

ENTREPRISES

Lalique trouve un partenaire pour accélérer en Asie

LUXE. Le groupe zurichois signe avec Damian Limited pour notamment étendre la distribution de ses gammes cristal et bijoux dans toute la Chine.

Lalique Group (ex-Art & Fragrance) conclut un partenariat stratégique avec la société hongkongaise Damian Limited. L'accord doit permettre d'apporter quelque 21 millions de francs d'argent frais au groupe zurichois actif dans le luxe. Le partenariat à long terme vise à dynamiser les activités de Lalique sur les marchés asiatiques, avec pour objectif d'accélérer les plans d'extension dans la région. Damian Limited, société dirigée par Angela Leung et Deborah Ho, représente des investisseurs chinois «de renom». Lalique veut profiter de l'accord pour étendre la distribution de ses gammes cristal et bijoux dans toute la Chine mais aussi pour adapter ses concepts d'architecture d'intérieur, d'art et d'hôtellerie-restauration aux spécificités indigènes. Le partenariat avec Damian devrait prendre effet en janvier prochain.

Le président et actionnaire majoritaire de Lalique Silvio Denz convertira des prêts actionnaires pour un maximum de 7,5 millions de francs en contrepartie de 250.000 actions. – (ats)

La communauté des négociants voit la régulation comme une opportunité

NÉGOCE. Réunis à Genève par l'association CTA, les traders soulignent la transparence croissante de leurs affaires. Non sans pédagogie.

ELSA FLORET

Lors de la conférence annuelle du CTA (Commodity Trading Association), organisée par Alessandro Gelli et Milan Thomas, co-présidents de CTA, à Genève, l'impact des changements de régulations sur l'industrie du négoce de matières premières a été abordé par des professionnels de l'industrie. Devant 150 personnes réunis jeudi par l'association genevoise d'alumni du master en commodity trading à l'UniGE, créée en 2012, le panel - modéré par Richard Watts, managing director HR Maritime - était constitué d'Emma Culley, head of Europe compliance chez Olam; Olivier Straub, group tax officer chez MSC; Mohab Kamel, managing director chez Magma Oil; Ivan Agabekov, CFO chez INOKS Capital et Matty Spaink, regional manager Middle East & Africa, Grain Oilseeds Supply Chain chez Cargill.

Compétences spécifiques

Chacun des panélistes représentait une compétence spécifique - compliance; spécialiste de taxes; commodity hedge fund; financement et développement d'affaires, respectivement - et non son entreprise en particulier.



Le panel du CTA était composé d'Emma Culley, Olam; Olivier Straub, MSC; Mohab Kamel, Magma Oil; Ivan Agabekov, INOKS Capital et Matty Spaink, Cargill.

Tous les intervenants s'accordent pour reconnaître, que face au tsunami de nouvelles réglementations, il est essentiel que leur industrie communique davantage sur ses activités auprès des régulateurs, des autorités, des pouvoirs publics et des gouvernements.

Pour Emma Culley, la régulation est une bonne chose, elle aide à assainir un marché. Elle cite d'ailleurs la loi Dodd-Frank aux Etats-Unis et son pendant euro-

péen MIFID, conséquence directe de la crise financière de 2008.

Ivan Agabekov observe toutefois l'inflation des modifications réglementaires entre 2011 et 2015, passant de moins 1500 à plus de 51.000, en citant non sans humour Montesquieu, l'auteur français de L'esprit des lois, qui écrivait: «Il ne faut pas de lois inutiles, car elles affaiblissent les lois nécessaires.»

Matty Spaink a rappelé que ses af-

aires étaient aussi largement impactées par des régulations mises en place par les pays importateurs, qui cherchent à réduire leur facture, comme l'instauration de quotas. De telles mesures - auxquelles s'ajoutent les régulations du marché financier - perturbent le marché, selon lui.

