

ÉDITORIAL

JONAS FOLLONIER

Héritiers ou non,
là n'est pas la question

A bas les héritiers... et au revoir les self-made men. Selon une étude du centre d'études conjoncturelles KOF relayée par la *SonntagsZeitung*, 60% des 300 Suisses les plus fortunés doivent leur richesse à au moins un parent. Présidente fraîchement élue des Jeunes socialistes, Mirjam Hostetmann jubile d'avoir eu raison: les grandes fortunes du pays ne sont pas toutes comme Peter Spuhler. Alors que l'entrepreneur allemand avait déclaré que l'initiative l'amènerait à quitter le pays, l'Obwaldienne avait répliqué que la plupart des personnes touchées par leur texte étaient des investisseurs pouvant aisément vendre leurs titres.

Quatre détenteurs d'une très grande fortune sur dix l'ont acquise grâce à leur travail, leur créativité, leur goût du risque: c'est déjà quelque chose. Pourquoi ne pas chercher à favoriser davantage l'entrepreneuriat plutôt que d'empêcher quelque 3000 multimillionnaires et milliardaires de choisir l'attribution future du fruit de leurs efforts, simplement parce que plus de la moitié des plus riches d'entre eux en a théoriquement moins fourni? La plupart des bénéficiaires d'un héritage cherchent du reste à le faire fructifier. Et cette accumulation de capital permet l'innovation et la création d'emplois.

Et si le KOF avait montré qu'une majorité des plus riches a créé elle-même sa fortune, les Jeunes socialistes y auraient sans doute également vu la justification de leur texte: si ceux-là ont réussi par eux-mêmes, pourquoi pas les autres? Supprimer l'impôt sur la fortune pour taxer un peu plus les successions, ne pas toucher à l'héritage: les libéraux, divisés sur la question, réfléchissent à la meilleure manière de faire que le gâteau augmente, et que chacun puisse y contribuer. Les héritiers du marxisme, eux, s'accorderont toujours à spolier le contribuable de toutes les façons possibles. ■

PHARMA

Roche relève ses ambitions au sortir d'un semestre supérieur aux attentes
PAGE 3

PHARMA

Lonza voit sa performance à mi-parcours grevée par la fin du contrat avec Moderna
PAGE 3

ALIMENTATION

Nestlé rabote ses objectifs annuels suite au repli de ses recettes semestrielles
PAGE 4

BANQUE

Valiant enregistre une poussée à deux chiffres de son résultat d'exploitation
PAGE 5

FINTECH

Malmené par la volatilité des marchés, Leonteq doit se trouver un nouveau CEO
PAGE 6

BIOTECH

Malgré d'importantes économies, Idorsia a bouclé le premier semestre dans le rouge
PAGE 7

PHARMA

Galderma a vu ses revenus intermédiaires progresser dans l'ensemble des régions
PAGE 7

OPINIONS

La trajectoire des dépenses publiques n'est pas tenable, selon Cédric Tille
PAGE 10

OPINIONS

Le concept de mise à jour remis en cause par une panne, estime Jacques Neiryck
PAGE 10

POLITIQUE MONÉTAIRE

La Chine procède à une nouvelle baisse de taux afin de soutenir son économie
PAGE 13

