

UBS: vers un partenariat avec Banco do Brasil

BANQUE D'AFFAIRES. UBS et Banco do Brasil ont signé une lettre d'intention (Memorandum of Understanding) «non contraignante» pour le lancement conjoint d'une banque d'affaires en Amérique du Sud. Ce partenariat, annoncé hier, portera sur des services bancaires et de courtage institutionnel au Brésil et dans d'autres pays de choix de la région. Avec ce partenariat qualifié de «stratégique», les deux banques ont l'intention de proposer ensemble des services de banque d'affaires au Brésil, en Argentine, au Paraguay, au Pérou et en Uruguay, qui toucheront la clientèle entreprises de Banco do Brasil et les services de distribution d'UBS à l'échelle globale. Ce partenariat est conçu sur le long terme, pour créer une plateforme bancaire «leader» dans la région avec une couverture globale, en utilisant les forces complémentaires des deux instituts. UBS doit être l'actionnaire majoritaire, à hauteur de 50,01%, avec l'apport d'actifs des deux parties, selon des termes encore en négociation. — (awp)

TRAJECTOIRES

DECALIA: F. Quirighetti nommé à la direction

Figure bien connue de la place financière genevoise, Fabrizio Quirighetti rejoint la société de gestion Decalia Asset Management, où il sera directeur de l'investissement. L'économiste prendra ses fonctions le 1^{er} octobre, indique l'entreprise. M. Quirighetti occupait jusqu'ici la fonction de directeur de l'investissement et responsable multi-asset de l'unité de gestion institutionnelle de Syz, Syz Asset Management. Le banquier a travaillé pour le groupe genevois durant 17 ans. — (awp)

EFG: B. Meyrelles à la tête de l'antenne portugaise

EFG International a nommé un responsable pays pour le Portugal en la personne de Bernardo Meyrelles do Souto. Le banquier sera chargé de développer la gestion de fortune sur ce marché qu'il vient juste d'investir. Bernardo Meyrelles travaillait jusqu'ici pour le géant bancaire allemand Deutsche Bank. — (awp)

ERRATUM

FAIRESWISS: page 7, mardi 24 septembre 2019

Dans l'article «Le lait Faireswiss sur les étals de Manor» publié ce 24 septembre, il est écrit: «Cette briquette d'un litre sera vendue dans les supermarchés à un coût qui couvre les frais de production, à savoir un franc par litre dont 35 centimes reviendront directement au producteur». Ces 35 centimes sont une rétribution supplémentaire au prix que touchera chaque producteur-coopérateur par litre de lait. En effet, le transformateur achètera le lait au prix suivant: environ 65 centimes par litre (71 centimes moins les déductions). Lait Equitable versera ce complément à chaque coopérateur afin d'arriver à un franc. ■

«L'anticipation du transfert vers les véhicules électriques est énorme»

INDUSTRIE. Ivan Meissner, CEO de Qualimatest, investit massivement en R&D, en particulier sur des projets de batterie et de logiciels d'écran. Interview.

ELSA FLORET

«En l'espace de 6 mois, l'anticipation du marché pour les véhicules électriques a pris un virage à 180 degrés. Avant, les fournisseurs de pièces mécaniques ou micromécaniques ne se préoccupaient pas de ce transfert, même avec le diesel gate. Ils avaient quelques années devant eux estimaient-ils. Aujourd'hui, les gros équipementiers stoppent net les commandes de pièces. Ce qui impactera donc la production des véhicules censés sortir sur le marché d'ici 5 ans», alerte Ivan Meissner, CEO de Qualimatest, entreprise genevoise du contrôle de qualité automatisé dont 11% de ses revenus sont liés au secteur automobile.

C'est tout le cheminement industriel qui est fortement impacté, des gros équipementiers Tier 1 (Bosch, Valeo, Delphi, Continental, ZF, ...) aux fournisseurs de pièces mécaniques (Tier 2). Le ralentissement de la conjoncture, la guerre tarifaire entre les Etats-Unis et la Chine, le net ralentissement de l'Allemagne, fortement dépendante de son industrie automobile, représentent des défis pour l'industrie suisse et pour Qualimatest, qui ajoute le franc fort et la difficulté de recruter des profils d'ingénieurs spécialisés.

