

ACCU: accord avec SIX après violation de normes comptables

La société Accu Holding va corriger ses comptes semestriels 2010 pour satisfaire aux exigences comptables. Un accord dans ce sens a été passé avec l'instance de contrôle de la Bourse suisse, SIX Exchange Regulation, a indiqué cette dernière. Les manquements constatés portent sur l'enregistrement, l'évaluation et la présentation de provisions.

ÉLECTRICITÉ: la croissance bénéficie de la reprise économique

La branche électro suisse a le vent dans le dos. Profitant de la reprise économique, de la bonne santé de l'immobilier et des volontés d'efficacité énergétique, les entreprises d'installation électrique, les commerces spécialisés et l'industrie ont réalisé ensemble l'an dernier des achats pour 673 millions (+3,2%), - (ats)

ELECTROSUISSE: nouvelle acquisition

Electrosuisse acquiert le secteur d'activités Certification Laboratory d'Albis Technologies. Ce secteur sera rebaptisé «Electrosuisse Albislab».

NESTLÉ: acquisition de Centropoizvod

Nestlé a annoncé l'acquisition du producteur serbe de sauces, de boissons et de snacks Centropoizvod A.d. Company. Le chiffre d'affaires de ce dernier devrait atteindre au moins 30 millions de francs en 2011.

ROCHE: résultats d'étude de phase I/II

Celgene International Sàrl a présenté les résultats d'une étude clinique de phase I/II évaluant l'utilisation de son médicament Revlimid, administré en association avec le Rituximab de Roche pour la stimulation de l'activité anti-cancer dans les cas de lymphome non-hodgkiniens, appelé Mantle cell lymphoma (MCL).

ACINO: collaboration avec Bayer pour un patch contraceptif

Le nouveau patch contraceptif pour femmes de Bayer sera produit et commercialisé par Acino. Les deux groupes pharmaceutiques ont conclu un accord en ce sens, qui prévoit le développement par Acino de son site de production à Miesbach en Allemagne pour 20 millions d'euros (24 millions de francs). - (ats)

CLINIQUE SCHULTHESS: chiffre d'affaires en baisse

La clinique Schulthess a vu son chiffre d'affaires 2010 s'établir à 144,2 millions de francs, contre 146,4 millions réalisés l'année précédente. Le nombre de patients stationnaires est resté constant, le nombre des ambulatoires a augmenté, soit respectivement 7231 stationnaires et 1022 ambulants. Le nombre d'opérations a augmenté de 5,3%.

HOLCIM: instruction confirmée

Holcim a confirmé qu'une instruction a été lancée sur ses deux filiales en Inde, mais que les détails ne sont pas connus. Ambuja Cements et ACC sont soupçonnés de la formation d'un cartel par les autorités compétentes indiennes SFIO.

IMZ: tests de forages concluants

International Minerals Corporation (IMZ) a effectué de nouveaux tests de forages dans le cadre de son projet Goldfield au Sud du Nevada. Sur une longueur de 22,8 mètres, la société a trouvé 1,3 gramme d'or par tonne (g/t).

GLENCORE: évasion fiscale démentie

Le directeur général des mines de cuivre zambien Mopani a réfuté toute accusation d'évasion fiscale, expliquant qu'un audit avait mal calculé la production.

La recherche de leadership dans le stockage du solaire

LECLANCHÉ. *Le CEO Ulrich Ehmes détaille ce que le partenariat avec Schüco changera pour son groupe. Il faut aussi le point sur les raisons de garder le siège en Suisse malgré le fort ancrage en Allemagne.*

Quel est l'enjeu du partenariat que vous avez signé avec le groupe allemand Schüco?

Schüco est un leader du marché solaire haut de gamme, y compris pour la mise en place de solutions durables pour des bâtiments énergétiquement efficaces. L'un des enjeux majeurs est le stockage de l'énergie solaire. Schüco a été convaincu par la sécurité de nos cellules de lithium-ion de grand format et la flexibilité de notre solution. Nous ne nous contentons pas de fournir la cellule, mais également tout le système modulable de stockage de l'énergie, y compris l'électronique requise. Celui-ci a été présenté au début du mois au Salon Intersolar de Munich.

Pratiquement, en quoi ce système de stockage est-il intéressant?

Avec le système modulable, l'énergie peut être stockée et gérée depuis internet et il n'est plus nécessaire de l'injecter dans le réseau. Ce qui augmente la consommation individuelle de 15% à près de 70%. C'est un élément important, car la majeure partie de la journée, le propriétaire de logement ou le locataire n'est pas chez lui et ne consomme donc pas l'énergie produite. En Allemagne, nous savons que l'énergie revendue au réseau sera moins rétribuée à l'avenir. Cela signifie qu'il faut motiver les gens non à revendre, mais à stocker et consommer eux-mêmes leur énergie.

Quel écho avez-vous du salon Intersolar?

L'écho est extraordinaire. Notre solution, qui était au cœur du salon, est extrêmement bien acceptée. Tous nos systèmes de tests ont été vendus dès le deuxième jour!