Pour Mohab Kamel, la question essentielle est de conserver sa flexibilité, sa capacité d'adaptation face aux régulations et ce, indifféremment de la taille du négociant en matières premières. Dans la gestion du risque, la régulation peut devenir un outil. Il est parfois complexe de saisir l'opportunité, mais les traders n'ont pas d'autre choix que de vivre avec.

Double imposition

Olivier Straub a expliqué les conséquences du modèle de convention de double imposition, tel que défini par l'ONU et l'OCDE. Et notamment l'impact de l'article 5 sur l'organisation d'une multinationale. En substance, l'ONU et l'OCDE ont considérablement élargi la notion d'agent dépendant. De ce fait, une partie du profit d'une multinationale pourra être taxée dans le pays de l'agent si la multinationale n'arrive pas à établir que cet agent est

réellement indépendant. Dans le cas d'un agent dépendant, alors le pays en question peut taxer les profits réalisés sur son territoire. Si ce dernier a signé avec la Suisse un accord de double imposition, alors la multinationale suisse ne sera pas taxée deux fois, mais il est fréquent que le niveau de taxation soit nettement supérieur à celui pratiqué par la Suisse. Un cas à prendre aussi en compte est celui des pays, qui n'ont pas signé de convention avec la Suisse. Dans ce cas, l'entreprise peut subir une double imposition. Néanmoins, la Suisse, figure parmi les pays qui ont signé le plus grand nombre de conventions de double imposition, à l'instar du Royaume-Uni et de la France. Olivier Straub a également souligné que des débats sont actuellement en cours au sein des instances européennes pour la mise en place d'un rapport CBCR (Country by country report) accessible au public.

En conclusion, il estime que le rôle de spécialiste de taxes au sein d'une entreprise revêt une importance croissante et ne se limitera pas dans le futur à cette seule fonction de compliance, mais aussi d'anticipation des changements. «Il vaut mieux être acteur du changement que spectateur.» ■

Contexte ardu pour Burckhardt Compression

RÉSULTATS. Les chiffres semestriels s'avèrent contrastés. Le marché des compresseurs est soumis à une forte agressivité de concurrents comme GE Nuovo Pignone.

Burckhardt Compression (BC) a comme prévu connu un premier semestre mitigé (avril-septembre 2017), tout en pouvant confirmer ses prévisions pour l'année fiscale entière 2017 (ce qui sous-entend un meilleur second semestre). Cependant, les prévisions des analystes semblent avoir été manquées, ce qui s'est traduit mardi par une baisse d'environ 4,5% de l'action BC. En pourcentage des actions émises, BC était à fin octobre un des groupes les plus soumis à de la vente à découvert (short selling), derrière Meyer Burger mais devant Arysza et Kudelski en particulier, selon Markit et Finanz und Wirtschaft.

Les principaux marchés de BC vont demeurer sans doute très ardu pour le fabricant de compresseurs alternatifs notamment pour les gaz industriels et la pétrochimie durant tout l'exercice actuel, particulièrement dans le segment du transport et du stockage de gaz naturel liquéfié pour les compresseurs maritimes qui reste soumis à des surcapacités maintenant ce marché à un bas niveau et comprimant les prix. En revanche, la division des services (Division Services), qui procure une renta-



MARCEL PAWLICEK. La marge d'exploitation EBIT sera sans doute plus élevée en 2018.

bilité supérieurement élevée, va continuer à évoluer positivement. Une reprise des affaires des systèmes de compression n'aura lieu au plus tôt que lors de l'année fiscale 2018, d'après Marcel Pawlicek, CEO du groupe basé à Winterthur.

BC prévoit un chiffre d'affaires pour l'année fiscale 2017 au niveau de l'année précédente et une marge opérationnelle entre 6% et 9%. BC table sur une marge EBIT plus élevée en 2018. Les segments de marché de BC recouvrent toute la chaîne du pétrole et gaz, allant de l'extraction au raffinage, aux gaz industriels ainsi qu'à l'industrie pétrochimique/chimique, en passant par le transport et le stockage de gaz.

