

ÉLECTIONS FÉDÉRALES 2019

Vague verte confirmée

PAGE 8

ACCUSÉ D'AVOIR CACHÉ DES DOCUMENTS Boeing à nouveau en difficulté

PAGE 7

JOHNSON MISE TOUT SUR LE 31 OCTOBRE Le Brexit encore repoussé?

PAGE 10

LE G7 EXIGE UN CADRE JURIDIQUE Libra toujours sous pression

PAGE 13

RÉSULTAT NET POSITIF ATTENDU Wisekey: recul des ventes

PAGE 4

LA CHRONIQUE DE CATHERINE REJCHLIN Durabilité ou greenwashing?

PAGE 14

PERTE DE 382 MILLIONS DE FRANCS BB Biotech dans le rouge

PAGE 6

PRODUITS FINANCIERS Le rendez-vous du lundi

PAGE 15

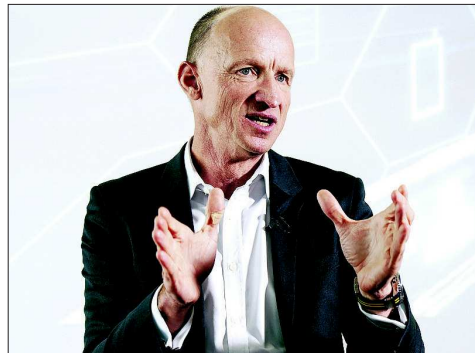
Les paradoxes du futur de la fintech



CHRISTIAN HUGO HOFFMANN. Membre du Swiss Fintech Innovation Lab, ce chercheur de l'ETH estime que l'avenir de la fintech sera marqué par les questions de confiance, confidentialité et numérisation. Un futur dans lequel la Suisse aura une place à prendre. **PAGE 6**

L'opérateur Sunrise à la croisée des chemins

UPC SUISSE. L'assemblée générale extraordinaire du 23 octobre doit ratifier ou non une acquisition qui est controversée.



OLAF SWANTEE. Le CEO souhaite un leadership totalement convergent sur le marché suisse des télécommunications.

PHILIPPE REY

Sunrise Communications Group se trouve à la croisée des chemins: soit l'augmentation de capital et l'acquisition d'UPC Suisse sont acceptées par l'assemblée générale extraordinaire qui se déroulera le 23 octobre, soit Sunrise devra rester seul, du moins dans un premier temps. Tout en poursuivant le déploiement de sa gamme de smartphones 5G et de son réseau 5G.

Bien malin celui qui peut prédire l'issue du vote. Deux camps s'opposent: l'un des partisans, qui juge parfaitement fondée l'union de Sunrise et d'UPC Suisse, et l'autre des opposants, qui tient le

prix offert de 6,3 milliards de francs trop haut. Cette valeur d'entreprise est plus élevée que celle de Sunrise (environ 4,8 milliards de francs). Pour mettre le plus de chances de leur côté, les dirigeants de Sunrise ont sorti deux armes importantes après coup: une structure de transaction améliorée avec une émission de droits nettement réduite à 2,8 milliards de francs pour l'acquisition d'UPC Suisse, puis l'engagement de Liberty Global (le vendeur d'UPC Suisse) à investir jusqu'à 500 millions de francs dans le capital de Sunrise en souscrivant des droits et en acquérant les actions nouvellement émises y relatives. **PAGE 3**

M3 Groupe affiche ses ambitions genevoises

MATTEO IANNI

Fin septembre, le groupe m3 inaugurerait son premier établissement hôtelier, situé à Ferney-Voltaire. Une grande première pour l'entreprise genevoise qui a fait évoluer son secteur d'activité

en annonçant en avril dernier avec la création justement de m3 Groupe.

En plus de l'immobilier, de la restauration et de l'hôtellerie, Abdallah Chatila, le fondateur et président du groupe se lance dans le leasing, le micro-financement, le

service de ménage et le fitness. Son terrain de jeu: Genève. C'est au siège de son groupe immobilier, m3, situé dans le bâtiment de la gare Cornavin que l'Agefi a rencontré l'homme d'affaires. Entretien et tour d'horizon sur les activités du groupe. **PAGE 4**



ABDALLAH CHATILA. Le fondateur et président du groupe m3.

