

## Rachat de DTN Tevent à Schneider Electric

TBG. Schneider Electric a signé un accord en vue de la cession du fournisseur de données DTN Tevent, une filiale aux Etats-Unis valorisée environ 900 millions de dollars, à la holding privée suisse TBG, selon un communiqué publié hier. Le groupe français précise avoir l'intention d'utiliser le montant net de cette vente dans un programme de rachat d'actions d'environ 1 milliard d'euros sur deux ans.

DTN Tevent, qui fournit des données - notamment météorologiques - aux secteurs de l'agriculture, de l'énergie et de l'environnement, avait intégré le giron de Schneider Electric en 2011, lors de l'acquisition de l'espagnol Tevent pour environ 1,4 milliard d'euros.

Au cours des deux dernières années, le groupe français avait déjà vendu d'autres activités jugées non stratégiques de Tevent, par exemple dans les services informatiques. Le montant total de ces ventes, en incluant DTN, atteint près d'un milliard d'euros.

Parmi les actifs de Tevent encore possédés par Schneider Electric figure un portefeuille de technologies et de logiciels concernant notamment la gestion des réseaux, la gestion de pipelines et des systèmes d'information géographique. Ceux-ci ont généré un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions d'euros en 2016, avec une croissance proche de 10%. L'accord, encore soumis à des autorisations réglementaires, doit être finalisé au cours du deuxième trimestre. ■

## Filiale à Chemnitz

STADLER RAIL. La société poursuit son expansion. Le fabricant thurgovien de matériel ferroviaire dispose désormais d'une nouvelle filiale en Allemagne, à Chemnitz. Appelée Stadler Chemnitz, elle emploie 60 collaborateurs et se concentre sur le développement de projets.

La nouvelle équipe basée dans le land allemand de la Saxe, dans l'est du pays, se compose d'ingénieurs au bénéfice d'une longue expérience dans la fabrication de matériel ferroviaire, écrit lundi le groupe sis à Bussnang (TG). Elle fournira ses services d'ingénierie dans les domaines de la fabrication, de l'électricité et des calculs techniques, entre autres.

En Allemagne, Stadler dispose déjà d'un site à Berlin. Outre Bussnang, Berlin et Chemnitz, le groupe dirigé et contrôlé par l'ancien conseiller national thur-

govien Peter Spuhler (UDC) est présent à Altenrhein (SG), Bienne (BE), Erlen (TG), Winterthur (ZH), Alger, Siedce, en Pologne, Budapest, Szolnok, en Hongrie, Prague, Minsk, en Biélorussie et Salt Lake City, aux Etats-Unis, notamment.

L'entreprise, qui compte plus de 7000 collaborateurs, a annoncé le mois passé la fondation d'une entreprise commune à Vienne avec les Chemins de fer autrichiens (ÖBB). Celle-ci se chargera en particulier de la maintenance des rames de la compagnie privée Westbahn.

Depuis le lancement de Westbahn il y a cinq ans, Stadler s'occupe de l'entretien des rames Kiss à Linz. La compagnie autrichienne va augmenter sa flotte de sept à 17 rames d'ici à la mi-2017. Avec cette extension, l'ensemble de l'entretien sera transféré à Vienne. ■

## LANDIS+GYR: Richard Mora nommé CEO

Landis+Gyr a un nouveau directeur général (CEO) en la personne de Richard Mora, qui succède à Andreas Umbach. Ce dernier a été élu à la présidence du conseil d'administration, a précisé lundi dans un communiqué le spécialiste des solutions de management de l'énergie. Ce changement était prévu de longue date. M. Mora travaille pour Landis+Gyr depuis 17 ans et était récemment directeur opérationnel du groupe zouglois. Il avait auparavant été responsable des activités de l'entreprise en Amérique du nord et du sud comme vice-président exécutif. Au poste de président du conseil, M. Umbach reste étroitement lié à l'entreprise.

## IMPLENIA: nouveau site de production à Rümmlang

Le groupe de construction Implenla a inauguré le week-end dernier un nouveau site de production dédié à la construction en bois dans la commune zurichoise de Rümmlang. Cette usine vise à satisfaire la demande croissante en bois comme matériau de construction, indique le groupe. Le montant de l'investissement n'est pas précisé. La nouvelle halle, d'une superficie d'environ 3300 mètres carrés, abrite une équipe de 20 employés, précise le communiqué d'Implenla. Sa production sera notamment destinée à un projet à Winterthur, baptisé «sue&til» et qualifié de «plus grand ensemble résidentiel de Suisse construit en bois». Quelque 250'000 éléments fabriqués à Rümmlang seront utilisés sur ce chantier.

