

L'AGEFI

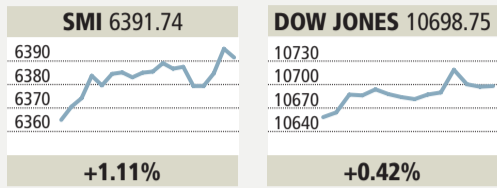
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

CONTROVERSE SUR LE CLIMAT EN EUROPE

Les dessous de la chasse aux aides de l'UE

PAGE 4

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



INSOLVABILITÉ CROISSANTE EN SUISSE

Genève épargnée par le phénomène

PAGE 3

CONFLIT D'ACTIONNAIRES SUR GSMN
Hubert précise sa stratégie

PAGE 7

MAINTENANCE INFORMATIQUE
UBS opte pour l'externalisation

PAGE 5

RÉSULTATS SEMESTRIELS DE NESTLÉ
Les attentes mettent la pression

PAGE 7

DÉPLOIEMENT DE CLEANTECHS EN INDE
Les exigences très particulières

PAGE 4

ENFER FISCAL INAMOVIBLE À NEUCHÂTEL
Quelques records de taxation

PAGE 3

LE STATUT JEDI DES SOCIÉTÉS INNOVANTES
Nouvelle arme pour les start-up

PAGE 4

SARASIN MOBILISE SA RECHERCHE
Doutes sur les biocarburants

PAGE 11

L'identification par les veines



NICOLAS REBETEZ. Le CEO de Sensometrix (28 ans) équipera 5000 bancomats qui ne délivreront de coupures qu'après reconnaissance des veines de la main.

Lauréate du Pris Strategis en 2009, la start-up genevoise Sensometrix s'apprête à installer sa technologie d'authentification biométrique ultrarapide en Amérique du Sud dans 5000 distributeurs de billets. Sa cliente, une banque latino-américaine, dont elle ne divulgue pas le nom, permettra bientôt de retirer de l'argent en plaçant la main dans les bancomats équipés de capteurs qui reconnaissent la configuration des veines grâce à une technologie suisse. «Nous préparons aussi un moyen de paiement sans carte de crédit ou de débit avec un grand groupe de distribution européen de la taille de Migros ou de Coop, affirme Nicolas Rebetez. Le consommateur pourra payer en présentant la paume de sa main à la caisse.» Depuis l'accord d'exclusivité signé avec Fujitsu, Sensometrix décolle. Le géant japonais lui ouvre les portes d'un marché mondial de la biométrie qui devrait tripler d'ici à 2016 passant de 3,5 milliards de dollars à 10 milliards de dollars. En Suisse, le lecteur biométrique Sensobox remplace déjà dans diverses industries la pointeuse horaire. Il sécurise aussi l'accès d'un dépôt commun à de grandes marques horlogères. Plusieurs banques suisses et des sociétés pharmaceutiques limitent ainsi l'accès à des données sensibles ou réservées par exemple sur les ordinateurs de laboratoires de recherche et développement. **PAGE 5**

Un rempart politique face aux alliances contre nature

FORFAITS FISCAUX. L'échec des abolitionnistes dans le canton de Vaud suggère que la gauche seule est impuissante.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le combat pour l'abolition des forfaits fiscaux semble offrir un terrain idéal aux alliances contre nature. Un argumentaire axé sur les étrangers favorisés par rapport aux braves contribuables suisses tenus de déclarer chaque franc gagné est susceptible de séduire une bonne partie de l'électorat de l'extrême droite. Mais l'isolement de l'extrême gauche pour récolter les signatures de l'initiative vaudoise passe pour la raison principale de son échec annoncé fin juillet.