Les seniors et l'emploi: entre vouloir et pouvoir

AVS 21 veut flexibiliser le régime des retraites. Reste encore à changer les mentalités pour concrétiser ce projet.

MAUDE BONVIN

Si l'employeur continue de cotiser à la LPP, travailler au-delà de l'âge de la retraite peut valoir grandement la peine. «Le revenu est alors bien plus élevé que si l'on part à 64 ou 65 ans», déclare Michael Bolt, à la tête de la caisse de compensation AVS, Hotela. Seul hic: le fait de cotiser ou non dépend du règlement de la caisse de pension ainsi que de la volonté de l'employeur. Le directeur général a même vu des entreprises qui refusent de payer, alors que les règles de leur caisse le prévoient. Pas très fair play, à son goût.

Si elle veut encourager les actifs à poursuivre leur travail après 65 ans, la réforme AVS 21 ne règle pas ce problème. Elle sera exami-

née prochainement par le nouveau Parlement élu hier.

Autre écueil à la prolongation de la vie professionnelle: la baisse actuelle des taux de conversion qui n'incite pas les actifs à poursuivre leur travail. «Cette situation va, toutefois, se résorber», pronostique Michael Bolt.

Dernier problème enfin: la mentalité existante. «La règle immuable de partir à l'âge légal de la retraite est encore très présente dans certains secteurs notamment dans le public», ajoute le CEO. Et de citer le domaine bancaire qui sort de décennies de création de valeur pour les employés. Ces derniers bénéficient donc en général de bonnes conditions de départ à la retraite et en préretraite. Dans l'ingénierie, la politique de maintien en emploi est plus grande. **PAGE 9**

Les différentes facettes du biais domestique

Cinq leaders de la gestion d'actifs évaluent les risques et les opportunités d'une exposition internationale.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Quel peut être le sentiment des investisseurs institutionnels face aux risques persistants qui se présentent sur la scène internationale? Préfèrent-ils la circonspection en privilégiant les entreprises dont les revenus sont principalement générés sur le marché domestique? Ou se positionnent-ils sur les actions internationales, en

vue d'une amélioration significative du climat du commerce mondial? Pour le savoir, l'Agefi s'est entretenu avec cinq grands acteurs de la gestion d'actifs, en Suisse et en Europe, et publiera cette semaine, tour à tour, leurs analyses quant à la pertinence de maintenir ou non un biais domestique. En commençant par Vontobel Asset Management, par la voix de son CIO Frank Häusler. **PAGE 14**

THE WOLF ROBO OF WALL STREET

Plus besoin d'être un loup pour investir. Fixez vos objectifs et le Robo-Advisor N°1 en Suisse s'occupe du reste.

Toutes les clés de l'immobilier genevois

MOSER VERNET & CIE



ENTREPRISES

Wisekey délivre une baisse des ventes

CYBERSÉCURITÉ. Le groupe annonce un chiffre d'affaires provisoire de 18,7 millions sur les neuf premiers mois.

Le spécialiste genevo-zougois de la cybersécurité et de l'internet des objets (IoT) Wisekey a annoncé un chiffre d'affaires de 18,7 millions sur les 9 premiers mois de l'année, sur la base de données provisoires non encore auditées. L'an dernier, sur la même période, les ventes avaient atteint 37,6 millions.

Le groupe dit s'attendre à un résultat net positif pour l'année, dans le prolongement des 21,8 millions de dollars engrangés au premier semestre. Ce résultat positif attendu est dû principalement à la vente, annoncée en janvier, de ses activités de certificats de sécurité pour sites internet et applications SSL/TLS PKI, qui a rapporté 31,1 millions.

Le chiffre d'affaires après neuf mois s'inscrit dans la continuité

des ventes après six mois, qui n'avaient pas dépassé 12,5 millions de dollars après les 16,6 millions engrangés au premier semestre 2018.

Le groupe annonce par ailleurs 19,2 millions de dollars de liquidités à fin 2019. Au 30 juin, ces dernières se montaient à 23,2 millions et à 9,8 millions à fin décembre 2018.

