

SYNGENTA: la vente de Remedy Assets est finalisée

Annoncée en octobre dernier, la vente à l'australien Nufarm de Remedy Assets par Syngenta a été finalisée. La transaction d'une valeur de 490 millions de dollars a obtenu le feu vert des autorités concernées. Cette opération a été menée en accord avec la Commission européenne dans le cadre du rachat de Syngenta par ChemChina, opération finalisée en mai 2017. Le portefeuille des produits vendus comprend des herbicides, des fongicides et des insecticides qui ne sont pas protégés par des brevets et des stocks. — (awp)

ALPIQ: un contrat rénovation en Italie

Alpiq s'est vu attribuer par le gestionnaire du réseau ferroviaire italien, Rete Ferroviaria Italiana, un contrat pour la rénovation et l'optimisation dans la région nord-ouest (Milan, Turin, Vérone et Gênes), a annoncé le groupe énergétique diversifié. Le mandat attribué au groupe lausannois s'élève à 27 millions d'euros (31,6 millions de francs). Alpiq dirigera cette année et la suivante les travaux de renouvellement et d'optimisation des sous-stations et prendra également la direction du consortium entre les sociétés Sifel et Gavazzi Impianti. En 2017, Alpiq avait déjà décroché deux commandes importantes pour 23 millions d'euros dans le cadre du plan d'investissement de Rete Ferroviaria Italiana, qui s'élève au total à 240 millions et s'étend jusqu'en 2021. — (awp)

BKW: nominations au conseil d'administration

Deux nouvelles administratrices vont rejoindre prochainement l'organe de surveillance de BKW, a annoncé l'énergéticien bernois. La nomination des deux femmes d'affaires doit encore être validée par l'assemblée générale du 18 mai. Carole Ackermann et Rebecca Guntern doivent succéder à Marc-Alain Affolter et Georges Bindschedle. Le gouvernement du canton de Berne a par ailleurs exercé son droit de déléguer un tiers au conseil d'administration de la société, avec l'arrivée de l'ancien directeur de l'Economie publique Andreas Rickenbacher, a précisé BKW dans un communiqué. Ce dernier remplace la conseillère d'Etat Barbara Egger-Jenzer. Mme Ackermann est cofondatrice et CEO de la société d'investissement Diamondscull. Elle est également administratrice d'Allianz Suisse, Plaston Group, Swiss TXT et de Business Angels Switzerland. Quant à Mme Gunter, cette dernière est CEO de Sandoz Suisse. — (awp)

CASINOS: la CCT renouvelée au Tessin

Les 280 salariés des casinos de Locarno et de Mendrisio jouissent d'une nouvelle convention collective de travail (CCT) effective au 1^{er} janvier de cette année pour une durée de deux ans. Dans un communiqué, les partenaires sociaux se félicitent du résultat obtenu, notamment en termes de conciliabilité entre les obligations professionnelles et familiales. Les nouvelles dispositions comprennent notamment le prolongement du congé maternité à 20 semaines payées à 90% et d'un congé paternité de 5 jours, «des éléments importants pour les salariés de ces entreprises, dont les tours de travail, du fait de la nature des maisons de jeux, se poursuivent souvent jusque tard dans la soirée», souligne le syndicat OCST. — (awp)

KENDRIS: direction élargie avec trois arrivées

La société de conseil et fiduciaire Kendris a élargi sa direction. Trois nouveaux membres devraient rejoindre cette dernière au 1^{er} avril. Daniel Schmid, Antonia Spuhler et Damian Tobler compléteront l'équipe de direction aux côtés d'Adrian Escher. La direction sera désormais composée de huit membres. Daniel Schmid est associé depuis 2012 et dirige depuis 2015 le département juridique. Il a une profonde connaissance des dispositions fiscales, notamment de la loi Foreign Account Tax Compliance Act (Fatca) aux Etats-Unis. Il est également responsable des clients étatsuniens, canadiens et mexicains. Antonia Spuhler est associée depuis 2012 et responsable des marchés russe et étatsunien. Elle accompagne avec son équipe des Family Offices en Suisse et à l'étranger. Damian Tobler dirige le département comptabilité et rapports d'investissement. — (awp)

RAIFFEISEN: emprunt additional-Tier-1 dénoncé

Raiffeisen Suisse a dénoncé son emprunt additional-Tier-1 de 550 millions de francs, échéance au 2 mai 2018 et à bas seuil de déclenchement. Ce type de créances, considéré dans le bilan comme un capital externe, permet d'absorber des pertes dans les cas où les fonds propres s'affaiblissent en dessous d'un niveau donné. Le numéro trois bancaire helvétique précise que le remboursement correspond au montant nominal de l'emprunt, augmenté des intérêts cumulés jusqu'à la date de sa résiliation. Le prochain emprunt de ce genre disposera d'un seuil de déclenchement élevé. — (awp)