Les patrons opposés
à taxer les successions

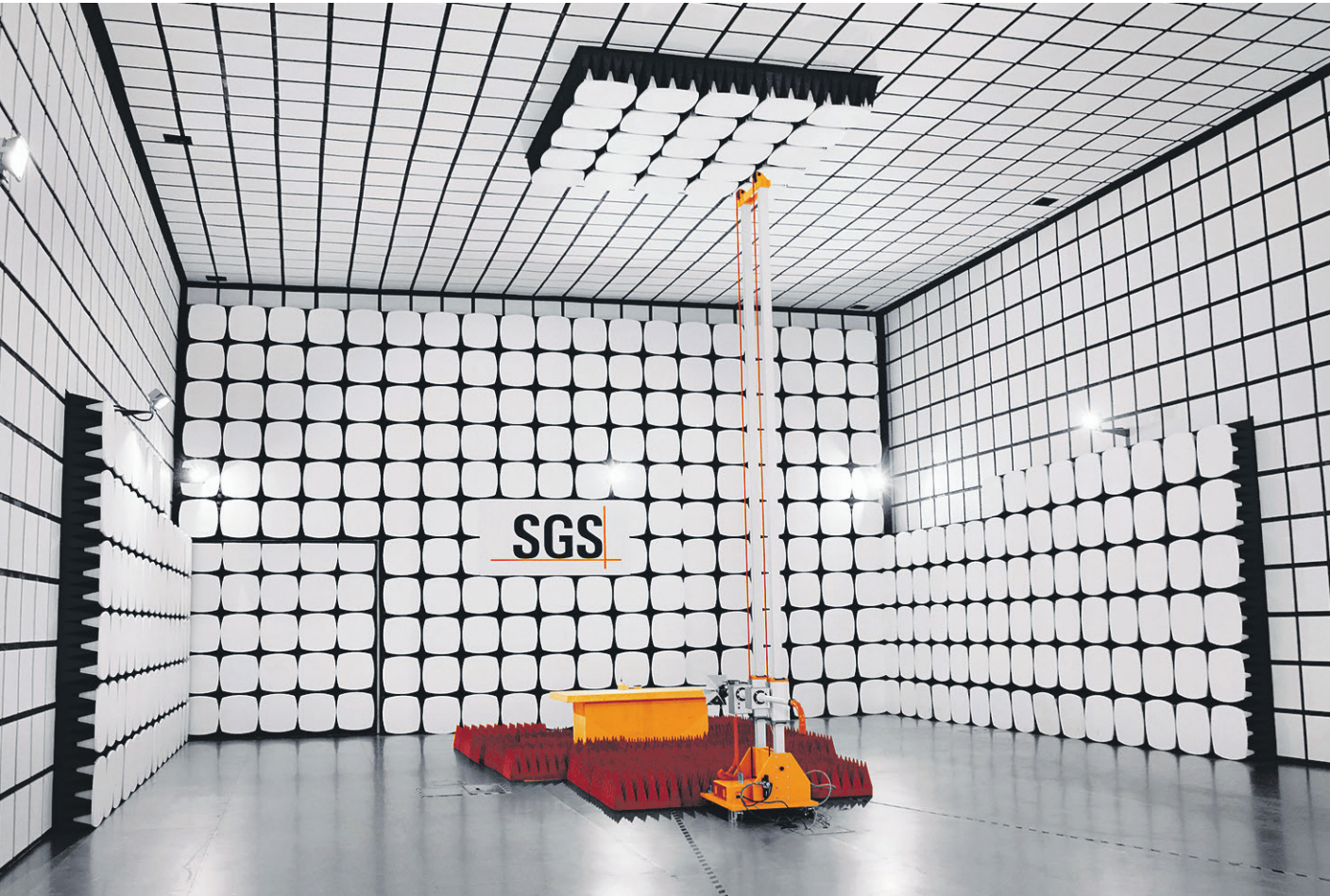
POLITIQUE. Les détenteurs d'entreprises sont vent debout contre l'initiative des Jeunes socialistes pour imposer l'héritage.

Le texte déposé en février sous le nom «initiative pour l'avenir» visant à taxer les successions et donations au-delà d'un certain seuil a suscité une véritable levée de boucliers dans les milieux patronaux, et ce des deux côtés de la Sarine. Mais alors que plusieurs capitaines d'industrie allemandiques, et non des moindres, ont affiché ouvertement leur opposition à ce projet, les entrepreneurs romands se

sont jusqu'ici montrés discrets. Sollicités par *L'Agefi*, plusieurs dirigeants d'entreprises familiales ont refusé de s'exprimer ouvertement sur le sujet, de crainte de se retrouver sous le feu des critiques. Sous le couvert de l'anonymat, un interlocuteur fustige ce qu'il considère comme un nouveau «coup de boutoir à la sécurité du droit, qui a par tradition fait la force de la Suisse».

Plus loquaces, les faïtières économiques mettent en garde contre une initiative qui «vient mettre en danger l'attractivité du pays», selon les termes d'Ivan Slatkine. L'ancien député PLR genevois rappelle le précédent norvégien qui a vu une trentaine de milliardaires et multimillionnaires déménager après un relèvement minime de l'impôt sur la fortune en 2022. **PAGES 2 ET 3**

La nouvelle direction de SGS veut remettre
les fusions-acquisitions à l'ordre du jour



Inspection. Géraldine Picaud, qui a repris les rênes de SGS en mars, a dévoilé ses priorités stratégiques et fait le point sur la restructuration de l'entreprise active notamment dans les tests de compatibilité électromagnétique, utilisés dans le secteur automobile. **PAGE 7**

Logitech
a les moyens
de ses ambitions

Matériel informatique. Avec plus de 1,5 milliard de dollars de liquidités, la multinationale valdo-californienne, qui a revu ses objectifs annuels à la hausse au sortir d'un premier trimestre faste, a les moyens de s'offrir des cibles d'envergure pour doper sa croissance. Pas question cependant de se précipiter pour la CEO, Hanneke Faber, qui insiste sur la valeur stratégique d'une éventuelle transaction. Entretien. **PAGE 4**



Julius Baer voit ses gains
fléchir plus qu'attendu
au premier semestre

PAGE 5

GenTwo compte débiter
ses activités aux Etats-Unis
d'ici à la fin de l'année

PAGE 6



GenTwo veut démocratiser la titrisation

SÉRIE D'ÉTÉ (4/10). La fintech zurichoise s'est assurée une place enviable dans la création de produits financiers. Elle cherche désormais à s'internationaliser.

