

SUISSE

Concessions syndicales

INEOS. Le complexe pétrochimique en Ecosse va pouvoir rouvrir. Les actionnaires ont accepté d'investir 300 millions de livres.

Le complexe pétrochimique de Grangemouth, en Ecosse, va finalement rouvrir après avoir été promis à la fermeture, à la suite de concessions des syndicats, a annoncé vendredi son propriétaire Ineos, dont le siège est basé à Rolle (VD). A la suite de négociations avec des responsables syndicaux mais aussi politiques, le complexe pétrochimique et la raffinerie adjacente ont été sauvés et les actionnaires ont accepté d'y investir 300 millions de livres, a indiqué Ineos. Cette décision fait suite à un changement de position du syndicat Unite, qui a finalement accepté les strictes conditions de la direction pour la poursuite de l'activité: pas de grève et gel des salaires pendant trois ans, diminution des pensions, suppression des représentants syndicaux à plein temps. En l'absence d'accord, Ineos avait initialement promis à la fermeture le complexe pétrochimique, qui emploie 800 personnes. La raffinerie, détenue à 50% par Petrochina, était pour sa part menacée. Au total, le site de Grangemouth emploie 1370 personnes.

L'affaire a pris une tournure politique, les responsables politiques britanniques et en particulier écossais faisant pression pour qu'un accord soit trouvé pour sauver ce site stratégique pour l'économie écossaise. Le premier ministre écossais Alex Salmond a salué vendredi un accord qui a permis d'éviter «un désastre potentiel». «C'est un jour de grande satisfaction parce que non seulement un élément clé de l'infrastructure industrielle écossaise a été sauvé mais aussi parce que les gens peuvent désormais avoir confiance dans un futur radieux», a-t-il estimé. Ineos, qui se plaint de perdre de l'argent sur le site, va investir pour absorber ces pertes et y construire un terminal gazier pour recevoir du gaz de schiste en provenance des Etats-Unis. L'entreprise a obtenu des garanties des gouvernements écossais et britannique pour ces investissements. — (ats)

GLENCOREXSTRATA: acquisition en Australie avec Sumitomo

GlencoreXstrata et le japonais Sumitomo élargissent leur portefeuille dans le domaine du charbon. Les deux géants des matières premières ont signé un contrat d'acquisition pour le site de Cermont, dans le Queensland australien, annoncent-ils conjointement dans un communiqué vendredi. Ils reprennent ainsi une part de 50,1% jusqu'alors détenue par le concurrent australien Rio Tinto, pour la somme de 1,02 milliard de dollars. Chacun des deux partenaires obtiendra un part égale de la nouvelle coentreprise GS Coal.

Potentiel dans l'analyse entreprise

GF-ACCORD. Le logiciel développé par la start-up permet d'accélérer l'étape qui absorbe généralement 80% du temps consacré à une analyse.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le fondateur de la start-up genevoise GF-Accord Georgios Fradelos constate que l'analyse actions comme les études de marchés sont toujours plus souvent déléguées à des prestataires spécialisés. La couverture par les banques est en diminution. Mais les études d'acteurs comme Data-monitor ou Mintel sont coûteuses, surtout en version multi-licences pour plusieurs postes. «Aujourd'hui, très peu d'entreprises spécialisées sont en mesure d'établir une analyse d'une entreprise ou d'un produit sur commande», estime Georgios Fradelos. Mais ce processus prend toujours beaucoup de temps, notamment pour rechercher et classer les informations relatives à l'entité analysée. «Normalement, cela représente 80% du travail et donc du coût d'une étude», selon le fondateur de GF-Accord. Le logiciel qu'il a développé automatise cette étape de documentation, tenant compte d'un grand nombre de sources différentes («il ne

suffit pas de ne se baser que sur les indications données par l'entreprise»). Tout en veillant de tenir compte de tous les facteurs, par exemple de ne pas oublier l'impact que peut avoir l'issue d'un litige comme par exemple sur Samsung. Il accélère ainsi le processus et libère des ressources pour l'évaluation qualitative des données, vers laquelle «l'analyse est très fortement orientée. Après la recherche et la présentation des paragraphes d'information obtenus par le logiciel, nous pouvons finir le travail d'analyse en trois jours», souligne Georgios Fradelos.