INFINIGATE: nouveau directeur général

Le spécialiste de la sécurité informatique Infnigate Suisse a nommé André Koitzsch directeur général. Il succède à Matthias Brunner, qui a occupé ce poste pendant 18 ans. La transition sera effectuée en douceur avec un temps d'introduction en avril, puis une prise de fonction en mai. M. Koitzsch travaillait précédemment chez Ingram Micro. Au sein d'Infnigate, il aura pour tâche d'assurer la croissance de l'entreprise et son expansion. M. Brunner restera à disposition de son futur remplaçant pour des conseils après le passage de témoin. Le groupe Infnigate est présent dans une dizaine de pays européens et emploie environ 300 collaborateurs. Le siège social est situé à Rotkreuz, dans le canton de Zoug. — (awp)

LUMX: 3,07 millions de nouvelles actions

La société d'investissement LumX a annoncé vendredi l'émission de 3,07 millions de nouvelles actions. Celles-ci ont été allouées à un de ses principaux actionnaires en échange d'un montant d'investissement cumulé de 0,75 millions de francs annonce le groupe basé à Guernsey et coté sur SIX. — (awp)

Le parc technologique Neode est promis à un avenir radieux

NEUCHÂTEL. Un vent de renouveau souffle sur Neode, qui vit une phase de repositionnement et de développement.

LEILA UEBERSCHLAG

Sandy Wetzel a pris les rênes du parc technologique Neode en juin 2017. Neuf mois après son entrée en fonction, celui qui a été cinq ans durant à la tête de l'Y-Parc à Yverdon revient sur ses débuts neuchâtelois et réaffirme sa volonté de positionner Neode — qui héberge aujourd'hui 35 sociétés, parmi lesquelles deux tiers sont des jeunes pousses — en tant qu'incubateur de start-up dans les industries de précision, l'ADN de la région.

Quel bilan tirez-vous neuf mois après votre arrivée à Neode?

Il y a eu, depuis l'été dernier, cinq nouvelles implantations de start-up sur le parc et une vingtaine de projets sont en cours de discussions; ce qui était loin d'être le cas l'été dernier et qui est très réjouissant. Neode, qui a été créé en 2003, s'était un peu endormi au fil des années. Le but, désormais, est de repositionner notre incubateur dans son environnement naturel de proximité et de renforcer les collaborations directes avec nos voisins, à savoir les acteurs académiques et de recherche et les entreprises et industries neuchâteloises qui participent à l'innovation.

Comment vous y prenez-vous?

Nous avons entrepris de grands efforts de réseautage sur le terrain et de consultation des stakeholders, et nous travaillons actuellement sur notre stratégie de marketing et communication. Nous nous concentrons, en priorité, sur la scène locale. Il y a ici un énorme potentiel qu'il s'agit de mieux exploiter, fédérer, catalyser et promouvoir. C'est d'ailleurs essentiellement de cet écosystème immédiat que se remplit notre pipeline de prospects et de projets. En résumé, l'objectif à court et moyen terme est de marquer notre présence sur le terrain, de réaf-



SANDY WETZEL. «Il y a eu cinq nouvelles implantations de start-up et une vingtaine de projets sont en cours de discussions.»

firmer notre rôle de soutien et de rendre Neode davantage visible, public et transparent.

Dans quels secteurs sont actives les start-up hébergées?

De manière générale, les jeunes sociétés de Neode ont une grande expertise dans les technologies industrielles, la machine-outil, la microtechnique. Nous accompagnons également de nombreux projets prometteurs dans le domaine de l'IoT et du médical, à l'instar du projet OBPM. Issu du CSEM et lauréat du Prix medtech Neode en décembre 2017, le bracelet OBPM vise à assurer un monitoring continu de la pression artérielle par l'émission d'un signal optique. Un autre exemple, plus international, est la société canadienne O'Fiberty (active dans le secteur des fibres optiques) qui s'installera à Neode en avril prochain. Il s'agit d'un projet, issu de longues années de recherche, dont l'industrialisation va se faire ici. Les porteurs du projet ont fait un mapping mondial et ont catalogué Neuchâtel comme étant un des seuls endroits où, dans un périmètre géographique restreint, ils pour-

raient trouver toutes les compétences technique requises. Cela montre que nous avons ici le réseau qui nous permettra d'inventer et d'innover, mais également d'aller plus loin dans la chaîne de valeur grâce aux compétences industrielles locales.

Quels sont justement ces domaines de compétences?

Je citerais notamment la miniaturisation et l'électronique de faible consommation. C'est là que se trouvent les compétences qui servent, par exemple, de nouveaux marchés tels que celui de l'IoT, comme elles ont servi celui des semi-conducteurs ou du medtech. Il est important de souligner que le savoir-faire de précision neuchâtelois peut servir aussi bien l'industrie microtechnique que celle des cleantech, celle des sciences de la vie ou encore celle de l'ICT. Dans un tel contexte, Neode se positionne davantage comme un incubateur industriel — qu'un incubateur de micro et nano technologie — avec une approche transversale. C'est un grand élément différenciateur.