Les actionnaires de référence, la production et le marché d'avenir de Leclanché sont tous en Allemagne. Pourquoi rester encore en Suisse, en dehors des raisons fiscales et du label swiss made?

La question est plutôt: pourquoi être en Allemagne? Notre actionnaire principal (German Capital)

avait déjà acheté un spin-off qui avait un site de production à Willstätt. C'était l'ancien site de fabrication des bandes magnétiques de BASF, c'est-à-dire ayant une expertise des techniques de laminage. Or, c'est exactement ce dont nous avons besoin pour faire des couches de précision dans nos électrodes. C'était une bonne décision d'aller à Willstätt et d'utiliser les infrastructures de BASF avec des personnes qualifiées. Nous avons continué à développer notre technologie là-bas tout en ayant notre centre de recherche à Yverdon. Le deuxième avantage du site allemand est sa localisation à l'intérieure de la zone euro. Enfin, l'Allemagne représente le plus grand marché du solaire stationnaire en Europe à l'heure actuelle. J'ajouterais que nous produisons aussi en Suisse.

Envisagez-vous de vous développer hors Allemagne?

Bien sûr, mais il faut commencer sur un premier marché spécifique. Nous sommes déjà présents en Allemagne. Les modules de stockage d'énergie qui composent le système présenté à Schüco pourront être vendus à d'autres opérateurs de l'industrie solaire. Certains nous ont déjà contactés.

Le marché du renouvelable est très dépendant des politiques publiques de subvention, et donc par définition très volatil. Ne faut-il pas à terme diversifier votre risque pays?

Il est vrai que tout le marché énergétique est extrêmement politisé, subventionné et contrôlé. Mais en fin de compte, c'est la dimension économique qui prime. A travers sa durée de vie, notre système doit devenir à terme rentable sans subvention. Nous poursuivons ainsi l'objectif de parvenir au *grid parity* (le seuil à partir duquel le coût de production de l'énergie alternative croise celui de l'énergie traditionnelle).

A quel horizon fixez-vous ce *grid parity*?

Toutes les discussions tournent actuellement sur la promotion de ces

solutions de stockage. Le drame de Fukushima a accéléré le calendrier. L'Allemagne a décidé de sortir du nucléaire et il faudra compenser plus rapidement que prévu le manque de production énergétique que cela implique. Dans le renouvelable, la forte fluctuation des vents et de l'ensoleillement fait du stockage un enjeu prioritaire. Autrement dit, le *grid parity* peut aller très vite: c'est une question de quantité en Europe. Plus globalement, le stockage d'énergie sera l'élément central de ces prochaines années, à l'image du rôle qu'a eu le stockage d'informations lors de l'avènement d'internet: c'est grâce à la croissance des capacités de stocker des données qu'internet a pu connaître une telle évolution. Dans l'énergie renouvelable, nous pourrions observer une décentralisation de la production et du stockage et une meilleure gestion des smart grid. Aujourd'hui, nous observons même une convergence des deux industries, Google ayant par exemple déjà acheté un parc solaire en Allemagne.

A propos de smart grid, dans quels types de projets êtes-vous aujourd'hui impliqués?

Nous sommes globalement dans plusieurs projets pour gagner de l'expérience. En Suisse, nous sommes en contact avec deux villes suisses. Dans le stationnaire, nous travaillons surtout dans les projets de technologies. Nous avons un projet avec MTU (un des plus grands fabricants européens de moteurs diesel) sur l'hybridation des grandes machines, telles que des locomotives. Il s'agit de mettre une batterie entre le générateur et le moteur, afin de diminuer la taille du générateur. Même les grandes locomotives diesel doivent réduire leurs émissions de CO2. Or, l'hybridation permet de réduire la taille des moteurs. Nous sommes dans la deuxième année de ce développement.

Comment gérez-vous l'impact sur vos coûts de l'évolution du prix du lithium?

L'augmentation du prix touche aussi nos concurrents. De plus, il n'y a que 5% de lithium dans nos cellules.

Votre nouveau CFO est entré en fonction le 1er mars. Quelle impulsion attendiez-vous de lui?

M. Perrudet vient de prendre ses

fonctions. L'une des raisons pour lesquelles nous l'avons choisi était l'expérience qu'il a accumulée dans le domaine industriel, au sein d'entreprises de la même taille que Leclanché. Dans notre contexte actuel de développement, je suis certain que c'est la bonne personne pour notamment mener à bien les relations avec le marché des capitaux et le contrôle de gestion.

Leclanché a vu sa capitalisation boursière fondre de près d'un tiers en un an et l'action est en repli depuis l'annonce de votre partenariat avec Schüco.**Comment interprétez-vous ces mouvements du marché?**

Je ne relie pas l'évolution du titre aux événements récents, dont le partenariat avec Schüco. La liquidité de notre titre est encore insuffisante ce qui implique que le moindre mouvement peut avoir un fort impact sur le cours même si notre flottant a progressé à 62% en deux ans (38% du capital est détenu un actionnaire de référence, *ndlr*).