## RUAG: acquisition de l'intégralité du suédois Gyttop

Ruag annonce la reprise intégrale du fournisseur de munitions suédois Gyttop, dans lequel il détenait déjà 40% par le biais de sa filiale Norma Precision. La société scandinave emploie près d'une trentaine de personnes. Le montant de la transaction fait l'objet d'une clause de confidentialité, précise le communiqué de l'industriel de l'armement et de l'aéronautique.

# L'implantation nationale avec une spécificité régionale

BIANCHISCHWALD. Fusion de deux études de droit des affaires basées en Suisse occidentale et allemande.



MANUEL BIANCHI. «Dans notre cas, il s'agit véritablement d'un merger among equals.»

BianchiSchwald est le nom de la nouvelle entité réunissant les études d'avocats BCCC, à Genève & Lausanne (anciennement Bianchi, Carnicé, Christin & de Coulon) et les départements corporate/ M&A et propriété intellectuelle de Staiger, Schwald & Partner, à Zurich et Berne. Depuis son lancement en janvier, elle emploie environ 80 personnes dont 50 avocats sur l'ensemble de la Suisse.

BianchiSchwald se veut proche de la communauté des affaires propre à chaque région dans laquelle elle est présente, dans ses huit lignes de métiers, à savoir droit commercial et M&A, banque & finance, contentieux & arbitrage, droit du travail, droit fiscal, propriété intellectuelle, immobilier et énergie.

Parmi la vingtaine d'études d'affaires intégrées, trois mouvements nationaux ont vu le jour récemment avec Kellerhals Carrard en 2015, CMS von Erlach Poncet en 2014 et Mayerlustenberger Lachenal en 2012, selon des modalités différentes. A l'exception notable de Kellerhals Carrard et Lenz&Staehtlin, qui ont conservé leur statut de partnerships, l'essentiel des études d'affaires se sont transformées en sociétés de capitaux (en SA ou SARL), notamment pour des motifs de responsabilité civile. Manuel Bianchi della Porta, ma-

naging partner de BianchiSchwald, répond aux questions de *L'Agefi* sur le positionnement de cette nouvelle étude nationale d'avocats d'affaires.

**Quelle est la genèse de cette fusion, au sens organisationnelle du terme, entre les études d'avocats BCCC, à Genève & Lausanne et Staiger, Schwald & Partner, à Zurich?**

Nous étions sur la même longueur d'onde: une volonté commune d'être intégrés économiquement, de faire primer une culture d'étude sur les individualités et de créer une entreprise, qui survive à ses fondateurs. Chez BCCC, nous avons été proactifs en allant à la rencontre et en sélectionnant des études à Zurich, qui pouvaient correspondre à notre culture collaborative et privilégiant la loyauté entre associés. Après quelques années de

contacts sur la base de notre short list maison, nous avons trouvé le bon partenaire et la nouvelle entité BianchiSchwald est née en l'espace de six mois. Dans notre cas, il s'agit véritablement d'un merger among equals.

**En Suisse, une vingtaine d'études d'avocats se partage le marché des affaires. Comment se distingue BianchiSchwald dans cet univers concurrentiel?**

Notre positionnement est axé sur la proximité avec nos clients, aidé en cela par une implantation dans quatre sites en Suisse, qui permet de travailler avec les secteurs propres à chaque région (par exemple, les banques, le luxe & l'horlogerie à Genève; les fédérations sportives à Lausanne; les marchés publics à Berne et le secteur de l'industrie autour de Zurich).

**Depuis le lancement de BianchiSchwald en janvier, pouvez-vous citer un dossier concret issu de la nouvelle synergie entre vos différentes succursales?**

Heureusement, cela n'a pas manqué. Par exemple, vendredi dernier, j'ai été approché pour un dossier M&A auquel BianchiSchwald a pu répondre forte de sa nouvelle structure nationale. La demande émanait de Bird & Bird, une étude partenaire basée à Londres dont le bureau muni-

chois cherchait un soutien à Zurich. Au temps de BCCC, nous n'aurions pas pu répondre favorablement à notre partenaire. C'est un cas qui illustre le concept de one stop shop: le dossier circule à l'intérieur de notre étude pour aboutir sur le bureau de l'associé, qui est le mieux à même de le traiter, face à une demande toujours plus spécialisée de nos clients, qu'ils soient locaux ou étrangers.

**Quel est votre chiffre d'affaires global et à combien s'élève l'investissement d'une telle fusion?**

En Suisse, nous ne communiquons pas sur les chiffres d'affaires des études d'avocats. Contrairement au Royaume-Uni, où l'industrie communique aussi le profit par associé des grandes études. Quant aux investissements liés au lancement de BianchiSchwald, ils sont substantiels et concernent avant tout les infrastructures IT (essentielles de nos jours) et le poste marketing.

INTERVIEW: ELSA FLORET

«APRÈS TROIS ANNÉES DE CONTACTS SUR LA BASE DE NOTRE SHORT LIST, NOUS AVONS TROUVÉ LE BON PARTENAIRE ET BIANCHISCHWALD EST NÉE EN L'ESPACE DE SIX MOIS.»