Les concurrents de BC avec leurs produits se diversifient aussi dans d'autres segments de marché afin de mieux utiliser leurs usines. Les principaux concurrents de BC sont GE Nuovo Pignone et Dresser-Rand qui appartient à Siemens. Un avantage à long terme pour BC est d'être indépendant, davantage entrepreneurial et focalisé.

Les entrées de commandes de BC ont légèrement baissé au premier semestre (-4,5% à 212,6 millions de francs), en raison du recul de celles de systèmes de compression (Systems Division), ce que reflète d'ailleurs la marge brute (5,9% contre 9,4% un an auparavant); cette contraction provient d'un mix produits défavorable, de l'achèvement de plusieurs produits stratégiques à marges très basses et d'une sous utilisation de la capacité de production. La marge brute de la division des services, bien que confortable, a aussi baissé à 46,2% (53,0% en 2016), à cause du mix produits changé.

Le bénéfice opérationnel (EBIT) a reculé de 20,3% à 12,8 millions pour un chiffre d'affaires en hausse de 6,5% à 287,0 millions de francs suivant Swiss GAAP

FER, les normes comptables appliquées désormais par BC. La division des systèmes a accusé une perte opérationnelle de 7,4 millions et celle des services, un EBIT de 22,3 millions (soit une marge de 23,7%).

Intégration des acquisitions

L'intégration de Shenyang Yuanda Compressor se trouve en bonne voie et sera achevée d'ici 2017. La collaboration technique avec Arkos Field Services, l'entreprise américaine dont BC dé-

tient une participation minoritaire, progresse comme prévu. BC a d'ailleurs étendu son empreinte dans les services (stables et générant du cash-flow libre) avec l'acquisition en juin 2017 de la firme canadienne CSM Compressor Supply & Machine Work Ltd et l'établissement d'un nouveau partenariat avec Kompressorteknik ML AB en Suède. A fin septembre 2017, BC affichait une position financière nette en recul de 8,3 millions de francs et un taux d'autofinancement

(equity ratio) de 41,3%. Malgré une année plus difficile, BC continue à générer du free cash flow (environ 20 millions de francs au premier semestre, contre près de 22 millions l'an dernier). Il poursuit l'optimisation de ses coûts. Sa valeur boursière dépasse un peu plus de 960 millions de francs, ce qui paraît raisonnable si l'on prend en compte le bas du cycle actuel et le potentiel de croissance à long terme des marchés sur lesquels opère BC. ■

La remontée du cours du pétrole est fragile

Le seul secteur où Burckhardt Compression a été affecté négativement par les bas prix du pétrole est le segment du pétrole et gaz en amont (Upstream Oil & Gas). Or, le déséquilibre entre l'offre et la demande de pétrole s'est réduit ces derniers mois et le Brent s'est apprécié au-delà de 60 dollars le baril. Les marchés devraient cependant rester volatils compte tenu des incertitudes sur l'évolution de l'offre alors que les stocks quoiqu'en baisse demeurent élevés, selon le groupe Total. La purge saoudienne constitue justement une incertitude qui s'est d'ailleurs traduite par des prises de bénéfices hier après la hausse du cours du pétrole vendredi dernier quand le décompte des puits actifs aux Etats-Unis par l'entreprise Baker Hughes a fait état d'une baisse inattendue de huit puits.

Les cours ont continué à monter à la suite des tensions en Arabie saoudite, pour atteindre le point le plus haut depuis 2015. L'Arabie saoudite est le premier exportateur mondial et figure de proue de l'accord de réduction des extractions qui lie l'OPEP à d'autres producteurs, dont la Russie, pour diminuer l'offre mondiale et faire remonter les prix. Toute instabilité en Arabie saoudite menace donc de perturber le marché mondial du pétrole. Quoi qu'il en soit, personne ne possède de boule de cristal pour prédire les tendances futures du prix du pétrole. En fait, la remontée actuelle du cours du pétrole semble non seulement une bonne nouvelle pour les grandes compagnies pétrolières («majors») mais aussi en particulier pour une entreprise comme Burckhardt Compression. – (PR)