

## Nestlé se renforce dans la santé nutritionnelle

**AGROALIMENTAIRE.** Acquisition d'Atrium Innovations. Une transaction de quelque 2,3 milliards de dollars.

Le groupe Nestlé étoffe son portefeuille de produits de santé grand public avec l'acquisition du canadien Atrium Innovations pour un montant de 2,3 milliards de dollars en espèces. Selon un communiqué diffusé dans la soirée de mardi, les ventes de la société québécoise devraient avoisiner les 700 millions de dollars en 2017. La direction du géant alimentaire s'attend à une contribution immédiate d'Atrium à la croissance et aux résultats du groupe.

La finalisation de la transaction est attendue pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2018, sous réserve des approbations réglementaires. Après la clôture, Atrium sera intégré dans l'unité Nestlé Health Science et restera gérée par l'équipe de direction actuelle, sous la houlette de son président et CEO Peter Luther, précise le communiqué. «Le portefeuille d'Atrium agrandira notre gamme de produits avec des solutions à valeur ajoutée telles que les probiotiques, la nutrition à base de protéines végétales, les substituts de repas et une vaste gamme de multi-vitamines», s'est réjoui Greg Behar, directeur général (CEO) de Nestlé Health Science, cité dans le communiqué.

### Contribution immédiate

En téléconférence, le patron de l'unité Health Science a parlé d'une «correspondance parfaite sur le plan stratégique» entre les deux entreprises. Interrogé sur la rentabilité de la société canadienne par rapport à celle de la multinationale veveysane, M. Behar n'a pas voulu fournir de détails, mais a assuré que «l'opération se traduira immédiatement par un effet positif sur le chiffre d'affaires et les bénéfices de Nestlé».

Le responsable ne s'attend ni à des coûts trop importants ni à des problèmes liés à l'intégration. Au contraire, Nestlé devrait, selon lui, profiter de synergies et être en mesure d'accélérer sa croissance sans charges supplémentaires. Achetée fin 2013 pour un peu plus de 1 milliard de dollars par la société de capital-investissement Permira, l'entreprise canadienne, qui compte aujourd'hui quelque 1400 collaborateurs, se veut «un leader mondial des produits de santé nutritionnelle». «Les marques établies d'Atrium se positionnent dans des catégories attrayantes et ont le potentiel de générer une croissance forte et continue au sein de Nestlé par le développement des catégories, des canaux de distribution et des géographies», a ajouté M. Behar.

**Forte présence aux Etats-Unis**  
Atrium s'appuie notamment sur sa marque phare Garden of Life, numéro un sur le segment des compléments naturels aux Etats-Unis. Vendue dans plus de 14.000 magasins américains de produits de santé, elle est également distribuée en ligne. Parmi les autres marques du portefeuille figurent Pure Encapsulations, Wobenzym, Douglas Laboratories, Genestra Brands, Orthica, AOV, Minami, Klean Athlete, Pharmax et Trophic.

La société québécoise réalise près de 80% de ses ventes au pays de l'oncle Sam, mais est également présente au Canada, en Allemagne, en Russie ou encore en République tchèque, a signalé M. Behar. Il a également indiqué qu'Atrium a connu une croissance à un chiffre au cours des trois derniers exercices, et a dit s'attendre à ce que cela continue d'être le cas à l'avenir. ■

## Sandpiper s'attend à des ventes en hausse

**PAIEMENT MOBILE.** Sandpiper Digital Payments s'attend à poursuivre sa croissance cette année et la prochaine. La marge Ebitda devrait être positive pour la première fois en 2018. La société recherche actuellement des investisseurs et entretient des discussions, a-t-elle souligné. En 2017, le chiffre d'affaires devrait s'inscrire entre 30 et 32 millions d'euros, a précisé Sandpiper dans un communiqué. En 2016, il s'était établi à 28,9 millions. L'excédent brut d'exploitation (Ebitda) devrait rester dans le rouge, entre -0,5 million et 1,0 million, contre une perte de 3,8 millions un an plus tôt.

La société s'est concentrée sur les unités opérationnelles durant l'exercice en cours. Certaines activités non rentables ont ainsi été abandonnées et d'autres n'appartenant pas au cœur de métier ont été vendues, ce qui s'est aussi traduit par des réductions de coûts.

«Nous avons mis en oeuvre différentes mesures pour positionner Sandpiper de manière plus durable», a commenté le président du conseil d'administration, Cornelius Boersch.

