSÈDENT UNE MINE D'OR DE DONNÉES, CONNAISSENT LES PROFILS DES CLIENTS ET LEURS COMPORTEMENTS.

UBS établit son hub à Francfort

La banque regroupe ses unités et établit dans la métropole allemande la base de sa gestion de fortune en Europe.

UBS regroupe la majorité de ses unités européennes de gestion de fortune au sein d'une nouvelle entité, UBS Europe SE, établie à Francfort-sur-le-Main. L'opération, dont l'impact financier n'a pas été révélé, doit contribuer à accroître l'efficacité opérationnelle des activités du numéro un bancaire suisse sur le Vieux Continent.

UBS Europe SE, SE représentant la structure juridique d'une Societas Europaea, comprend les unités de gestion de fortune en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas, en Espagne et au Luxembourg, précise jeudi UBS. Les activités de gestion de fortune du Grand-Duché englobent d'ores et déjà les agences autrichiennes, danoises et suédoises.

UBS, numéro un mondial de la gestion de fortune, conservera des filiales dans différents pays d'Europe, mais la création d'UBS Europe SE lui évitera d'avoir à allouer des capitaux propres à de multiples succursales nationales.

Ce changement permet à UBS d'investir plus efficacement dans la gestion de fortune en Europe. Il doit aussi contribuer à améliorer les offres et services que l'établissement propose à ses clients sur ces importants marchés. La nouvelle structure démarrera ses opérations ce jeudi.

UBS Europe SE sera pilotée par un directoire de six membres. Membre de ce comité, Thomas Rodermann, qui a dirigé les activités allemandes d'UBS ces

deux dernières années, en sera le répondant. Les agences des pays concernés par le regroupement seront dirigées par leurs représentants de marché.

Cette implantation en Allemagne constitue un revers pour la City, cinq mois après le choix des électeurs britanniques de sortir de l'Union européenne.

La question de l'implantation du siège de cette nouvelle filiale était devenue emblématique des enjeux du «Brexit». Si Francfort était depuis longtemps considérée comme favorite, Londres fai-

sait figure de concurrent sérieux au moins jusqu'au référendum du 23 juin remporté par les partisans du Brexit. Luxembourg était également en lice.

L'activité de banque privée au Royaume-Uni restera séparée du reste de la division en raison des incertitudes sur l'accès au marché unique européen après la sortie du pays de l'UE. La France, où UBS est visée par une procédure judiciaire sur des soupçons de fraude fiscale, reste elle aussi en dehors du périmètre d'UBS Europe SE pour l'instant. — (ats)

CETTE IMPLANTATION EN ALLEMAGNE CONSTITUE UN REVERS POUR LA CITY, CINQ MOIS APRÈS LE CHOIX DES ÉLECTEURS BRITANNIQUES DE SORTIR DE L'UNION EUROPÉENNE.

AGENDA**VENDREDI 2 DÉCEMBRE**

Seco: PIB au T3
Swiss Re: journée des investisseurs, Rüslikon
Meyer Burger: as. g. extra. sur augmentation de capital
New Venturetec: as. g.

LUNDI 5 DÉCEMBRE

OFS: statistiques d'hébergement octobre et saison d'été
Hiag Immobilien: CP sur partenariat avec Noser et Microsoft, Zurich

MARDI 6 DÉCEMBRE

Schaffner: résultats 2015/16
Pioneer: perspectives d'investissements 2017
OFS: indice des prix à la consommation CPI novembre
Schaffner: CPB 2015/16, Zurich
Datacolor: as. g.