

## PIB: prévision relevée

**BAK.** L'institut conjoncturel prévoit une progression de 1,7% pour 2011. Contre 1,4% il y a trois mois.

Avec la nette reprise constatée cette année, BAKBASEL relève sa prévision de croissance du produit intérieur brut de la Suisse à 1,7% pour 2011, contre 1,4% il y a trois mois. Pour l'ensemble de 2010, il confirme la progression de 2,7% estimée en septembre. En juin, l'institut conjoncturel bâlois ne tablait encore que sur une croissance réelle du PIB de 1,9% cette année. Trois mois plus tôt, il n'escomptait même qu'un taux de 1,2%.

Pour 2011, BAK Basel Economics (BAK) a remonté son pronostic de croissance au niveau de 1,7% calculé en juin dernier, qu'il avait abaissé trois mois plus tard en raison de signes d'essoufflement des exportations notamment. Pour 2012, il entrevoit une progression de 1,8%, soit 0,1 point de plus que ce qu'il prédisait septembre.

A titre de comparaison, et pour ne prendre que des prévisions parmi les plus récentes, l'OCDE table pour cette année sur une croissance du PIB suisse de 2,7%, de même que l'UBS, et économie-

suisse de 2,6%. Pour 2011, l'OCDE la voit à 2,2%, l'UBS à 2,3% et économie suisse à 2%. Concernant l'emploi, le BAK estime que le taux de chômage s'établira cette année à 3,8% en moyenne annuelle (contre 3,9% il y a trois mois) et descendra en 2011 à 3,4% (3,7% précédemment).

L'évolution conjoncturelle en Suisse durant les derniers mois a été meilleure que prévu au milieu de l'année, constate le BAK. A témoin, la «solide» croissance au 3<sup>e</sup> trimestre du PIB réel, de 0,7% par rapport au trimestre précédent selon les chiffres du Secrétariat d'Etat à l'économie publiés au début décembre. La Suisse a également profité de assez bonnes perspectives conjoncturelles d'importants partenaires commerciaux, à commencer par le principal, l'Allemagne. Par ailleurs la consommation indigène reste forte, et le secteur de la construction, en particulier, se montre toujours dynamique.

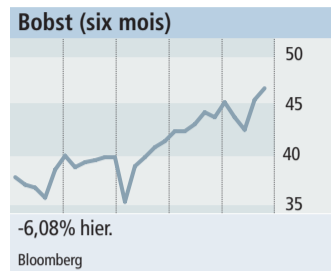
Reste que la force du franc va progressivement peser davantage sur les exportations. Et la crise de la dette dans la zone euro présente un risque majeur, susceptible d'aggraver brutalement ce problème voire de replonger la Suisse dans une phase de récession, estime le BAK. — (ats)

# Le cumul des difficultés se poursuit sur le court terme

**BOBST.** Le groupe présente des perspectives moins favorables que prévu sur 2011. Le long terme n'est pas compromis.

STÉPHANE GACHET  
ZURICH

Le groupe basé à Mex continue de réagir aux bouleversements majeurs des activités de l'emballage. La direction était hier à Zurich, pour l'habituelle présentation aux analystes. L'audience était nombreuse. Les questions sont aussi sorties en nombre. La présentation du président exécutif, Jean-Pascal Bobst, a soulevé passablement d'interrogations. Il faut d'ailleurs s'attendre à une révision générale des recommandations après que le nouvel homme fort du fabricant de machines d'emballage rester dans les chiffres noirs, mais a dû réviser à la baisse ses attentes sur 2010 (chiffre d'affaires entre 1,25 et 1,3 milliard). La direction a aussi créé la surprise en annonçant que l'objectif de 100 millions d'économie d'ici 2011 ne sera pas atteint avant 2012. La direction fait aussi face à des échéances en cascade. A l'interne, le groupe doit encore achever une restructuration majeure, alourdie et retardée par des conditions de



marché très contrariantes. Le président exécutif a pointé que le groupe serait dans une position beaucoup plus confortable si les ajustements internes avaient été réalisés deux ans plus tôt.

Le groupe subit aussi de front un mix produit très (trop) orienté segment supérieur, alors que la demande affiche une tendance inverse. Même constat en termes géostratégiques. Bobst souffre clairement de sa dépendance à l'Europe, alors que la croissance se joue sur les marchés émergents, là où l'empreinte du groupe est encore à construire.