Les statisticiens cantonaux ayant analysé le succès plutôt surpre-

nant de l'initiative zurichoise lors de la votation de février 2009 ont en revanche constaté que «des objets relevant du populisme de gauche, tels que l'abolition de privilèges fiscaux pour les grosses fortunes, trouvent également des partisans au sein des électeurs d'un parti de droite comme l'UDC». La fidélité de l'électorat de gauche a ainsi apporté la base du succès, mais le soutien des votants de droite a très probablement été déterminant. L'échec vaudois et le succès zurichois montrent ainsi quel destin pourrait être réservé aux diverses initiatives cantonales actuellement en phase de récolte de signatures ou soumises



PASCAL BROULIS. Conseiller d'Etat modéré et chanceux face à la fronde isolée du Parti ouvrier populaire.

au vote au cours de l'année prochaine, auxquelles s'ajoutent des démarches au niveau parlementaire. Si la gauche veut parvenir à ses fins, elle doit trouver des alliés du côté de l'UDC. Mais ce n'est

pas qu'au canton de Vaud que ce pôle politique ne semble guère disposé à la soutenir.

Tant à l'échelle nationale que dans les cantons, les forfaits fiscaux ne font pas partie des priorités de l'UDC, qui se limite à se ranger sans faille derrière les autres partis de droite pour combattre les initiatives vertes et/ou socialistes. Leurs représentants soulignent même, entre autres, l'engagement des bénéficiaires de ce régime pour le bien public. Ils se trouvent ainsi en désaccord avec une partie de leur base électorale, probablement trop petite pour faire basculer les majorités ailleurs qu'à Zurich. **PAGE 3**

L'OUVERTURE DES COMMERCES

Guerre totale programmée à Genève

PAGE 3

CINÉMA SUISSE À LOCARNO

D'autres voies pour financer la production

PAGE 6

Le primat de la productivité

Les débats sont trop focalisés sur ce que les gouvernements occidentaux peuvent faire pour stimuler la demande. Il est nécessaire qu'ils préservent le dynamisme de leurs économies par des mesures de stimulation de la productivité.

KENNETH ROGOFF*

Alors que les économies américaine et européenne se débattent toujours dans les difficultés, beaucoup s'inquiètent du fait qu'elles traverseraient une «décennie perdue» à la japonaise. Malheureusement, les débats se sont trop focalisés sur ce que les gouvernements peuvent faire pour stimuler la demande par des déficits budgétaires et une politique monétaire. Ce sont des problèmes essentiels à court terme, mais ainsi que le savent tous les économistes, c'est l'amélioration de la productivité qui porte principalement la croissance économique à long terme.

Il n'y a aucun doute sur le fait que la crise financière japonaise massive de 1992 fut un vrai coup de massue, dont le pays se récupère encore, et les parallèles avec les Etats-Unis et l'Europe sont aujourd'hui inquiétants. Ces deux économies se préparent à une longue période de croissance lente du crédit, compte tenu à la fois d'une régulation financière nécessaire plus stricte et du lourd surendettement de leurs économies. Le rétablissement ne sera pas simple.

Pourtant, en évaluant l'expérience japonaise et sa pertinence aujourd'hui, il est important de reconnaître que la chute du Japon n'était pas seulement due à la crise financière. Le Japon avait aussi souffert de plusieurs chocs de productivité, plus liés à ses problèmes à plus long terme. Le Japon n'aurait-il jamais connu de bulles de l'immobilier et des marchés boursiers, l'ascension fulgurante de son géant de voisin, la Chine, aurait tout de même représenté un énorme défi.

Au début des années 90, la domination japonaise sur les marchés d'exportation partout dans le monde avait déjà souffert de l'ascension de ses plus petits voisins asiatiques, dont la Malaisie, la Corée, la Thaïlande et Singapour. Mais la Chine présente un tout autre défi, un défi pour lequel les ajustements seront plus longs.

De plus, même s'il n'avait jamais traversé de crise financière, le Japon aurait tout de même été frappé par une situation démographique défavorable, compte tenu du vieillissement et de la baisse de sa population. Enfin, les années d'hyper-croissance du Japon étaient bâties sur un taux d'investissement phénoménal. Mais, dans la mesure où la productivité doit en fin de compte se construire sur l'innovation, et pas seulement en construisant toujours plus de bâtiments et d'équipements, il était inévitable que les retours sur investissements se tournent vers le sud à un moment ou à un autre.