Qu'est-ce que les start-up incu-**bées à Neode amènent à l'économie de l'Arc Jurassien?**

Comme toute industrie, celle de l'Arc jurassien a besoin d'innovation pour être viable, pérenne, se renouveler et se diversifier. Je suis persuadé que les start-up jouent un rôle important dans ce cadre-là. Notre objectif est de créer la rencontre entre des start-up et des PME. L'idée étant, tôt dans le cycle de développement, de pouvoir accompagner la start-up dans l'identification de ses partenaires industriels, de telle sorte à monter des collaborations à long terme. Cela part du postulat que la start-up doit se confronter à la réalité industrielle au plus tôt et que la PME a besoin de comprendre comment, avec son savoir-faire historique, elle va pouvoir servir de nouvelles applications. Avec l'émergence de nouveaux marchés, tels que celui de l'IoT, l'industrie doit se repenser, en termes de typologie de clients et de modèle d'affaires.

Quelles sont vos perspectives pour les années à venir?

Nous sommes en train de repenser nos infrastructures pour offrir des environnements plus stimulants pour les start-up. Nous allons repositionner nos deux sites — Neuchâtel et La Chaux-de-Fonds — en fonction de leurs spécificités respectives. Cela va impliquer de revoir des éléments importants dans nos infrastructures, avec des espaces plus ouverts et de plus flexibles à Neuchâtel pour des premières phases d'incubation très en phase avec les milieux académiques, et quelque chose de plus structuré et industriel à La Chaux-de-Fonds. Nous allons également agrandir notre équipe — aujourd'hui composée de six collaborateurs — et engager quelques nouvelles personnes d'ici la fin de l'année afin de pouvoir offrir un meilleur encadrement aux entrepreneurs. ■

La croissance vigoureuse d'Hilti

Le spécialiste de l'outillage et des systèmes de fixation progresse sur tous les marchés.

Hilti a poursuivi sa vigoureuse croissance l'an dernier. Etoffant ses revenus à un nouveau niveau record, le spécialiste liechtensteinois de l'outillage et des systèmes de fixation pour la construction a vu son bénéfice bondir de 10% au regard de 2016, à 530 millions de francs.

Le résultat d'exploitation a pour sa part affiché une expansion encore plus vigoureuse, s'envolant de 15% à 692 millions de francs, annonce vendredi la multinationale établie à Schaan. Quant au chiffre d'affaires, déjà dévoilé fin janvier, il a franchi le seuil inédit des 5 milliards, plus précisément à 5,1 milliards, en hausse de 10,8%.

A taux de change constants, les ventes ont augmenté de 9,6%. La

consolidation sur les quatre derniers mois de l'exercice sous revue du concurrent norvégien Oplaend Systems, acquis à l'été, a contribué aux ventes à hauteur de 38 millions de francs ou 0,8%. Pour mémoire, Hilti a repris à fin janvier bst Brandschutztechnik Döpfl, un spécialiste autrichien de la protection contre les incendies.

«2017 a représenté une excellente année», a commenté le directeur général du groupe, Christoph Loos, cité dans le communiqué. Hilti a tiré profit de la vive croissance du marché et des investissements consentis ces dernières années, notamment en matière d'innovation ainsi qu'au niveau du réseau de distribution.

Le fabricant des célèbres perceuses de chantier rouges a investi 311 millions de francs dans la recherche et le développement, maintenant le rythme de ses dépenses en la matière des exercices précédents. Outre le lancement de 60 nouveaux produits, cette somme est aussi venue renforcer les efforts en matière de conception de logiciels et de solutions numériques.

Le groupe se démarque en Russie

Les ventes ont progressé dans l'ensemble des régions, celle constituée de l'Europe de l'Est, du Moyen-Orient et de l'Afrique affichant la hausse la plus vigoureuse. A la faveur de la bonne tenue des affaires en Russie, les re-

venus dans cette dernière zone ont bondi de 20,7%, à 618 millions de francs.

L'Europe, premier débouché de Hilti, n'a pas été en reste. Le chiffre d'affaires dégagé sur le vieux continent a augmenté de 11,1%, à 2,47 milliards de francs. En Amérique du Nord, il a progressé de 8,7%, à 1,22 milliard, et en Amérique latine, de 9,4%, à 128 millions.

La région Asie-Pacifique a vu ses recettes progresser à 700 millions de francs (+5,7%), une progression inférieure aux attentes. Les effectifs de l'entreprise de Schaan ont également pris un chemin ascendant, celle-ci employant à fin 2017 26'881 collaborateurs, 2262 ou 9% de plus que douze mois auparavant. — (ats)