Il s'agit notamment de condenser et de pondérer les informations ainsi générés, et d'examiner tous les paramètres stratégiques d'une entreprise. Cela inclut notamment une analyse spécifique de ses produits, quitte à faire marcher le moteur du logiciel avec chacun de leurs noms. Il en résulte une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) concentrée en une vingtaine de points, chacun étayé avec un argumen-

taire comprenant des références sous forme de liens internet. Soucieux d'exprimer une opinion claire, dans le cas où plusieurs scénarios sont discutés, GF-Accord n'en sélectionne qu'un seul. Le rapport tient compte de la situation financière, des principales variables de valorisation boursière (ratio prix/bénéfice (P/E), P/E divisé par la croissance (PEG) et bénéfice par action (EPS)), des efforts pour générer des innovations (notamment en termes de dépenses R&D), des avantages compétitifs dont dispose l'entreprise, ainsi que de sa gouvernance. L'examen de ce dernier point concerne le cumul des fonctions président du conseil d'administration/président exécutif, mais par exemple aussi la fréquence à laquelle une entreprise change de président exécutif ou encore la qualité des collaborateurs mesurée par le nombre de citations dans la littérature scientifique.

Le fondateur Georgios Fradelos a lancé le projet en février 2010, après avoir été invité à suivre un

programme de formation pour les start-ups organisé par la CTI. Il estime que son logiciel est aujourd'hui totalement opérationnel. Une étape importante, car contrairement à la pharma et aux biotech notamment, il faut d'abord disposer d'une solution qui fonctionne avant de pouvoir aller chercher d'autres financements. Aujourd'hui, GF-Accord (division de la société de conseil et de financement Mincomes) est pleinement autofinancée. Les efforts de commercialisation se concentrent pour l'instant exclusivement sur le produit final, les rapports d'analyse. Mais l'outil principal qu'est le logiciel sera encore amélioré, pour diminuer le temps nécessaire à leur établissement. Et finalement, Georgios Fradelos n'exclut pas de proposer également des licences d'uti-

lisation pour le logiciel. Une dualité qui existe aujourd'hui déjà pour les investisseurs potentiels dans GF-Accord, qui peuvent être intéressés par les services d'analyse ou par le software. Parmi les partenaires figure le leader des analyses quantitatives theScreener, notamment pour proposer à ses clients un volet qualitatif.

La clientèle cible que vise Georgios Fradelos va au-delà du domaine de l'investissement. S'insérant dans une approche d'intelligence d'affaires, des analyses SWOT peuvent également être utiles à des départements de stratégie et de marketing. Cela vaut tout particulièrement pour des analyses qui ne portent pas sur des entreprises dans leur globalité, mais qui sont dédiées à un seul produit particulier. ■

LE RAPPORT TIEN COMPTE DE LA SITUATION FINANCIÈRE, DES VARIABLES DE VALORISATION, DES EFFORTS POUR GÉNÉRER DES INNOVATIONS, DES AVANTAGES COMPÉTITIFS ET DE LA GOUVERNANCE.

L'informatique de gestion face aux nouvelles exigences réglementaires

SAGE. Alléger les charges de compliance pour se concentrer sur la gestion fait partie des principales préoccupations des gestionnaires.

La société SAGE a été créée en 1986 en Suisse. Initialement spécialisée dans le développement de solutions ERP (Enterprise Resource Planning) spécifiques pour le compte de grandes sociétés, la société s'est positionnée en éditeur de logiciels de finance il y a environ sept ans. Elle compte aujourd'hui 70 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 11 millions de francs suisses en 2012, avec des bureaux en Suisse, à Singapour et Dubai.

L'entreprise se concentre sur deux solutions: BlackSwan Financial Platform, un outil de gestion du risque et d'optimisation de portefeuilles dont une nouvelle version est en préparation. Et les différentes déclinaisons de la suite Prospero, pour la gestion des portefeuilles. Jean Luc Freymond, CEO de l'entreprise, nous expose quelques éléments sur SAGE et sa vision du marché, en particuliers sur les défis réglementaires dans l'industrie financière.

Pourquoi avoir choisi le nom de SAGE, autrement dit le même nom que le fournisseur de logiciels britannique créé au début des années 1980?

C'est une pure coïncidence. SAGE est l'acronyme de Systèmes Appliqués à la Gestion d'Entreprise. A l'époque où la société a été créée, notre homonyme britannique n'était de loin pas aussi connu qu'aujourd'hui et son rayonnement ne dépassait pas le Royaume Uni. Ils ont depuis connu un formidable développement mais sur un segment de clientèle très distinct du nôtre. Toute éventuelle confusion est en général très rapidement effacée.