Wisekey a par ailleurs déposé une nouvelle déclaration d'enregistrement confidentielle auprès du gendarme boursier américain (SEC) dans le cadre de son projet de cotation à Wall Street. En août, la société avait annoncé viser une cotation au Nasdaq d'ici le mois de décembre, via des American Depositary Shares (ADS), soit des répliques des actions cotées en Suisse. — (awp)

Abdallah Chatila veut faire de m3 un grand groupe genevois

IMMOBILIER. Le fondateur du groupe annonce plusieurs nouvelles activités, comme le micro-financement ou le fitness.

MATTEO IANNI

Fin septembre, le groupe m3 inaugurerait son premier établissement hôtelier, situé à Ferney-Voltaire. Une grande première pour l'entreprise genevoise qui a fait évoluer son secteur d'activité en annonçant en avril dernier avec la création justement de m3 Groupe.

Si initialement m3 était actif uniquement dans l'immobilier, le groupe a décidé de faire sa mue et se positionne désormais sur trois pôles d'activité, l'immobilier, hôtellerie et la restauration. À la base de cette évolution, on trouve bien évidemment Abdallah Chatila, président de m3. En regardant son CV, on comprend très vite son ambition et son goût pour la diversification. Si initialement il débute dans le monde de la haute joaillerie, c'est en 2006 qu'il entame une activité de promoteur immobilier et devient rapidement un acteur incontournable dans le canton de Genève. Dix ans plus tard, il rachète la régie CGI Immobilier, qui devient m3 Real Estate.

En parallèle, avec la société Rachaya Holding qu'il fonde en 2007, Abdallah Chatila diversifie ses activités: industrie du diamant, art contemporain, santé, assurance ou nouvelles technologies. Il s'est même lancé depuis dans le négoce de caviar chinois. Gemmologue, promoteur immobilier, investisseur, mais aussi philanthrope, Abdallah Chatila crée en 2011 la fondation Sesam. Il soutient ainsi des projets éducatifs et socioculturels, à Genève pour l'essentiel, mais également au Liban.

C'est au siège de son groupe immobilier, m3, situé dans le bâtiment de la gare Cornavin que l'Agefi a rencontré l'homme d'affaires. Entretien et tour d'horizon sur les activités du groupe.

Vous étiez initialement dans l'immobilier avec m3 Real Estate, en rachetant CGI Immobilier en 2016. Comment avez-vous réussi à pénétrer le monde immobilier pourtant si habitué aux acteurs traditionnels et centenaires?

Je suis entré dans ce milieu par hasard. C'est une question avant tout d'opportunité. Je crois beaucoup au destin, aux rencontres et que les choses parfois doivent se faire. Il faut savoir saisir les opportunités au bon moment. Je pense que le train passe pour tout le monde: il y a ceux qui le regardent, et ceux qui le prennent.

Dès votre arrivée dans ce secteur, votre objectif était de devenir «l'un des plus grosses régies du canton, voire la plus grosse». Aujourd'hui, qu'en est-il?

Il est vrai, je pensais que les acquisitions dans l'immobilier au-



ABDALLAH CHATILA. Président et fondateur du groupe m3. *Le riche homme d'affaires affiche ses ambitions.*

raient être plus faciles. Cela dit, nous allons annoncer prochainement le rachat d'une régie qui possède 50 millions d'états locatifs. Certes, cela ne fait pas de nous, et de loin, la plus grande régie du canton.

J'ai manqué l'opportunité de racheter les deux grosses régies qui étaient en vente (*ndlr: la Régie du Rhône et la régie Brolliet. Le groupe Gerofinance-Dunand a racheté jeudi 8 août la Régie du Rhône et devient le leader genevois et romand du secteur des régies immobilières avec 900 millions d'états locatifs global*).

Vous avez lancé m3 Groupe en avril dernier. Pourquoi se risquer à d'autres secteurs d'activités (hôtellerie et restauration), qui sont par ailleurs plutôt en difficulté?