A quoi s'ajoute la crise du franc fort, que Bobst subit à plus d'un titre. Des marges difficiles ou impossibles à maintenir, malgré une révi-

sion régulière des prix. Avec un impact financier négatif estimé entre 40 et 50 millions en 2010 et une croissance organique plate pour 2011. Une concurrence accrue, la plupart des compétiteurs provenant de la zone euro. Enfin une visibilité réduite à court et moyen terme. Pour 2011, la direction financière table sur une fourchette comprise entre 1,3 et 1,4 milliard de francs. Mais sur la base d'un euro stabilisé à 1,35 et un dollar maintenu au-dessus de la parité. Le groupe a précisé être couvert sur les 10 à 13 prochains mois. Il faut donc certainement s'attendre à ce que le titre reste sous pression pour les deux, trois ou quatre prochaines années. Le déclencheur viendra du marché. Comme Jean-Pascal Bobst l'a noté, les fondamentaux restent intacts: «Notre clientèle continue de faire des bénéfices.» Il n'est pourtant pas évident pour Bobst de profiter directement des tendances positives mesurées à l'extrémité de la chaîne, notamment du côté de la grande distribution. Premièrement, parce que les prises de décision, en matière de biens d'équipement, sont toujours plus discutées. Il faut quelques mois pour livrer une machine, mais souvent plusieurs années pour en conclure l'achat. C'est d'autant plus vrai pour Bobst, qui s'est historiquement positionné sur les segments supérieurs. L'augmentation des matières premières (+15-30% du prix du carton en Europe depuis début 2010) ne concourt pas à encourager le shift technologique.

Le phénomène se mesure en particulier sur les débouchés matures. Mais le positionnement sur les marchés émergents n'apparaît pas non plus à la faveur immédiate de Bobst. La demande y est surtout orientée entrée et moyen de gamme, deux segments sur lesquels le fabricant est encore peu présent. La question est importante, a rappelé Jean-Pascal Bobst. De quoi justifier la politique d'acquisitions sur des gammes de produits inférieurs. C'est notamment le cas du fabricant chinois Gordon, présenté comme leader domestique sur certains domaines de l'emballage.

Ces obstacles multiples ont aussi pour conséquence de retarder le programme de transformation du groupe. La direction a malgré tout pris l'option de mener de front tous les chantiers, internes et externes (nouvelle organisation, implémentation SAP, baisse des coûts, acquisitions, etc.). Jean-Pascal Bobst a notamment pointé les efforts de standardisation, dont le principal effet est la réduction drastique du nombre de sous-traitants. Le groupe travaillant avec beaucoup d'opérateurs locaux, il faut s'attendre à des remaniements en Suisse romande.

-----  
L'AJUSTEMENT  
DU MODÈLE EST PLUS  
LONG QUE PRÉVU. LE  
POSITIONNEMENT FINAL  
EN SERA PLUS PERTINENT.

## Négociations salariales terminées

**CONSTRUCTION.**

La Société suisse des entrepreneurs s'en tient à la hausse de 1% proposée en novembre.

La tension entre les partenaires sociaux ne retombe pas dans le secteur de la construction. La Société suisse des entrepreneurs (SSE) met unilatéralement un terme aux négociations salariales 2011 et s'en tient à la hausse de 1% proposée en novembre.

«Les syndicats ne veulent pas démentir de leur revendication», a déploré la SSE. L'organisation patronale constate qu'il n'y a pas eu de rapprochement des points de vue. Elle juge que les négociations sont terminées et recommande à ses membres de relever la masse salariale de 1%: une augmentation générale de 0,6% et le solde de 0,4% attribué de manière individuelle. L'offre comporte ainsi une compensation du renchérissement de 0,3% et une augmentation réelle de 0,7%.

Unia dénonce la brutalité de la manœuvre. «La SSE montre comment elle considère le partenariat social: un diktat patronal en lieu et place d'un dialogue et de solutions négociées», a réagi le syndicat. Unia estime qu'il s'agit d'une véritable provocation envers les travailleurs de la branche. D'autant que le résultat intermédiaire de la consultation en cours sur les chantiers montre que plus de 80% des ouvriers sondés rejettent l'offre de la SSE. Le syndicat note que la tournure des événements risque d'avoir un effet boomerang sur l'ensemble du secteur. — (ats)

# Focalisation sur les locaux commerciaux

**WESTCORE.** La filiale suisse consolide sa stratégie de croissance en Europe.

ANNE RÉTHORET

Westcore veut développer ses activités en Europe ces deux prochaines années. A l'heure actuelle, le portefeuille de l'entreprise est composé à 70% de biens situés outre-Atlantique et totalise 1,5 milliard de dollars de chiffres d'affaires. Le groupe immobilier américain, qui dispose d'un siège à Lausanne depuis 2007, s'est fait une place au sein du marché local, en se spécialisant dans le segment des surfaces commerciales de grande taille.

«Notre première acquisition, le bâtiment Coca-Cola à Bussigny (8000 m<sup>2</sup>), que nous convoitions depuis 2006, s'est finalisée peu de temps après. Nous l'avons loué pendant un temps, puis revendu cet été à Procimmo. Cette opération a été notre première affaire réalisée en Suisse de bout en bout», explique Michael Wolfson, vice-président responsable des acquisitions de Westcore Europe.

