



POUR RÉDUIRE SA DÉPENDANCE AU PÉTROLE

Ryad: le plan à 427 milliards

PAGE 10

DES OPÉRATIONS PAS TOUJOURS SENSÉES
Rachats d'actions très prisés

PAGE 7

POUR LA TRAÇABILITÉ DE SES PRODUITS
Nestlé mise sur la blockchain

PAGE 5

LES 30 FRANCS PAR ACTION SONT TROP BAS
Ceva refuse l'offre de CMA CGM

PAGE 4

POUR S'ALIGNER SUR LE MARCHÉ NOIR
Le Venezuela dévalue sa monnaie

PAGE 14

LA CHRONIQUE D'ENGUERRAND ARTAZ
La BCE mise sur la prudence

PAGE 15

DONT 3 MILLIARDS IRRÉCUPÉRABLES
Coût du shutdown: 11 milliards

PAGE 11

L'ANALYSE DE FRANÇOIS CHRISTEN
De la confiance et des obstacles

PAGE 14

Quotient émotionnel: un atout de leader?



ANNABELLA CARDONE. La présidente du CWF (Career Women's Forum) estime que l'intelligence émotionnelle est une qualité, qui aide fortement à la réussite d'une carrière.

La dixième édition de la conférence annuelle Wave du Career Women's Forum (CWF) se tiendra ce soir au Graduate Institute où 300 participants sont attendus. Face à l'essor de la technologie, le CWF juge essentiel de comprendre l'importance du développement de l'intelligence émotionnelle pour le leadership d'aujourd'hui. Utilisée de manière efficiente, l'intelligence émotionnelle permet aux leaders d'amener une équipe à travailler de manière harmonieuse et engagée.

Lors de cette conférence organisée sous la houlette d'Elsa Ferreira, outre les témoignages d'experts, le CWF apportera des outils à ses membres, sous forme d'ateliers, organisés par Marina Riedi, Coach on Emotional Intelligence.

Parmi les panélistes, il y aura Christian Buschbeck, cofondateur d'Kaara; Dr Julie Péron, neuropsychologue et chargée de cours à l'UNIGE; Dr Karin Diserens, médecin adjointe au sein du Service de neurologie au CHUV et Christophe Barman, cofondateur de Loyco. Les thèmes des éditions précédentes de la conférence Wave du CWF s'inspiraient aussi de l'actualité, comme la réorientation de carrière, le leadership authentique, le développement durable ou encore l'empowerment. **PAGE 6**

Amundi vise à doubler les encours en Suisse

GESTION D'ACTIFS. Le groupe mise sur son offre dont la profondeur permet de répondre aux besoins des clients.



VALÉRIE BAUDSON. La membre du Comité exécutif d'Amundi a plusieurs objectifs de développement ambitieux.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le leader européen de la gestion d'actifs avec des encours de 1500 milliards d'euros Amundi a des ambitions. Cela concerne aussi son empreinte en Suisse. Il veut y doubler les encours d'ici 2022. La nomination d'un nouveau responsable au centre opérationnel de Zurich, ainsi qu'un renforcement de l'équipe commerciale de 40% doivent y contribuer. Cette équipe est soutenue par une gamme de produits particulièrement large. Elle permet ainsi de créer des solutions qui ne sont pas dictés par un agenda de vente d'un produit, mais qui répondent aux besoins du client. Cela vaut

tant pour la clientèle de particuliers que pour les institutionnels. Valérie Baudson, membre du Comité exécutif d'Amundi supervisant l'Allemagne et la Suisse, souligne dans notre entretien exclusif que les clients suisses s'intéressent aussi beaucoup aux approches thématiques.