En principe, avec un système financier plus sain, l'économie japonaise aurait eu plus de flexibilité pour faire face aux défis posés à la

croissance de sa productivité. Mais, d'une façon ou d'une autre, les farineux taux de croissance de l'époque auraient probablement chuté de façon dramatique. Comme c'est souvent le cas, la crise financière a probablement contribué à amplifier les autres causes de l'effondrement économique, plutôt que de l'enflammer directement.

La grande dépression américaine des années 30 est au autre cas exemplaire. Là encore, beaucoup d'attention s'est portée sur les flux et les reflux de la politique monétaire et budgétaire. Mais les mesures économiques du New Deal, en élargissant le rôle de l'état d'une manière souvent chaotique et imprévisible, ont probablement posé, du moins temporairement, un frein à la croissance de la productivité.

Les Etats-Unis aujourd'hui semblent évoluer vers un état de plus en plus de style européen, avec une fiscalité plus forte et possiblement une plus grande régulation. Les partisans de l'administration américaine pourraient contester à raison qu'elle est en train de régler un certain nombre des problèmes reportés depuis longtemps, comme l'inégalité des revenus. **SUITE PAGE 2**

*Harvard University

TOUS LES ÉCONOMISTES

LE SAVENT: IL N'Y A QUE LA PRODUCTIVITÉ POUR ALIMENTER LA CROISSANCE À LONG TERME.



UBS externalise sa maintenance informatique

L'entretien des réseaux et des infrastructures IT sera délocalisé. Les employés qui étaient occupés à ces opérations seront repris par la filiale suisse du groupe américain CSC à Urdorf.

PIERRE-HENRI BADEL

La société CSC s'occupera de la gestion des réseaux vocaux et de données, de la sécurité des transmissions et des télécommunications de l'ensemble des infrastructures informatiques. C'est la première fois que les services de l'UBS affectés à cette fonction seront délocalisés. Les employés qui étaient occupés jusqu'ici à ces opérations au sein de la grande banque seront repris par la filiale helvétique du groupe américain CSC, située à Urdorf. Le nombre de personnes touchées par ce

transfert auprès du sous-traitant n'a pas été dévoilé.

Le contrat de services d'externalisation des transmissions vocales et informatiques s'étend sur une durée de cinq ans. Si l'ensemble des prestations et le niveau de qualité sont assurés dans ce laps de temps, le montant de la commande globale atteindra un montant de 580 millions de dollars américains. L'ensemble des clauses du contrat est encore assujéti à l'accord des instances concernées et après consultation des organisations d'employés impliqués. CSC compte parmi les plus grandes sociétés de ser-

vices en informatique. Son siège mondial est situé à Falls Church, en Virginie (Etats-Unis). Elle emploie 94.000 personnes dans le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 16 milliards de dollars américains au cours du dernier exercice fiscal qui s'est achevé le 2 avril dernier. Selon le magazine *Fortune*, CSC est considérée comme l'entreprise la plus admirée dans le secteur des services informatiques.

Cet accord suit d'un mois celui passé entre CSC et la compagnie Swiss Re qui a prolongé le contrat de gestion de ses infrastructures informatiques pour

une durée de 10 ans avec CSC. Le premier contrat passé entre le réassureur suisse et la société américaine remonte à 1995.

Il faut espérer que ce transfert a été bien préparé. En effet, selon une étude de la société Active Sourcing, la société qui confie pour la première fois la gestion de son infrastructure informatique à une société de services externe n'est pas forcément gagnant du premier coup. Souvent, les niveaux de services attendus ne sont même pas atteints une année après le début de la date de validité du contrat, précise en l'occurrence cette étude. ■

La start-up genevoise sur les traces de Microsoft

Sensometrix alliée à Fujitsu équipera 5000 bancomats avec le système de reconnaissance des veines de la main.