## Coup d'accélérateur aux technologies immersives

Le développement croissant du marché des réalités virtuelles amène de nouvelles opportunités économiques.

ANA SILVA

La déferlante Pokemon Go est encore dans les esprits, même si le phénomène s'est estompé depuis l'été passé. Ce jeu de réalité augmentée donne un aperçu de l'influence que ces technologies peuvent avoir sur le comportement humain et les relations sociales. Pour autant, il convient de distinguer entre réalité virtuelle (RV) et réalité augmentée (RA). Si la première entraîne l'utilisateur dans un univers totalement virtuel au moyen d'un casque, la deuxième permet de projeter des éléments numériques dans le monde réel.

En pleine expansion, ce marché intéresse de plus en plus les chercheurs mais surtout les entrepreneurs. «Une grande partie de l'acceptation des produits RV et RA dépendra d'une conception intelligente des environnements immersifs, ainsi que de produits à valeur unique au regard des utilisateurs», concède Mark Melnykowycz, ingénieur pour la start-up Idezo. Déjà intégrées dans certains secteurs d'activités, comme l'architecture, la construction, ou encore le divertissement, ces nouvelles technolo-

gies étaient au cœur des réflexions du monde académique et des leaders de l'industrie, lors de la troisième conférence annuelle d'Innovation Forum organisée hier, au Rolex Learning Center de l'EPFL.

L'occasion pour les quelque 400 chercheurs et entrepreneurs présents de discuter des nombreux enjeux que posent ces technologies immersives sur les modes de fonctionnement de la société civile et leur impact au niveau économique. Caecilia Charbonnier, présidente du comité de l'Association Virtual Switzerland, un réseau national favorisant l'innovation technologique, estime qu'«après Internet et la téléphonie mobile, la technologie RV/RA est la prochaine révolution qui transformera radicalement les processus industriels. Cela changera complètement la manière dont nous travaillons, communiquons et accédons aux informations.» ■

«LA TECHNOLOGIE RV/RA EST LA PROCHAINE RÉVOLUTION QUI TRANSFORMERA RADICALEMENT LES PROCESSUS INDUSTRIELS.»

## L'impact des attentats

HAPIMAG. L'entreprise spécialisée dans les appartements de vacances a enregistré l'an dernier un produit d'exploitation en recul de 2,6% à 188,3 millions d'euros, lit-on dans le rapport annuel diffusé lundi. Ses charges ont baissé de 5% à 179,3 millions et le résultat d'exploitation a progressé à 9,04 (4,34) millions. Les charges financières et les impôts ont pesé sur le résultat net, en baisse à 0,84 (2,99) millions. Pour ce qui est du taux d'occupation, il a diminué à 68,1% contre 68,7% en 2015. Ce recul est imputable à la baisse dans les unités Bodrum, Paris et Marrakech et lié à la peur des attentats terroristes. Les unités Espagne et Por-

tugal ont en revanche augmenté le taux d'occupation. Au total, les nuitées ont diminué à 2,71 (2,79) millions.

Fin 2016, le ratio de fonds propres était de 44 (43)%. Le flux de trésorerie libre a atteint 13,6 millions, contre -2 mio en 2015 et les avoirs nets ont progressé à 20,5 (7,0) millions.

Les investissements dans le renouvellement et la rénovation d'immeubles ont atteint 19,1 millions. Les frais d'entretien et de réparation se sont élevés à 5,6 millions et les amortissements à 34,5 millions.

La maison-mère Hapimag SA affiche une perte ramenée à 17,3 (30,5) millions de francs. ■

## TCS CAMPING: concept du glamping efficace en 2016

TCS Camping a renoué avec la croissance en 2016, dans un contexte difficile pour la branche depuis plusieurs années. Le chiffre d'affaires a augmenté de 4,1% sur un an à 21,1 millions de francs et le nombre des nuitées de 7% pour en totaliser 512.000. La performance annoncée hier par le plus grand club de mobilité de Suisse est à replacer dans le contexte difficile traversé par le secteur touristique, depuis notamment l'abandon du cours plancher de l'euro il y a plus de deux ans. A titre de comparaison, les nuitées hôtelières ont diminué de 0,3% en 2016 à 35,5 millions d'unités. TCS Camping, qui se présente comme le plus grand exploitant de campings de Suisse, dit miser sur le concept du «glamping». Ce mot-valise provient de la contraction des mots glamour et camping. Il implique la mise en location d'hébergements confortables, avec des facilités en termes d'approvisionnement et d'installation. Le contexte général apparaît difficile depuis cinq ans pour le secteur du camping en Suisse, avec un nombre de nuitées en baisse de près d'un cinquième, selon des chiffres de l'Office fédéral de la statistique (OFS).