En 2018, la société cotée à la Bourse de Berne devrait poursuivre sa croissance. La direction s'attend à une nouvelle hausse des ventes et à un Ebitda positif pour la première fois.

Sandpiper est en discussion avec des investisseurs pour une prise de participation minoritaire. Il pourrait en résulter une extension du flottant. La société prévoit d'élargir sa communication sur le marché des capitaux dès le mois de janvier 2018.

«Après la mise en oeuvre de toutes les mesures opérationnelles, nous souhaitons présenter les opportunités qui s'offrent à nous dans le segment des paiements et de la sécurité», a signalé Hajo Riesenbeck, membre du conseil d'administration. ■

# Descartes Finance s'engage dans un modèle hybride

**GESTION PRIVÉE.** En s'implantant à Zurich, le robo-advisor zougais complète sa plateforme numérique.

PIOTR KACZOR

Société fintech basée à Zoug, Descartes finance compte parmi les principaux robo-Advisor de Suisse. La société vient d'annoncer d'adopter un modèle hybride en engageant trois conseillers à la clientèle au sein d'une nouvelle agence créée à Zurich. Entretien avec le CEO Adriano B. Lucatelli.

### Pourquoi lancez-vous un modèle hybride en annonçant l'engagement de gérants de fortune pour votre nouvelle agence, à Zurich?

Nous combinons en effet désormais le conseil numérique avec le conseil personnalisé pour les cas complexes et pour répondre à des besoins particuliers. Dans le cadre d'un modèle qui se veut désormais hybride. Les conseillers se tiennent à la disposition des clients qui le souhaitent pour un entretien sur place ou par téléphone. Mais toujours sur la base de notre plateforme numérique. Très souvent, les clients ne viennent cependant nous rendre visite qu'une première fois pour se rendre compte de l'existence de la société et pour nous rencontrer personnellement.

Dans le dessein aussi d'étendre notre offre sur-mesure, en temps réel, comme le cuisinier qui apprête des mets à la carte. Pour qu'une plateforme de gestion de fortune soit intéressante pour des professionnels de l'investissement, ceux-ci doivent pouvoir accéder à un grand nombre de titres individuels, 10.000 en l'occurrence, en temps réel. Nous sommes en mesure de mettre à disposition de cette clientèle une plateforme de gestion d'actifs que seules les banques étaient auparavant en mesure d'offrir.

### En quoi réside l'originalité du modèle d'affaires robo-advisor de Descartes Finance?



**ADRIANO B. LUCATELLI.** Notre plateforme n'est pas indiquée pour un utilisateur qui aurait peu de connaissances de l'investissement

Cette originalité réside dans le fait que nous ne procédons pas nous-mêmes à l'asset allocation. Nous reprenons des modèles, des stratégies et des idées d'asset managers performants (erfolgreich). Nous sommes par conséquent à l'affût d'asset managers affichant une bonne performance sur cinq ans et dont les stratégies, basées sur des règles logiques (par exemple le smart bêta) se prêtent à une transposition sur notre plateforme. Si nous arrivons bien sûr à nous mettre d'accord pour cela avec l'asset manager concerné. Autre trait distinctif: nous n'appliquons pas de stratégies passives. Car pour cela, personne n'a besoin d'un conseiller robot.

### Des asset managers tels que UBS ou Vontobel par exemple?

En effet, mais aussi OZ, Deutsche Bank AM ou Lakefield. Pour pouvoir être appliquées, il est important que ces stratégies soient fondées sur des règles scientifiques ou logiques. Sans quoi, elles ne se prêteraient pas à un processus d'automatisation ou de numérisation. Si la trans-

parence requise à cet effet fait défaut, les stratégies ne peuvent pas être reprises sur une plateforme.

### Le robot se limite-t-il à une fonction de transposition?

Oui. L'intelligence est liée à une procédure visant à chercher et à trouver. Comme un chien truffier.

### Descartes Finance se positionne en tant que robo-advisor indépendant...

L'indépendance que nous revendiquons s'applique à notre plateforme, indépendante des stratégies que nous numérisons car nous ne sommes pas liés à une stratégie ni à une banque en particulier mais à plusieurs stratégies de plusieurs établissements.

### Quel est votre clientèle cible?

Des investisseurs, des gens qui manifestent une certaine affinité avec les technologies et qui disposent de connaissances de base des services financiers. Notre plateforme n'est pas indiquée pour un utilisateur qui aurait peu de connaissances de l'investissement. Ce serait trop difficile.

Même si nous sommes également disponibles pour prodiguer une assistance.