GIUSEPPE MELILLO

En septembre prochain, la société genevoise Sensometrix participera en Chine au World Economic Forum d'été en Asie, en tant que seule start-up de sécurité. «Pour nous, c'est une chance», confie Nicolas Rebetez, 28 ans, CEO et cocréateur de Sensometrix. Réponse attendue, évidemment. Ce qui l'est moins, c'est que Sensometrix ne se rend pas en Chine seulement pour se faire connaître dans le monde, mais pour y rencontrer des groupes suisses... «Il n'est pas toujours facile de rencontrer de sociétés suisses», lâche Nicolas Rebetez.

Lauréate du Prix Statégis en 2009, Sensometrix a pourtant développé un algorithme unique, qui permet d'authentifier à haute vitesse, moins de deux secondes, un très grand nombre d'individus en analysant les veines à l'intérieur de leur main avec un très faible risque d'erreur s'appuyant sur 5 millions de points de repères. Sensometrix a aussi séduit des clients de poids avec son logiciel Sensobrain et son lecteur biométrique SensoBox. Elle s'apprête à installer sa technologie d'authentification biométrique en Amérique du Sud dans 5000 distributeurs de billets. Sa cliente, la banque latino-américaine, dont elle ne divulgue pas le nom, permettra de retirer de l'argent en plaçant la main dans les bancomats équipés de senseurs qui reconnaissent la configuration des veines. Ce n'est pas une première. Au Japon, certains automates à boissons et snacks type Selecta permettent déjà de se passer de carte de crédit et de payer en posant la main sur un senseur. «Nous préparons un moyen de paiement semblable avec un grand groupe de distribution européen de la taille de Migros ou de Coop, affirme Ni-

colas Rebetez. Le consommateur pourra payer en présentant la paume de sa main à la caisse.» En Suisse, le SensoBox remplace déjà dans diverses industries la pointeuse horaire. Il sécurise aussi l'accès d'un dépôt commun à de grandes marques horlogères. Plusieurs banques suisses et des sociétés pharmaceutiques limitent ainsi l'accès à des données sensibles ou réservées par exemple sur les ordinateurs de laboratoires de recherche et développement. La start-up genevoise doit son décollage au groupe japonais Fujitsu avec qui elle a signé, en avril dernier, un accord d'exclusivité en or. En clair, le géant japonais ne peut utiliser d'autre logiciel d'identification que SensoBrain sur ses senseurs biométriques. En revanche, la société suisse peut fournir librement cette technologie à des concurrents comme Hitachi, fabricant un lecteur des veines du doigt, destiné plutôt aux PME. Ce contrat «quasi léonin» rappelle celui signé à l'origine entre Bill Gates et IBM et qui a permis au système d'exploitation de Microsoft de s'imposer comme standard mondial des ordinateurs personnels. «Nous recherchons activement les partenariats stratégiques parce que nous souhaitons diffuser notre technologie rapidement et devenir un standard sur le marché de la biométrie estimé à 3,5 milliards de dollars en 2010 et à 10 milliards en 2016», confie Nicolas Rebetez.

Comme pour Microsoft, la stratégie au cœur du business model de Sensometrix repose sur la vente de licences. Puis sur les revenus récurrents liés à la maintenance et au support du système. A l'image d'IBM pour la jeune Microsoft, Fujitsu apporte une forte crédibilité à la start-up suisse. De grands groupes de sécurité, tels l'Américain Unisys, qui intègrent

le capteur de Fujitsu et le logiciel SensoBrain dans son propre lecteur biométrique, verseront ainsi des royalties à Sensometrix. «Pour nous le business model constitue l'élément essentiel d'une entreprise. Ce qui fait vendre, ce n'est pas le produit, c'est le business model», assène Nicolas Rebetez. La preuve? A l'image de Bill Gates qui a vendu à IBM un système d'exploitation qu'il n'a pas développé mais racheté, les deux cocréateurs de Sensometrix n'ont pas découvert eux-mêmes leur algorithme. Ils n'ont pas une formation d'ingénieur: l'un est diplômé de l'école hôtelière de Lausanne et de l'industrie bancaire et l'autre est un ancien d'IBM formé à l'entrepreneuriat par HEC.