Le point sur le contexte économique, les défis et opportunités pour l'industrie genevoise et sur



IVAN MEISSNER. «Notre montée en valeur ajoutée nous permet de faire le shift de l'automobile vers l'électrique.»

la stratégie de son groupe, avec Ivan Meissner, CEO de Qualimatest, qui a fêté ses 30 ans en juin, après l'inauguration de ses nouveaux locaux à Plan-les-Ouates début 2018.

Vous annoncez un objectif de 15 millions de francs pour 2020 avec 10% de profitabilité.

Cet objectif est-il revu à la baisse? Cet objectif sera atteint plutôt en 2021. En effet, nous anticipons une concurrence plus soutenue de la part de l'Allemagne, qui de par son ralentissement va se tourner sur nos marchés. Et ce d'autant plus que si les Etats-Unis taxent les voitures allemandes! Notre dépendance à l'automobile

est cependant limitée à 11% de nos revenus, contre 32% dans l'horlogerie; 15% dans l'aéronautique; 14% dans le rail et 11% dans la medtech. Notre force réside dans notre diversification. Nos commandes pour 2020 se présentent très bien, notamment dans le domaine médical et horloger (malgré la grave crise à Hong Kong).

Quel est votre plan stratégique pour les années 2020-2022?

Nous allons investir massivement en R&D. Nos investissements sont technologiques principalement (IA, big data, technologie de mesures innovantes, ...) et aussi dans les bancs

de tests, qui peuvent faire le contrôle des batteries et écran, mais pas uniquement. Nous servons toutes nos industries.

Nous investissons déjà dans les bancs de test des véhicules électriques, via notre filiale en France. Et précisément dans les séquences d'envoi d'information via le système optique, vers les écrans tactiles.

Nous travaillons sur les bancs de test des batteries des véhicules électriques et sommes capables de livrer le banc de test complet et pas uniquement le logiciel. La particularité du cheminement industriel à atteindre passe par l'industrialisation de ces tests définis en R&D.

L'offre de Qualimatest est-elle globale?

Nous sommes capables d'offrir cette chaîne globale. Cette montée en valeur ajoutée nous permet de faire le shift de l'automobile vers l'électrique et d'offrir nos solutions de contrôle de qualité pour les écrans tactiles notamment.

Notre stratégie est de fournir des solutions adaptées, voire sur-mesure, à nos clients, au-delà du simple fournisseur. On est capable d'industrialiser le sur-mesure. Ma devise, inspirée de De Vinci, est: la simplicité est la sophistication ultime!

Une fois la confiance instaurée, auprès de certains clients OEM (original equipment manufactu-

rer), on développe des portefeuilles de produits et finance leur développement.

Que retenir-vous de vos voyages en Chine avec la délégation économique genevoise, quant au développement de l'intelligence artificielle (IA)?

J'ai beaucoup appris lors du premier voyage à la découverte de la Chine innovante. A ma connaissance, il n'y a pas de changement majeur ces 2 dernières années, en IA.

Aujourd'hui, l'humain décide or l'attente du client est que la machine décide à 100%. Je préconise plutôt la solution médiane de l'humain augmenté, qui est donc accompagné par l'IA et qui cumule donc la force des 2. L'effet biseau n'est pas à négliger. C'est l'outil Watson, utilisé en oncologie pour aider le médecin à la prise de décision.

Je reste toutefois convaincu que l'IA va progresser.

Raison pour laquelle, nos projets R&D l'incluront. On ne pourra faire sans IA.

Mes autres projets incluront le big data, afin de transférer la gestion de données structurées vers une gestion déstructurée où chaque information fournie en vrac est taggée.

Ces recherches impacteront notre modèle d'affaires, à moyen terme, avec la valorisation de ces données. Mais la maturité chez nos clients n'est pas encore là. ■

La scale-up Equippo voit l'arrivée d'un géant industriel japonais dans son capital

CONSTRUCTION. L'entreprise zougnoise accélère son développement en annonçant la prise de participation du groupe Sumitomo dans son capital.