### Peut-on comparer la situation actuelle des conseillers robot à celle des brokers en ligne il y a vingt ans?

Tout à fait. Les robo-advisors ne couvrent pas une gamme de services aussi ample mais de manière plus efficace et plus avantageuse que les banques établies. Comme les brokers à l'époque.

### Y compris pour investir dans des titres individuels, même pour de petits montants?

En effet. Nous sommes le seul robo-advisor indépendant qui permet d'investir aussi dans des titres individuels. Descartes est aussi le seul robo-advisor classique indépendant qui fournit des données en temps réel. Un portefeuille est constitué chez nous par le biais de notre plateforme. Le client peut choisir aussi sa banque – UBS, Vontobel, CS désormais ou Julius Baer – y compris au niveau des stratégies correspondantes qu'il peut comparer en quelques clics.

### Comment avez-vous développé le robo-advisor de Descartes Finances?

Nous l'avons développé avec le concours d'Additiv, un éditeur de logiciels pour la banque et l'assurance, centré sur le conseil automatisé et dans lequel l'investisseur Martin Ebner a pris cette année une participation majeure, de plus de 20 millions de francs.

### Descartes Finance est rentable.

**Quelles sont les prochaines étapes de son développement?**  
Développer et stabiliser les activités centrées sur le conseil à la clientèle prodigué par les gérants engagés à Zurich et favoriser le déploiement des activités sous des enseignes tierces (white labelling). ■

# Transport aérien sur la voie du profit

Le bénéfice net du secteur dans le monde devrait augmenter de près de 11% en 2018 pour atteindre 38,4 milliards.

L'industrie du transport aérien poursuit son développement exponentiel et son bénéfice net devrait considérablement gonfler en 2018. Mais le défi majeur reste la maîtrise des coûts avec les prix du kérosène qui grimpent.

Le bénéfice net de l'industrie du transport aérien mondial devrait augmenter de près de 11% en 2018 pour atteindre 38,4 milliards de dollars contre 34,5 milliards prévus en 2017, les compagnies américaines pesant pour près de la moitié de ces profits, a estimé mardi l'Association internationale du transport aérien (IATA). «Une forte demande, une meilleure efficacité et des taux d'intérêt réduits vont contribuer à l'amélioration de la rentabilité des compagnies en 2018 malgré des coûts opérationnels

en hausse», a précisé l'organisation, qui regroupe plus de 250 compagnies.

### Davantage de voyageurs

«Les choses vont bien pour l'industrie du transport aérien (...) De plus en plus de personnes voyagent. La demande en cargo est à son plus haut niveau depuis plus d'une décennie. De nouvelles liaisons sont ouvertes. Les compagnies atteignent des niveaux durables de profitabilité», s'est félicité Alexandre de Juniac, le directeur général de l'IATA. Il a cependant mis en garde contre les «défis sur le front des coûts du prix du fuel et des dépenses en main d'oeuvre et en infrastructures». Les prix du kérosène pour les avions devraient, selon l'IATA, augmenter de 12,5% en 2018, et

les pays ayant de faibles niveaux de couverture pour se protéger contre cette hausse, comme les Etats Unis et la Chine, pourraient ressentir l'impact de cette augmentation plus rapidement que d'autres régions.

En Amérique du Nord, les compagnies devraient engranger 16,4 milliards de dollars en 2018, contre 15,6 milliards en 2017. L'Europe arrive en deuxième position avec un bénéfice net prévu de 11,5 milliards de dollars (contre 9,8 milliards en 2017). Elle est suivie par la région Asie-Pacifique (9 milliards contre 8,3 milliards en 2017), l'Amérique latine (900 millions contre 700 millions) et le Moyen-Orient qui devrait doubler son bénéfice pour passer de 300 millions de dollars en 2017 à 600 millions.

L'activité de l'industrie en Afrique reste en revanche déficitaire et devrait comme en 2017 afficher des pertes de 100 millions de dollars.

Globalement, le secteur est particulièrement sensible aux «problèmes géopolitiques», a souligné M. de Juniac. Il a en particulier mis en garde contre les tentations de «protectionnisme», citant en exemple le Brexit, «possible résultat» de cette tendance. «La fermeture des frontières c'est un désastre», a-t-il ajouté.

Le Brexit, qui devrait être effectif en mars 2019, a poussé la compagnie britannique easyJet à créer une nouvelle compagnie basée en Autriche pour être sûre de pouvoir continuer à voler sans entrave dans l'UE après la sortie du Royaume Uni de l'UE. – (ats)