«Tout est parti de Paléo et du trafic de billets imprimés chez soi, explique Nicolas Rebetez. Nous cherchions un moyen de tracer les acheteurs, mais le lecteur biométrique de Fujitsu, seul sur le marché à l'époque, ne gérait que quelques centaines de personnes, ce qui était trop faible.» D'autres auraient abandonné. Pas eux, flairant un nouveau marché.

«Nous avons chargé l'EPFL et le Centre suisse de d'électronique et de microtechnique à Neuchâtel de nous suggérer des pistes d'amélioration du capteur de Fujitsu», note Nicolas Rebetez. Reste alors à recruter les ingénieurs qui développent une solution maison. Sensometrix met quatre ans à vendre sa solution au géant japonais.

La commercialisation de son propre Sensobox lui a permis de prouver l'efficacité de l'algorithme qui affiche avec un taux d'erreur de 8 sur 10 millions. Ce système a aussi l'avantage de ne pas être relié à Internet, ce qui limite le risque de piratage. Contrairement aux empreintes digitales, un faussaire ne peut pas

non plus copier la carte des veines intérieures de la main sans le consentement de l'individu. Mais surtout, un doigt factice ne peut pas tromper la machine parce que l'algorithme calcule la réfraction des globules rouges du sang. C'est pour cette raison qu'une base de données centrale fortement critiquée pour les empreintes digitales ou pour la reconnaissance faciale 3D semble poser moins de problèmes pour la cartographie des veines de la main.

Aujourd'hui, Sensometrix met en place une base de données centralisée pour un client contenant 2 millions d'utilisateurs. Aux Etats-Unis où elle travaille avec les agences de renseignement et le département de la défense, la société genevoise négocie avec un Etat l'établissement d'un système biométrique basé sur la reconnaissance des veines de la main lors du passage des frontières et la reconnaissance des voyageurs.

Où sont donc les sociétés suisses qu'une telle start-up ne peut pas approcher? «Chez Logitech à Romanel-sur-Morges, nous n'avons pas réussi à entrer en contact avec un décideur», confie Nicolas Rebetez. Il nous est plus facile de signer avec un grand groupe japonais comme Fujitsu situé à l'autre bout du monde qu'avec une société suisse basée à 50 kilomètres de notre siège à Genève.» Il faut dire aussi que Fujitsu commercialise une souris dotée d'un lecteur des veines de la main remplaçant le mot de passe. ■

IL EST PLUS FACILE DE SIGNER AVEC UN GRAND GROUPE JAPONAIS QU'AVEC UNE SOCIÉTÉ SUISSE BASÉE À 50 KM DE NOTRE SIÈGE À GENÈVE.

UBS: plainte contre les ex-dirigeants écartée

La banque avait assuré à Peter Kurer et Marcel Rohner respectivement 3,3 millions et 1,2 million pour leur caisse de pension.

Le versement d'indemnités généreuses de la part de l'UBS à la caisse de pension de l'ancien duo Peter Kurer et Marcel Rohner n'est plus une préoccupation juridique. Une plainte issue du cercle des actionnaires contre la banque a été écartée. L'UBS avait, selon ses propres données, assuré aux deux anciens dirigeants respectivement 3,3 millions et 1,2 million de francs pour leur caisse de pension. Des représentants d'actionnaires et l'avocat Hans-Jacob Heitz ont reproché à la banque une utilisation injustifiée de l'argent de l'entreprise et déposé

une plainte. Une non-entrée en matière a été décidée dans les cas de ces versements à Peter Kurer et Marcel Rohner, a déclaré lundi à l'ATS le procureur zurichois Peter Pellegrini. Il confirmait ainsi une information parue dimanche dans *Sonntag*. Le ministère public n'agré pas la plainte.