L'Agefi a identifié dix entreprises, souvent méconnues du grand public, susceptibles de révolutionner différents secteurs d'activité. Grâce à leur inventivité, elles sont devenues de véritables ambassadrices de l'entrepreneuriat helvétique, à l'intérieur des frontières nationales et souvent bien au-delà.

Pascal Schmuck

GenTwo s'est déjà fait un nom dans le monde des actifs crypto, mais ne le dites pas en présence de ses deux cofondateurs, le directeur général Philippe Naegeli et le président Patrick Loepfe. Oui, ils en sont conscients et non, ce n'est pas leur unique spécialité, comme ils l'ont rappelé sur la terrasse de leur entreprise située au cœur du quartier de la finance à Zurich.

La jeune pousse a été désignée mi-juin «fintech de l'année» dans la catégorie croissance, et elle le doit en partie à sa plateforme GenTwo Pro. Cette dernière permet de créer des produits adossés à des actifs jusqu'ici peu accessibles, notamment via des certificats activement gérés (AMC) pour sa déclinaison spécifique aux banques.

«Les intermédiaires financiers sont toujours confrontés au problème suivant: s'ils doivent créer eux-mêmes des produits structurés, ils sont contraints de collaborer avec une banque.»

Philippe Naegeli
Directeur général de GenTwo



Philippe Naegeli n'a pas suivi d'études supérieures, mais il a acquis une expérience très précieuse aux Etats-Unis, plus précisément à Los Angeles, où il a géré pour le compte



Zurich. La jeune pousse a été désignée mi-juin «fintech de l'année» dans la catégorie croissance.

d'un client un «family office très bien doté», selon ses propres termes. Quant à Patrick Loepfe, après un master en mathématiques à l'EPF de Zurich, il a commencé sa carrière dans les produits dérivés. C'est de là que lui est venue l'inspiration d'un projet qui permettrait aux intermédiaires financiers de créer leurs propres produits structurés.

«Nous avons remarqué que beaucoup de gens peinaient pour disposer d'un SPV (ndlr: véhicule de titrisation) destiné à structurer leurs investissements», explique le directeur général. Peu à peu, un constat s'est imposé. «Les intermédiaires financiers sont toujours confrontés au problème suivant: s'ils doivent créer eux-mêmes des produits structurés, ils sont contraints de collaborer avec une banque», ajoute Philippe Naegeli. Ils sont donc liés à cet établissement émetteur, d'où l'idée d'une plateforme qui ne comprendrait pas cette obligation.

Pour les deux entrepreneurs, il s'agissait de jeter un pont entre les produits presque taillés sur mesure et ceux des grands acteurs de la finance. «On peut très bien combler ce fossé en intégrant des actifs sous forme

de valeur négociable, de garantie ou de titre. Nous voulons faire avancer la démocratisation dans ce domaine, afin que les petites banques aient aussi quelque chose à offrir à leurs gestionnaires de fortune indépendants», souligne Patrick Loepfe. Les deux cofondateurs parlent ainsi d'«assetization» (conversion en un actif négociable) combinant la titrisation classique et une version accessible à un plus large public. Ils ont même publié un livre à ce sujet en début d'année.

Particularité, GenTwo n'est pas soumise à l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma). Le régulateur a déjà confirmé par écrit que l'entreprise n'en avait pas besoin, précise son président. La fintech n'en a pas moins déjà conclu plusieurs partenariats, notamment avec la banque en ligne Swissquote en octobre 2023.

Fondée en 2018, la jeune pousse zurichoise revendique une clientèle d'environ 300 intermédiaires financiers, qui ont lancé plus de 1400 produits. «Actuellement, il y en a un peu plus de 1000 en direct sur la plateforme, pour une valeur cumulée d'environ 3,9 milliards de dollars», ajoute Philippe Naegeli. Il s'agit principa-

lement de groupes régulés dans 26 pays. L'entreprise, qui vise pour l'année en cours un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars, recense l'essentiel de sa clientèle en Suisse. Elle veut désormais s'internationaliser, de préférence outre-Atlantique. «Nous regardons très attentivement en direction de Londres et aussi des Etats-Unis, où nous ferons les prochains pas cette année», confie le directeur général. L'Extrême-Orient ne figure pas à l'ordre du jour, car GenTwo vise surtout les marchés traditionnels de la gestion de fortune. «Nous pensons

que c'est là que notre impact sera le meilleur», explique son patron.

«Je pense que nous sommes tout simplement trop jeunes pour envisager concrètement une IPO.»