Il y a tout de même d'autres explications non?

Leclanché est un projet industriel et plusieurs étapes doivent encore être franchies avant de clarifier la situation pour les marchés. D'un autre côté, il n'y a pas eu d'effort spécifique de relations avec les investisseurs durant ces dernières années. Cela tient à ce que Leclanché avait des autres priorités à ce moment, notamment le recrutement de la direction et la mise au point de son unité de production pilote. C'est une de nos priorités à l'avenir d'être plus actif dans la relation avec le marché. Il s'agira de mieux se faire connaître, de présenter davantage nos projets. Nous avons d'ailleurs déjà commencé à le faire avec les roadshows que nous effectuons.

Vos actionnaires de référence sont-ils sensibles à ces variations de cours, qui sont propres aussi au secteur du renouvelable?

Nous développons un projet à long terme et nos principaux actionnaires le savent. Ils sont engagés sur la durée. De notre côté, nous nous concentrons sur le business et nous laisserons le marché juger.

INTERVIEW: FRÉDÉRIC MAMAÏS

Rejet d'un nouveau recours par la Finma

GENOLIER (GSMN).

Le régulateur a condamné Michael Schroeder à supporter les frais de la cause et à verser des dépens à GSMN et MRSI.

Nouvel épisode juridique dans le cadre de l'offre de rachat de Medical Research Services & Investment (MRSI) sur le groupe vaudois de cliniques privées Genolier Swiss Medical Network (GSMN). La Finma a définitivement rejeté un recours formulé par Michael Schroeder. Actionnaire et ex-administrateur du groupe établi à Genolier, M. Schroeder avait recouru contre une précédente décision de la Commission des offres publiques d'achat (Copa) de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma), laquelle constatait la régularité de la documentation de MRSI concernant son offre sur les cliniques vaudoises, a indiqué dimanche GSMN. Selon le gendarme des marchés financiers, M. Schroeder n'a fourni aucun élément permettant

d'établir que ses arguments n'ont pas été pris en considération lors de la préparation de ces documents. La décision de la FINMA peut encore faire l'objet d'un recours au Tribunal administratif fédéral (TAF).

La Finma a condamné M. Schroeder à supporter les frais de la cause et à verser des dépens à GSMN et MRSI. Début juin, la COPA avait rejeté un recours de l'actionnaire du groupe vaudois, dans lequel il demandait de prolonger l'OPA. Rappel des faits: Antoine Hubert, administrateur délégué de GSMN, et l'homme d'affaires français Michel Reybier, qui détiennent la majorité du groupe vaudois de cliniques privées, ont soumis une offre de rachat en février sur les parts restantes de GSMN, via la holding MRSI, créée à cet effet. Michael Schroeder s'était déjà opposé à cette transaction, alors que la Copa avait donné son feu vert initial. Les deux hommes jugeaient trop bas le prix offert et critiquaient le manque d'indépendance dans l'évaluation. La Copa avait finalement levé le 17 mai les obstacles à cette opération ponctuée par de nombreux soubresauts juridiques. - (ats)

Grand projet d'éthanol

ADDAX & ORYX

L'opérateur en bio-énergie basé à Genève a signé un accord pour un projet de 258 millions d'euros destinés à la construction d'une raffinerie.

L'opérateur suisse en bio-énergie Addax & Oryx Group a annoncé la signature d'un accord pour un projet de 258 millions d'euros destinés à la construction d'une raffinerie d'éthanol en Sierra Leone, une opération critiquée par des ONG. Le groupe, via sa filiale Addax Bioenergy, a signé un contrat avec sept banques de développement européennes et africaines pour le financement du projet de développement d'énergies renouvelables près de Makeni en Sierra Leone, indique la société basée à Genève dans un communiqué. Le projet prévoit «le développement d'une plantation de canne à sucre, la construction d'une raffinerie d'éthanol et d'une centrale électrique à biomasse», qui ali-

mentera en énergie la raffinerie et fournira environ 20% de l'électricité en Sierra Leone, poursuit le communiqué.

La construction de la raffinerie et de la centrale électrique doit débiter cette année et le démarrage des opérations est prévu pour 2013. Le projet, qui prévoit l'embauche de 700 personnes, devrait créer à terme plus de 2000 emplois dans la région, ajoute-t-il. L'opération a été critiquée par des ONG sierra-léonaise et suisse pour son impact sur les populations locales.

«Addax a mis d'autres surfaces, plus petites, à disposition des communautés touchées, mais l'entreprise n'a concrétisé que trop tard en 2010 sa promesse de labourer et de herser ces parcelles, ce qui a entraîné de faibles récoltes», ont indiqué les chercheurs mandatés par le Réseau sierra-léonais pour le droit à l'alimentation. Selon l'organisation, citée dans un communiqué de l'ONG suisse Pain pour le prochain, «les communautés locales sont de plus en plus confrontées à l'insécurité alimentaire et à la faim». ■