Justement quels sont aujourd'hui les clients de SAGE?

En Suisse, la clientèle type de SAGE est constituée de banques privées, gérants indépendants et Family Offices. Parmi nos clients de longue date, nous comptons par exemple Unigestion. En dehors de Suisse nous avons un certain nombre de grandes banques telles qu'Abu Dhabi Commercial Bank.

Et quelles sont les demandes de vos clients, les tendances fortes dans l'informatique de gestion?

Nous observons actuellement une grande frilosité de la part des institutions pour les projets de grande envergure. La tendance est plutôt de rechercher des solutions à des problèmes spécifiques dont le risque est limité et le retour sur investissement rapide.

Y'a-t-il tout de même une évolution de la demande par rapport

à des solutions globales comme le Cloud par exemple?

Il y a clairement un changement de mentalité par rapport au Cloud. Concrètement, ce sont les plus petites institutions qui ne disposent pas d'une infrastructure interne très développée qui choisissent ce type de solution. L'expérience démontre qu'il vaut mieux une solution Cloud gérée dans les règles de l'art avec une infrastructure hautement sécurisée dont le coût élevé est mutualisé qu'une infrastructure propriétaire plus modeste. L'autre avantage que reconnaissent de plus en plus les clients est la rapidité d'implémentation qui ne dépend plus de la disponibilité des ressources des équipes informatiques.

Comment les fournisseurs de solutions informatiques prennent-ils en compte les évolutions réglementaires dans le domaine financier notamment?

La première perception des changements réglementaires est en général négative du fait des coûts supplémentaires qu'ils engendrent et des risques en cas de non-conformité. D'une part, nous effectuons une veille pour anticiper les changements requis dans nos systèmes afin d'automatiser le plus possible la prise en charge de ces évolutions. D'autre part nous tentons de rechercher des opportunités d'exploiter ces évolutions afin de permettre à nos clients d'améliorer leurs services. Par

exemple, l'obligation de questionner le client sur son profil de risque permet de profiter de cette démarche pour effectuer une analyse comportementale qui peut être très utile dans les modèles quantitatifs.

Quelles solutions proposez-vous pour que les institutions financières passent moins de temps sur la conformité réglementaire et plus sur la gestion?

Le gain de temps résulte de la mise en place de processus efficaces que ce soit lors de la collecte de l'information, de la passation de transactions, du traitement des opérations ou de la revue périodique des dossiers. A chacune de ces étapes, nous accompagnons les utilisateurs pour réduire les opérations manuelles et surtout réduire les risques d'erreurs. Nous avons développé un moteur de règles de compliance qui s'intègre au flux de travail et qui signale à chaque étape si l'action entreprise risque de violer une règle en place. Ce système est combiné à un tableau de bord qui permet de vérifier en permanence l'état de conformité aux règles de compliance.

Par rapport à l'implémentation de projets, quel est l'attrait des clients pour les processus traditionnels par rapport aux processus Agile développés depuis une dizaine d'années?

L'expérience montre que les méthodes traditionnelles d'implémentation partent du principe

que les clients peuvent exprimer la totalité de leurs besoins au début du projet. Or, sans entrer dans la problématique de la communication et de l'interprétation de ces besoins, l'évolution de ceux-ci est tellement rapide qu'une partie d'entre eux a déjà changé durant le temps qu'il aura fallu pour les collecter et les documenter. La méthode de développement Agile, beaucoup plus flexible est particulièrement adaptée au développement et à l'implémentation de logiciels dans un contexte en mutation rapide.

Quels sont les grands défis dans l'informatique de gestion ces prochaines années?

Certainement les questions relatives à la sécurité des données et au volume de données seront au cœur des préoccupations pour les années à venir. L'utilisation généralisée de plateformes mobiles accessible depuis n'importe où sur n'importe quel matériel nécessitera de nouveaux moyens pour sécuriser les données. D'autre part, le volume de données générées augmente de manière exponentielle. La richesse d'information contenue dans le « Big Data » laisse entrevoir des opportunités très intéressantes. Mais il conviendra de mettre en place de nouveaux types d'infrastructures pour stocker, sécuriser et surtout traiter un tel volume de données.

INTERVIEW: MARJORIE THÉRY