Patrick Loepfe
Président de GenTwo



GenTwo ne recherche pas activement des capitaux pour le moment. «En tant que start-up en phase de croissance, on peut toujours très bien convertir de nouveaux capitaux en revenus futurs», souligne Patrick Loepfe. «Nous avons déjà bouclé une série A l'année dernière, qui nous a permis de lever 15 millions de dollars.»

La société n'exclut pas non plus des stratégies de sortie mais elle n'en fait pas un objectif. «Je pense que nous sommes tout simplement trop jeunes pour envisager concrètement une IPO (ndlr: entrée en Bourse). Nous avons déjà presque six ans, mais une telle opération n'est pas pour nous pour le moment, ni dans un futur proche», enchaîne le président. «Nous avons appris d'autres fintech qu'une IPO prématurée pouvait aussi être néfaste.»■

GenTwo en bref

Secteur: ingénierie financière

Siège: Zurich

Nom de l'innovation: GenTwo Pro

Nombre d'employés: environ 100

Mini-descriptif de l'innovation: plateforme destinée à rendre tous les actifs facilement négociables

Année de lancement: 2020

Chiffre d'affaires: 20 millions de dollars (2024)

GKB: performance intermédiaire mitigée

BANQUE. La Banque cantonale des Grisons (GKB) a profité d'une croissance de toutes ses lignes de métier au premier semestre, mais face à des charges en hausse sa rentabilité opérationnelle s'est repliée. Entre janvier et juin, le résultat net des activités d'intérêt a crû de 3,6% sur un an à 167,2 millions de francs, alors que celui des commissions et services a pris 7,2% à 84,7 millions. Le résultat des activités de négoce a quant à lui progressé de 4,3% à 10,3 millions, a détaillé l'établissement jeudi.

Alors que le produit bancaire total a pris 2,9% à 267,6 millions, les charges se sont accrues de 6,7% à 122 millions

et la banque a inscrit des provisions de 1,4 million. Le résultat d'exploitation a du coup reculé de 2,1% à 132,8 millions.

La GKB est tout de même parvenue à boucler la période sur un bénéfice net de 133,6 millions de francs, en hausse de 12,1% comparé au premier semestre 2023, grâce à une hausse des apports exceptionnels et un changement dans les réserves pour risques bancaires.

Alors que la banque a fait face à des retraits de liquidités à hauteur de 203,6 millions, elle a augmenté les prêts à la clientèle de 2%. Les avoirs de la clientèle ont quant à eux atteint 50,8 milliards. (awp)

Le CEO de Leonteq s'en va

FINTECH. Lukas Rufin va quitter le groupe financier zurichois, qui affiche des résultats semestriels en baisse.

L'émetteur de produits structurés Leonteq perd son directeur général, Lukas Rufin, qui va quitter le groupe financier zurichois une fois son successeur nommé. La société a continué de souffrir de la volatilité des marchés au premier semestre, recettes et rentabilité en faisant les frais.

Le conseil d'administration a décidé de proposer Lukas Rufin à l'élection en tant que nouveau membre lors de la prochaine assemblée générale, prévue en mars 2025, précise Leonteq dans un communiqué publié jeudi. Lukas Rufin a été l'un des cofondateurs de

Leonteq en 2007 et reste le deuxième actionnaire de l'entreprise. Il a été membre du conseil d'administration depuis 2009 et a été vice-président de l'entreprise 2015 à 2018.

Après la forte baisse des bénéfices de l'année dernière, Lukas Rufin avait été critiqué à plusieurs reprises par les observateurs du marché.

«Sa démission est quelque peu surprenante, d'autant plus que Leonteq a encore divers chantiers en cours», a réagi Daniel Regli, analyste à la Banque cantonale de Zurich (ZKB). Le directeur général démissionnaire a déclaré jeudi être peu enthousiaste face à l'évolution de la valeur de l'entreprise. «L'évolution du cours de

l'action est décevante», a-t-il dit. Et de l'avis de Daniel Regli, l'incertitude régnant à la tête de la société pourrait en-

core avoir un effet négatif sur le cours à court terme, alors que l'action est déjà très bon marché. (awp)

Recettes et rentabilité en baisse

De janvier à juin, le produit d'exploitation du groupe a diminué de 9% en glissement annuel à 133,4 millions de francs, alors que les commissions ont également baissé de 5% à 117,9 millions. Le produit des opérations de négoce, qui avait plongé de 90% à la même période l'an dernier, a continué sa chute, de 37% à 11,2 millions. Les charges opérationnelles ont pour leur part augmenté de 1% à 120,5 millions de francs. Le bénéfice avant impôts a dégringolé de près de moitié, de 49% à 12,9 millions alors que le résultat net a lâché 45% à 15,7 millions. Les chiffres publiés par Leonteq sont peu ou prou dans la cible des prévisions du consensus AWP, hormis le chiffre d'affaires qui se situe en dessous. (awp)