Présent en Suisse depuis quinze ans, le Canadien a développé une stratégie autour de l'assainissement de grandes surfaces commerciales existantes, qu'il reloue, puis met en vente. Un mode d'opération peu risqué, qui semble toutefois porter ses fruits. «Nous avons préféré avancer lentement mais sûrement, en attendant que le marché reprenne un peu de dynamisme. Le marché a stagné ces deux dernières années, les entreprises préfè-



**MICHAEL WOLFSON.** Responsable des acquisitions pour Westcore Europe.

raient attendre une amélioration de la conjoncture mondiale. Cette année, la recherche de liquidités a joué en notre faveur», ajoute-t-il. Michael Wolfson cite notamment l'exemple de l'acquisition récente d'un des deux bâtiments du site de production de GF AgieCharmilles à Meyrin. «Il y a beaucoup plus d'opportunités aujourd'hui et les années à venir sont très prometteuses. La création de promotions commerciales qui se finaliseront ces deux prochaines années laissera un vide que nous espérons combler. Les aléas au sein des différents secteurs tournent également à notre avantage, notamment dans le segment horloger».

Selon l'investisseur anglo-saxon, la stratégie américaine de la «vente et relocation» (sell and lease back) commence à intéresser les entreprises locales. «Cette solution consiste pour nous à acquérir un immeuble et le relouer à l'entreprise sur un nombre fixe d'années à un tarif préférentiel avec un taux d'intérêt intéressant; elle peut représenter un avantage fiscal important». Encore faut-il que les taux suisses restent bas et que les banques acceptent de céder du terrain sur ce marché.

Bien que cette méthode d'accès rapide aux liquidités pour les entreprises s'inscrit dans la tendance globale de relocalisation des sociétés. Le responsable des acquisitions de Westcore Suisse estime par ailleurs qu'à plus long terme, le CEO, Marc Brutton viendra sûrement s'implanter en Suisse. «Ces deux prochaines années les activités du groupe en Europe et aux Etats-Unis se répartiront à parts égales. Nous avons d'ailleurs investi autant en Europe qu'aux Etats-Unis cette année».

Michael Wolfson cite notamment plus de 156 millions de francs dépensés sur le marché de la dette immobilière au Royaume-Uni et 50 millions de francs en transactions sur le marché suisse en 2010. Un projet de plus de 120 millions de francs (115.000 m<sup>2</sup>) est par ailleurs presque entièrement reloué en Autriche. «Les marchés plus risqués, comme l'Espagne, le Portugal ou l'Irlande nous intéressent moins. L'Allemagne et la France s'intègrent mieux dans notre stratégie. Hormis notre développement en Suisse, notamment dans les cantons de Bâle, Zurich et Fribourg, nous espérons bientôt conclure de nouvelles acquisitions dans les pays voisins».

-----  
LA CRÉATION  
DE PROMOTIONS  
QUI SE FINALISERONT  
CES DEUX PROCHAINES  
ANNÉES LAISSERA  
UN VIDE QUE NOUS  
ESPÉRONS COMBLER.

**SWISSCOM: collaboration avec Selecta poursuivie**  
Swisscom IT Services SA poursuit sa collaboration avec le groupe Selecta. Le spécialiste IT va s'occuper à partir de 2011 de l'ensemble du processus électronique d'achat de l'entreprise active dans les automobiles dans les lieux publics, de la commande à la facturation, à indiqué le groupe de télécommunication. Selecta utilise déjà depuis 2009 des solutions de Swisscom dans le traitement de la facturation. Cet élargissement de la collaboration n'a pas été chiffré. Swisscom IT Services emploie 3000 employés et a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 841 millions de francs auprès de 400 clients.

**BARCLAYS TECHNOLOGIES: Rainer Richter CEO**  
Le concepteur de logiciels de codage Barclays Technologies Holding AG a nommé début décembre Rainer Richter CEO. Le CEO actuel Marcus Wohlrab continuera à travailler au sein de l'entreprise en tant que CFO, a indiqué la société. M. Richter était auparavant vice-président des entreprises Exonda Networks et ForeScout Technologies, où il a développé la région EMEA.

**ABB: lancement de l'offre sur Baldor Electric Company**  
ABB Ltd a lancé hier l'offre amicale sur les titres Baldor Electric Company. Elle est valable pour l'ensemble des titres, a indiqué le groupe. Elle se termine le 10 janvier à minuit, dans la nuit de lundi, heure de New York, et est valable si au moins les deux tiers des actions ont été proposées. ABB a soumis fin novembre une offre d'achat amicale sur Baldor à 63,50 dollars par action, soit un volume total de 4,2 milliards de dollars, y compris un endettement net de Baldor à hauteur de 1,1 milliard.

**INDUSTRIE DU BOIS: la scierie de Domat/Ems prépare son dépôt de bilan**  
La plus grande scierie de Suisse, sise à Domat/Ems (GR), prépare son dépôt de bilan après l'échec de son sauvetage au parlement grison. Les propriétaires autrichiens de l'entreprise Mayr-Melnhof étudient parallèlement une alternative au financement public de sa fabrique de pellets. La firme présentera son bilan et déposera une demande de mise en faillite d'ici à la semaine prochaine. Ainsi en a décidé son conseil d'administration, indique Mayr-Melnhof. Quelque 130 employés risquent de perdre leur travail. Contacté par l'ATS, le ministre grison de l'économie Hansjörg Trachsel (PBD) s'est dit peu surpris par l'annonce de l'entreprise. Après le refus du Grand Conseil de sauver la scierie, «le canton ne peut désormais plus apporter son aide», a cependant affirmé le conseiller d'Etat. — (ats)