MATTEO IANNI

C'est un soutien de poids que vient d'enregistrer Equippo. La jeune entreprise zougnoise, qui développe une plateforme en ligne pour le commerce de machines de construction d'occasion, annonce l'entrée dans son capital du groupe Sumitomo. Le colosse japonais fait partie du classement Fortune Global 500, soit les 500 plus grandes entreprises mondiales classées par leur chiffre d'affaires.

En 2018, le groupe Sumitomo affichait un chiffre d'affaires de 44,7 milliards d'euros, pour un bénéfice annuel de 2,6 milliards d'euros.

12% de commission sur les prix de vente des engins

Cette levée de fonds n'est pas le fruit du hasard. La scale-up zougnoise, créée en 2014, a développé un service et une solution technologique qui permettent l'achat et la vente efficaces et sécurisés de machines d'occasion. Une avancée dans ce secteur puisque la plateforme en ligne offre aux



MICHAEL ROHMEDER. CEO et cofondateur de la scale-up Equippo.

utilisateurs des fonctions qui n'étaient auparavant pas possibles avec les transactions classiques. Dans cette mise en relation B2B, Equippo prélève 12% de commission sur les prix de vente des engins.

«Longtemps, le commerce de matériels d'occasion, a été confronté à des processus toujours plus complexes, à un manque de transparence et de

qualité, les transactions se faisant presque exclusivement avec des intermédiaires ou à travers des enchères. Cette approche traditionnelle est aujourd'hui dépassée par le développement de la technologie et qui modifie fondamentalement l'environnement de l'industrie des machines de construction.»

Pas de prise de participation majoritaire

Alors, l'arrivée d'un tel poids lourd dans le capital change la donne pour Equippo. Si le montant de l'investissement reste confidentiel, le CEO et cofondateur Michael Rohmeder a précisé que la prise de participation n'était pas majoritaire. «Mais l'opération est bien entendu la plus importante que nous n'ayons jamais réalisée. (ndlr: à savoir que jusqu'ici, l'entreprise avait levé au total 5 millions de francs).

Nous sommes honorés que Sumitomo, l'une des sociétés japonaises les plus grandes et renommées au monde, ait décidé de devenir un investisseur straté-

gique dans notre entreprise et nous soutient activement dans notre développement mondial.» Notons également que jusqu'à présent, les actionnaires de la jeune entreprise étaient suisses: Venture Incubators (VI) Partners et Btov Partners.

Devenir le leader du marché européen

Si on ne connaît pas le montant exact de l'investissement du géant japonais, on devine aisément les raisons de celui-ci. Le groupe basé à Tokyo est acteur mondial dans le domaine des matériels de chantier. Il est actif dans le monde entier dans la location, la vente et l'entretien de machines de construction ainsi que de solutions intégrées. En investissant dans Equippo, le groupe industriel cherche à utiliser les plateformes d'e-commerce pour se concentrer sur les marchés de l'occasion associées à ses activités existantes.

En 2018, ce sont près de 10.000 machines de construction d'occasion qui ont été vendues sur la plateforme zougnoise.

«Certes, nous sommes encore un acteur très petit. Mais nous connaissons une croissance importante. Il faut savoir que le volume du marché mondial est estimé à 100 milliards de dollars, la part du marché européen est de 30 milliards de dollars. Notre objectif, à long terme, est de devenir leader du marché en Europe, en ayant entre 10 et 20% de part de ce marché.»

Naturellement, avec le colosse Sumitomo, les moyens sont désormais à la hauteur de l'ambition. Si Equippo exerce jusqu'à présent ses activités dans 55 pays, l'entreprise a l'intention de poursuivre l'internationalisation et l'expansion de son marché en ligne. Le siège social est naturellement à Zoug, mais l'entreprise possède également des bureaux à Ilmenau (Allemagne), Zeebruges (Belgique), Rotterdam (Pays-Bas) et à Paris.

C'est notamment en France et Allemagne que l'entreprise zougnoise va mettre l'accent en 2020. La société compte au total aujourd'hui 23 employés. ■