Le fait que ces secteurs soient en difficulté, cela amène justement des opportunités. Aujourd'hui, on n'a pas besoin de plus de restaurants ou d'hôtels à Genève. En revanche, on a besoin de remplacer des établissements qui ne sont plus au gout du jour. Notre idée n'est pas d'augmenter la demande en hôtellerie, mais de remplacer l'offre qui est vêtuste à Genève. En parallèle, nous allons

lancer d'autres activités qui se veulent complémentaires. Ce sont des panels de services que nous proposerons à notre clientèle.

Par exemple?

Nous allons lancer m3 leasing. L'idée est de fournir au client un leasing pour leurs équipements ménagers, comme une télévision, meubles, cuisines ou autres. Nous allons aussi lancer m3 Financement, qui permettra d'octroyer des microcrédits.

À GENÈVE ET ALENTOUR, TROIS HÔTELS M3 VERRONT LE JOUR. UN HÔTEL RUE DU PRINCE À GENÈVE POUR FIN 2020 ET UN HÔTEL À PONT-ROUGE POUR 2022.

Dans le même temps, nous allons créer m3 Ménage, qui permettra de fournir un service nettoyage dans nos immeubles ainsi qu'aux locataires qui le désirent. Enfin, nous allons ouvrir m3 Fitness. Notre vision est de mettre à disposition des salles de sport pour les indépendants.

Comment gérer toutes ses activités différentes ?

«Je n'étais pas destiné à l'immobilier»

Vous semblez être un homme d'affaires, un touche à tout, aussi actif dans les cosmétiques, l'art, dans des entreprises de nanotechnologie, le cannabis ainsi que dans la location de chauffeurs. Vous vous êtes même lancé depuis dans le négoce de caviar chinois. Quel autre domaine vous intéresserait? Le monde des médias vous attire-t-il?

Aujourd'hui, je fais ce qu'il me plaît. À l'heure actuelle, les médias ne m'intéressent pas. Mais cela peut évoluer. Je n'étais pas destiné à l'immobilier au tout début de ma carrière. Tout est une question de rencontre, de destin. Il faut être plus rapide et plus in-

novant pour réussir à prendre une place dans un marché compétitif.

«S'IL Y A UNE OPPORTUNITÉ, JE LA SAISIS. JE SUIS AUSSI TERRE-À-TERRÉ, ET JE GÈRE BUSINESS AU JOUR LE JOUR AVEC UNE VISION À MOYEN TERME.»

Quelle est votre philosophie d'investissement?

Je gère mes affaires de la même manière, c'est-à-dire complètement spontanées, réfléchi, mais pas calculée.

En fait, je ne fais pas de distinction entre activité et une autre:

Nous allons créer des entreprises pour chaque activité. Elles seront donc indépendantes, avec une direction chacune. Le tout sera sous la marque du groupe m3.

Revenons à l'hôtellerie. Vous avez inauguré fin septembre votre premier hôtel m3. Quelle est votre stratégie de développement du plan d'expansion de votre activité d'hôtellerie? Des plans à l'étranger ?

Nous allons opérer sous le nom m3 Hospitality. À Genève et alentour, trois hôtels m3 verront le jour. Ferney-Voltaire est le premier. Ensuite ont été confirmés un hôtel Rue du Prince à Genève (100 chambres pour fin 2020) et un hôtel à Pont-Rouge (200 chambres pour 2022). Avec ses trois hôtels, nous compterons déjà 400 chambres.

L'objectif est d'arriver à 1000 d'ici cinq ans. Nous pensons également ouvrir des hôtels à l'étranger, notamment en France. Nous visons des villes comme Lyon, Bordeaux et Lille.

En ce qui concerne la caractéristique de nos hôtels, ils veulent des 3 ou 4 étoiles. Mais bien en dessous des prix du marché. Le prix d'une nuit est de 230 francs, contre 350 francs actuellement sur le marché. La raison est simple: il n'y aura ni réception, ni de room-service. L'entrée et la sortie seront réglées avec une carte m3. Vous l'aurez compris, tout sera digitalisé.

Pour ce qui est de la branche restauration, vous aviez annoncé l'ouverture du restaurant le Seflo, à l'automne 2019. Où en êtes-vous ?

