

# Prime allemande à la casse: peu d'effets en Suisse

Une aide qui pourrait profiter aux sous-traitants helvétiques. Pour l'heure elle ne donne que peu d'espoir face à la chute de la demande.

Beaucoup d'Allemands viennent de décider d'acheter une nouvelle voiture, et pour cause: l'Etat leur accorde une prime à la casse de 2500 euros (3800 francs). Une aide qui pourrait profiter aux sous-traitants suisses, même si pour l'heure elle ne donne que peu d'espoir. L'entreprise schaffhouseoise Georg Fischer ressent une légère hausse des carnets de commandes de ses usines en Allemagne. Mais «la chute de la demande n'est pas totalement compensée», selon une porte-parole. Georg Fischer fournit l'industrie automobile et fabrique des composants de boîtes de vitesse. Feintool, qui réalise plus des trois quarts

de son chiffre d'affaires dans la sous-traitance automobile, tire également une petite utilité de la prime à la casse allemande. «A court terme, une partie de la demande a fortement évolué», relève le groupe bernois. Basé à Lyss, Feintool produit notamment des composants métalliques haute précision principalement intégrés dans le réglage des sièges, ainsi que dans les systèmes de transmission et de freinage. L'entreprise fournit également des biens d'équipement (presses de découpage fin) au secteur automobile. Ni Georg Fischer ni Feintool ne quantifient précisément les effets de la prime outre-Rhin. Fein-

tool, Georg Fischer et le zurichois Rieter ont été contraints à des fermetures d'usine. Feintool fournit aussi des pièces pour l'Opel Corsa, un modèle compact. L'entreprise bénéficie du fait que les Allemands achètent des petites voitures plutôt que des grandes, en raison de cette prime à la casse de 2500 euros. Et qui dit petit modèle, dit moins d'aluminium, une tendance qui n'est pas pour aider les producteurs helvétiques. La matière est avant tout utilisée pour les véhicules plus coûteux. Les groupes Rieter et Ems-Chemie sont eux en revanche peu concernés par la taille des voitures pro-

duites. Le premier, basé à Winterthur, construit des isolations thermiques et sonores pour l'automobile. L'incitation à l'achat du gouvernement allemand ne l'atteint guère: les constructeurs automobiles mettent la priorité sur la diminution de leurs stocks, affirme Rieter.

«Nous ressentirions quelque chose si la production grimpeait à nouveau», précise un porte-parole. Même observation pour le groupe de spécialités chimiques Ems-Chemie, qui fournit l'industrie automobiles en déclencheurs d'airbag, en matières adhésives et en revêtements. — (ats)

## Syderal s'engage dans le froid

Le leader suisse de l'électronique spatiale reprend la société IP01

Le leader suisse de l'électronique spatiale, la société Syderal basée à Gals (BE) à quelques centaines de mètres de la frontière neuchâteloise sur le canal de la Thielle, a annoncé récemment qu'elle avait pris le contrôle de la société IP01 (lire ci-dessous). Cette société propose ses solutions et ses services dans la gestion de la chaîne du froid.

«Ce petit appareil, de la taille d'une main, permet à l'utilisateur de contrôler les niveaux de température de denrées périssables, et de prendre des actions opportunes afin de les protéger en respect complet de la chaîne du froid, de la production au point de vente», détaille Olivier Henin, de Syderal.

● **Applications.** Parmi les secteurs concernés par la diminution des pertes de produits, l'amélioration de la garantie de qualité et l'assurance de traçabilité assurée - figurent la distribution alimentaire et les produits pharmaceutiques. «Grâce à cette nouvelle acquisition, nous allons renforcer notre position sur les marchés de hautes technologies dans les applications liées à la chaîne du froid.»

● **Comment ça marche?** «Le système de surveillance développé par IP01 est facile et rapide à déployer, expliquent le responsable. Il est constitué de réseaux de capteurs sans fil et d'une plateforme web. Tous les points à surveiller sont équipés de capteurs qui, 24 heures sur 24, mesurent la température directement au niveau des produits, et la transmettent par ondes radio à une station de base.» Cette dernière retransmet les données relevées à un serveur central, qui les enregistre et les traite. Si les données indiquent une variation de température anormale, une alarme se déclenche. Ce processus complexe débute par la mesure de la température du produit. Le déclenchement éventuel d'une alarme se passe en temps réel et ne dure que quelques secondes. L'opérateur de service et le client se connectent via Internet pour visualiser la situation et prendre les mesures nécessaires.

● **Percées spatiales.** Syderal n'en est du reste pas à son ballon d'essai en matière de diversification.