L'adéquation entre les risques pris et la performance générée est un autre axe très important, notamment dans le cadre du Factor Investing. Quant à l'approche ESG, elle fait partie d'Amundi depuis sa création en 2010. Alors qu'aujourd'hui déjà, 280 milliards d'euros sont gérés selon ces critères, d'ici 2022, toute la gestion active devra y répondre. **PAGE 3**

Ecorobotix, acteur majeur de l'IA dans l'agriculture

MATTEO IANNI

Les «Applied Machines Learning Days 2019» ont lieu actuellement au SwisTech Convention Center de l'EPFL. Ces journées constituent l'un des plus grands événements d'Europe dédiés à l'appren-

tissage automatique (machine learning) et à l'intelligence artificielle et sont axés sur leurs applications.

Si le secteur des jeux vidéo ou de la médecine sont les domaines d'application les plus connus de l'intelligence artificielle depuis

quelques années, les innovations dans le domaine agricole se succèdent. L'une des pionnières dans l'agritech est l'entreprise vaudoise Ecorobotix. Basée à Yverdon et créée en 2011, elle développe un robot autonome pour désherber les champs. **PAGE 5**



STEVE TANNER. «Notre robot peut travailler jusqu'à 12 heures par jour en continu.»

Des rencontres aussi en soirée avec la CCIG

GENÈVE. L'institution tient, ce soir, la première édition d'un nouveau rendez-vous de networking pour les entreprises.

SOPHIE MARENNE

Les petits déjeuners sont remplacés par des petits fours. Pour le reste, la formule demeure inchangée: huit entreprises se présentent en trois minutes chrono, devant un public de 40 à 70 personnes. L'évènement «7h30 de la Chambre» organisé par la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCI) se décline désormais en «17h30 de la Chambre», pour un total de vingt rassemblements de réseautage par an. La première édition de ce rassemblement de fin d'après-midi a lieu aujourd'hui.

«Le succès des rencontres matinales nous a poussé à élargir notre gamme sur un autre créneau. Ainsi, ceux qui ne pouvaient peut-être pas venir de bon matin

ont tout de même la possibilité de participer à nos rendez-vous. Nous pensons en particulier à ceux qui vivent loin du centre-ville», indique Nathalie Bok, cheffe de projet événement de la CCIG. Sa collègue et directrice de la communication, Alexandra Rys, ajoute: «Ce que les participants apprécient, c'est de pouvoir échanger en direct. A l'heure du réseautage sur les réseaux sociaux, nos taux de fréquentation montrent que rien ne remplace la discussion face-à-face». Pour les intervenants, ces réunions sont l'occasion de gagner en visibilité. «C'est une vitrine publicitaire», commente Patrick Thiébaud, CEO de Wealthings. «Un événement pour faire du buzz», ajoute Michael Salama, patron de Costbrokers. **PAGE 6**

Sika doit défendre une valorisation élevée

FINANCEMENT. Le placement d'un mandatory convertible s'avère pertinent pour financer l'acquisition de Parex.

PHILIPPE REY

Sika a mis sur pied avec succès l'offre de notes d'un mandatory convertible subordonné de 1,3 milliard de francs qui permettra de financer une part de l'acquisition du fabricant de mortier Parex avec des capitaux propres. Un mandatory convertible est une obligation remboursable en actions et constitue une forme particulière d'emprunt convertible.

En l'occurrence, le choix s'avère pertinent pour Sika avec des prix initiaux de conversion minimal et maximal qui sont élevés. Un prix de 130 par action correspond en effet à une valorisation boursière proche de 19 milliards de francs, ce qui représente plus de 30 fois le cash-flow

libre annuel, en l'état actuel, avant acquisition et intégration de Parex dont les synergies réalisables avec Sika paraissent réalistes. Avec de bons préambules, ce qui ramènerait alors le prix à moins de 8,5 fois EV/EBITDA pro forma à l'inclusion des synergies run-rate (estimation pour 2019), contrairement à moult acquisitions.

Le ticket d'entrée pour un investisseur est cher à présent, même si Sika continuera à accroître dans la durée son free cashflow, à fortiori avec Parex. De toute évidence, Sika doit défendre et justifier une valeur boursière très haute. Au reste, les entreprises de qualité élevée continuent à présenter des multiples hauts en dépit de la baisse récente des actions suisses. **PAGE 4**



9 771421 948000 2 00 05