Le chantier a pris un an de retard. Cela est entre autres dû à des incompréhensions avec l'architecte. Dans le pipeline, nous avons deux chantiers qui démarreront en 2020, toujours à Genève. L'idée est d'en ouvrir sept dans le canton. ■

UBS: la banque évite un procès en Italie contre plus de dix millions d'euros

Une juge milanaise a accepté la proposition de règlement à l'amiable proposée par UBS en juin dernier dans le cadre d'une affaire de blanchiment d'argent. Inculpée en qualité de personne morale, la banque s'est engagée à régler une douloureuse de 2,125 millions d'euros, en plus de la confiscation des 8,175 millions retirés des activités incriminées, a informé Reuters Italia sur son site internet. L'agence a construit son compte-rendu sur la base de «deux sources directement liées au dossier», qui assurent en outre que le numéro un bancaire helvétique a convenu de publier dans les prochaines années ses déclarations de revenus en Italie, en plus de se soumettre à des mesures de surveillance et de contrôle. UBS, par l'entremise d'un porte-parole, a confirmé à Reuters être satisfaite d'avoir résolu ce dossier. — (awp)

CREDIT SUISSE: ex-cadre impliqué dans une procédure judiciaire aux Etats-Unis

Le procès autour du scandale des crédits cachés au Mozambique éclabousse jusqu'à Credit Suisse. Témoin principal du gouvernement étasunien dans le cadre d'un procès qui se tient à New York, un ancien banquier de la représentation londonienne de la banque a admis une responsabilité dans l'arrangement de prêts à hauteur de deux milliards de dollars à des entreprises mozambicaines, en échange de 45 millions de dollars de dessous de table, selon un rapport publié vendredi par Bloomberg.

La procédure new-yorkaise vise notamment deux responsables d'une entreprise de construction navale émiratie, Privinvest, plusieurs officiels gouvernementaux mozambicains ainsi que trois anciens banquiers d'affaires basés alors dans la capitale britannique. L'ex-cadre de Credit Suisse, qui a au passage livré les noms de quatre autres anciens collègues également impliqués dans l'affaire, a motivé l'acceptation de ces millions entre autres par la relation secrète qu'il entretenait avec une subordonnée.

Le Département de la justice (DoJ) américain de son côté estimait en mars que plus de 200 millions de dollars avaient été frauduleusement versés dans le cadre de ce scandale à des officiels mozambicains et à des banquiers d'investissement. — (awp)

AMS: le fabricant relance une offre sur Osram mais abaisse le seuil d'acceptation

Le fabricant autrichien de capteurs AMS semble avoir tiré les leçons de son récent échec dans la reprise d'Osram. La société cotée à la Bourse suisse remet l'ouvrage sur le métier avec une offre inchangée à 41 euros (45 francs) par titre, mais avec un seuil d'acceptation abaissé à 55%, contre 62,5% précédemment.

La semaine dernière, AMS annonçait ne pas être parvenu à détenir le nombre d'actions suffisant pour permettre à l'offre d'aboutir, avec 51,6% du capital-actions. Le groupe de Premstätten avait cependant confirmé sa détermination de racheter le spécialiste allemand de l'éclairage. La nouvelle offre est lancée cette fois par le biais de la société AMS Offer. Le financement de l'opération est assuré par un prêt relais de 4,4 milliards d'euros et une augmentation de capital de 1,6 milliard d'euros. AMS assure entretenir des discussions fructueuses avec son partenaire allemand, auprès duquel il a renouvelé son engagement à maintenir l'emploi. Les concurrents américains Bain et Advent ont confirmé vendredi qu'ils ne présenteront pas de nouvelle offre. — (awp)

s'il y a une opportunité, je la saisis. Je suis aussi terre-à-terre, et je gère business au jour le jour avec une vision à moyen terme.

Selon le magazine *Bilan*, votre fortune personnelle se monterait à 200 millions de francs. Vous confirmez? Ce classement n'est pas fondé. Je n'ai rien d'autre à ajouter.

On vous classe parmi les 300 Suisses les plus riches. C'était un objectif ?
Non, pas vraiment. En revanche, je suis orgueilleux que m3 Groupe compte 250 collaborateurs, et que d'ici deux à trois ans, nous serons 1000 employés. ■