Auparavant, cette société avait déjà repris Keycom, spécialisé dans la gestion électronique des buanderies (gestion notamment des clés individuelles, des systèmes de facturation). Syderal est connu depuis deux décennies dans le domaine de l'électronique spatiale, un marché dont elle progressivement conquis tous les segments (télécommunication, sciences, météorologie, observation de la terre, station Orbitale). La société de Gals développe et réalise toute l'électronique embarquée, logiciels compris. «Il nous a fallu quatre ans pour développer et livrer une application pour le satellite de Meteosat, spécialisé dans les prévisions météorologiques. Il vole depuis plus de cinq ans sans problèmes, ajoute Arnaud Gisiger de Syderal.

● **Projets actuels.** Aujourd'hui, l'équipe est concentrée sur Goce, un projet de l'Agence spatiale européenne dont le but est de mesurer les variations de la croûte terrestre, les tsunamis, grands et petits. Cum grano salis, là aussi: «Nous pourrions mesurer avec la précision l'impact d'une plume qui tombe sur un supertanker au milieu de l'océan». L'idée est également de rajeunir une vieille invention en rajoutant sept chiffres après la virgule du 9,81 de Newton. Grâce à cette nouvelle instrumentation, il sera possible de mesurer l'impact de l'activité humaine sur une tour de 600 mètres de haut. «Le satellite Goce pour lequel nous avons livré notre matériel en 2004 vole déjà depuis un mois et son fonctionnement a été intégralement vérifié, raconte le spécialiste. Depuis une semaine, nous avons basculé sur le système assurant l'acquisition de données scientifiques.» Contrairement aux satellites commerciaux, le travail sur un satellite de recherche ménage un important potentiel de surprises. Surtout de la part des scientifiques qui peuvent demander une reconfiguration des programmes afin d'intégrer des nouveautés. Ce qui peut être fait depuis Gals.

● **Chiffre d'affaires.** L'équipement livré sur Goce a été payé depuis longtemps. Issue d'un management buy out suite à la reprise des activités d'Alcatel Space Switzerland, Syderal emploie soixante personnes et réalise environ dix millions de chiffre d'affaires par année - dont 80% dans le domaine spatial. (FG)

## Swiss Development Group mise sur l'immobilier de luxe

La société genevoise transforme l'Hôtel du Parc au Mont-Pèlerin en résidences hôtelières privées. D'autres vont suivre.

BASTIEN BUSS

La société Swiss Development Group (SDG) se lance dans l'investissement et la promotion de projets immobiliers de très haut standing en Suisse. «Nous croyons à cette niche particulière», confie Nicolas Garnier, CEO de l'entreprise basée à Genève. Peu présente dans le pays, cette pratique est déjà largement développée dans d'autres Etats européens, un concept toutefois importé des Etats-Unis. La société a récemment présenté son premier projet immobilier, à savoir la transformation de l'Hôtel du Parc, sis au Mont-Pèlerin à Chardonne (VD), en résidences hôtelières privées. «Il devrait apporter à la communauté locale des avantages durables, notamment des opportunités d'emploi à court et à long terme et un bâtiment historique magnifiquement restauré», poursuit le CEO. Coût de l'opération: quelque 120 millions de francs, dont rien que 80 à 85 millions pour la rénovation et la transformation de l'hôtel. En fonction du permis de construire, les travaux devraient débuter à l'automne 2009 et les 24 premiers appartements devraient être disponibles fin 2010 ou début 2011. Une demande de permis de construire a également été déposée pour un bâtiment annexe

comprenant douze appartements de plus petite taille destinés aux visiteurs et au personnel. Pour les personnes fortunées intéressées, quel sera le prix d'achat? «Nous avons mené une étude de marché à ce propos. Nous allons proposer des prix pas trop éloignés de ceux du marché», selon Nicolas Garnier. Alors que les villas de 200 à 220 m<sup>2</sup> se vendent à quelque 3,2 millions de francs dans la région, SDG propose les premiers appartements à environ 4 millions, gardiennage, sécurité, limousine et abonnement de golf à vie compris. Sans parler du service à la carte qui sera fourni par le Mirador Kempinski, à un jet de pierre de l'Hôtel du Parc. Si la majorité des appartements sont appelés à servir de résidences principales, ils peuvent aussi se prêter à une utilisation en résidence secondaire en toute saison. Les objets les plus chers seront négociés à 20 millions. Cinq acheteurs potentiels se sont déjà déclarés. La clientèle devrait provenir à 60-75% de la Suisse. Pour SDG, les étrangers décidant de s'établir dans le pays ne visent pas seulement des avantages fiscaux mais seraient avant tout attirés par sa qualité de vie et par la faiblesse des droits de succession, qui permet de sécuriser la passation du patrimoine.