D'un point de vue pénal, aucun élément supplémentaire ne découle des 370 pages du rapport de la commission d'enquête parlementaire, précise encore Peter Pellegrini. Peter Kurer (ancien président du conseil d'administration), Marcel Rohner (ancien président de la direction) et d'autres cadres de l'UBS pourraient par contre se retrouver dans une situation délicate en raison de la publication des données de clients américains en février 2009. Le Tribunal fédéral (TF) doit juger si les banquiers ont porté atteinte au secret bancaire. — (ats)

UBS: engagement d'un nouveau CTO

Andy Brown a été engagé par UBS pour prendre la tête de son groupe des technologies. En tant que Chief Technology Officer (CTO), il aura comme mission de revoir le mode d'acquisition des technologies. Cela concerne non seulement l'architecture informatique du groupe, mais aussi à simplifier le paysage des applications et de l'infrastructure. Il rapportera à Michele Trogni, Chief Information Officer d'UBS. Andy Brown bénéficie de 26 années d'expérience acquise en dernier lieu à la Bank of America et travailla auparavant comme directeur des technologies au Crédit Suisse. Il avait aussi occupé des postes dans le développement d'applications, dans la conception des systèmes d'information et des infrastructures dans la finance, les industries pétrolières et les télécommunications. (PHB)

ZFS: Markus Nordlin nommé CITO

L'assureur Zurich Financial Services (ZFS) a désigné le finlandais Markus Nordlin, 46 ans, au poste de Chief Information Technology Officer (CITO) avec effet au 1^{er} septembre 2010. Il remplacera Michael Paravicini, qui prendra sa retraite à cette date, à indiqué ZFS, lundi soir dans un communiqué. M. Nordlin sera chargé de conduire le processus en cours de transformation et il rapportera directement à Kristof Terryn, Group Head of Operations. Il sera basé à Zurich.

SPONSORING-MÉCÉNAT

SYZ & CO: sponsor titre des championnats d'Europe de Moth

Du 15 au 21 août prochain, auront lieu les championnats d'Europe de Moth en Suisse. La manifestation sponsorisée par la banque Syz & Co débutera dimanche prochain sur le lac de Saint-Moritz. La course du jour sera commentée en direct par le célèbre navigateur suisse Christian «Blumi» Scherrer, vainqueur de la Coupe de l'America et champion du monde de match-racing. La compétition se poursuivra ensuite sur le lac de Silvana, à quelques kilomètres de la célèbre station de ski. Ce lac est connu pour ses eaux cristallines et surtout pour son vent thermique soutenu et régulier, le Maloja. Plus de 80 compétiteurs venant de 20 pays différents sont d'ores et déjà inscrits, avec parmi eux les plus grands champions mondiaux. Le britannique Adam May pourrait d'ailleurs créer la sensation en utilisant pour la première fois en compétition le mât-aile rigide qu'il a mis au point. Celui-ci est semblable à l'arme fatale qui a permis la victoire de BMW Oracle lors de la dernière America's Cup.

CREDIT SUISSE: spin-off dans l'immobilier

Credit Suisse a expliqué hier être entré en négociation pour céder une partie de son activité dans l'immobilier. Le fonds DLJ Real Estate Partners pourrait être cédé à son propre management. Ni la valeur des actifs gérés par le fonds, ni le prix de l'opération n'ont été dévoilés. Ce spin-off, dont l'existence a été relatée en premier par l'hebdomadaire américain Property Week, semble toutefois s'inscrire en anticipation des nouvelles conditions réglementaires qui seront imposées aux banques d'ici 2012. Lesquelles vont inciter les banques d'investissement à réduire leurs engagements pour compte propre dans des fonds immobiliers, ainsi que dans d'autres divers portefeuilles.

ACRON: la société d'investissement immobilier nomme Kai Bender comme directeur à Zurich

La société d'investissement immobilier Acron a nommé Kai Bender au poste de directeur à plein temps d'Acron à Zurich, à compter d'août 2010, indique son communiqué publié lundi. En raison de la hausse des activités et du développement d'Acron, M. Bender se consacra à 100% au marché suisse et exercera désormais son activité à Zurich. Il abandonne dans le même temps la direction d'Acron GmbH à Düsseldorf, désormais assurée par Peer Bender et Oliver Weinrich. Acron indique être un promoteur immobilier indépendant des banques exerçant en Suisse.