SDG n'entend pas s'arrêter là. La société lorgne déjà sur d'autres objets, dont un à Saas-Fee et un autre à Loèche-les-Bains. N'est-ce pas suicidaire de se lancer en pleine récession, alors que les plus vives craintes sont permises pour le secteur du luxe? Nicolas Garnier ne partage pas du tout ces inquiétudes. «Lorsque nos produits arriveront sur le marché, la reprise sera déjà survenue. C'est donc le bon moment pour se lancer. Dans l'immobilier il faut évidemment compter avec des délais assez longs, sans parler des éventuelles oppositions. Cela dit je milite en faveur du droit de recours», d'après Nicolas Garnier. De plus, d'ici là, l'inflation devrait à nouveau être un facteur de très forte préoccupation, ce qui n'en rendra que plus attractif les investissements dans la pierre, augure cet ancien vice-président d'Intrawest Europe. Le projet de Chardonne est financé à 60% par la Banque Cantonale Vaudoise et le reste par des fonds propres, des investisseurs privés et des institutionnels. Pour l'ensemble de ses activités, SDG vise à terme entre 15 à 17% de revenus nets avant impôts. La société se dit toutefois très flexible: elle n'hésitera pas à développer des projets avec des seuils de rentabilités faibles si

l'effet visibilité permet de les compenser ou alors même de rester propriétaire de l'objet immobilier au besoin. Les stratégies d'investissement seront flexibles, mais mettront toujours l'accent sur l'immobilier de luxe. SDG ne se limitera pas à la Suisse et prospecte activement à l'étranger, notamment sur la Côte d'Azur et dans les Caraïbes. «Nous sommes toutefois très prudents dans les acquisitions».

Créé en 2007 (une dizaine d'employés aujourd'hui), Swiss Development Group a été fondé par l'homme d'affaires kazakh Ilyas Khrapunov. Il n'est cependant pas mentionné au registre du commerce comme président de la société. Seul figure Marc Gilliéron, avocat et partenaire de l'étude Chabrier & Partners, en tant qu'administrateur. Des changements dans l'actionariat pourraient intervenir sous peu, conclut Nicolas Garnier, sans toutefois en dire plus. ■

«LORSQUE NOS PRODUITS ARRIVERONT SUR LE MARCHÉ, LA REPRISE SERA DÉJÀ SURVENUE. C'EST DONC LE BON MOMENT POUR SE LANCER.»

### ENTREPRISES

#### FARNER: entreprises vaudoises à Moscou

L'Etat de Vaud a mandaté Farner Consulting pour mettre sur pied une délégation économique à Moscou du 13 au 16 septembre prochain. L'objectif consiste à développer les échanges commerciaux entre la Russie et les entreprises vaudoises intéressées par ce marché. Une trentaine de sociétés se sont d'ores et déjà inscrites. La délégation comprendra environ 80 représentants de l'économie et 40 personnalités du Canton de premier plan.

#### CGI: favorable aux 14.000 logements

Le gouvernement genevois construira 14 000 appartements dans le quartier de la Praillie-Acacias-Vernets (PAV), au lieu des 6000 initialement prévus. Menaçant de lancer un référendum, l'Asloca avait demandé une diminution du nombre de places de travail envisagées dans le périmètre pour augmenter le nombre d'appartements. Pour sa part, la

Chambre genevoise immobilière (CGI) accueille favorablement la décision du Conseil d'Etat de porter l'objectif de création de logements à 14.000.

#### GIM - CH: échange de personnel

Les échanges de personnel se poursuivent. Mis sur pied grâce à une collaboration entre le groupement suisse de l'industrie mécanique (Suisse romande), le syndicat Unia et le Département de l'économie du Canton de Vaud se poursuivent. Toute entreprise en manque de personnel qualifié pour honorer une commande est mise en relation avec une entreprise en manque de travail. En utilisant le numéro 0900 000 120, au prix de trois francs par minute. Par ailleurs, l'assemblée générale du GIM-CH s'est tenue mardi 12 mai à Lausanne. Outre l'accueil de nouveaux membres et l'acceptation des comptes annuels, l'assemblée a validé la modification de ses statuts, qui portait sur l'organisation structurelle des organes de l'association, qui prendra effet en 2010.

#### EXPORTATEURS: fonds spécial de l'Osec

L'Osec vient d'instaurer un fonds spécial pour financer des actions de relance conjoncturelle destinées aux entreprises exportatrices. Ce fonds est ouvert aux organismes publics et aux entreprises qui souhaitent mettre sur pied des projets, tels que (1) la mise à disposition d'informations et de sources d'information fiables et utiles facilitant l'accès aux marchés internationaux; (2) le soutien à l'évaluation de l'aptitude à exporter des entreprises avant qu'elles ne se lancent sur un marché (repérer les lacunes, évaluer les chances); (3) l'appui aux entreprises dans la planification et l'exécution de leurs opérations export; (4) la diffusion d'informations sur les opportunités commerciales qui s'offrent aux entreprises sur les marchés étrangers; (5) le repérage de nouvelles opportunités sur les marchés; (6) les plates-formes export (clustering). L'organe suisse d'aide aux exportateurs note que ces projets ne doivent pas favoriser une entreprise en particulier.