

UBS: retour en force dans les commodities

Un peu plus d'une année après avoir cédé plusieurs de ses activités dans les commodities à Barclays, UBS veut revenir en force sur ce marché. La banque prévoit de doubler ses effectifs dédiés. L'extension de l'équipe actuelle (environ 40 collaborateurs) prendra place dans les dix-huit à vingt prochains mois, a détaillé UBS hier. Dans le cadre de ce programme de redimensionnement, le groupe bancaire a déjà recruté Dylan Morgan, ancien de Goldman Sachs, pour diriger l'équipe spécialisée dans les métaux industriels. Il a aussi fait venir Tahar Quertani (ex-Tudor Investment) pour s'occuper de segment agricole. UBS a encore précisé qu'elle

réactivera également le négocié de pétrole et de gaz pour les clients ainsi que les dérivés energy. Elle continuera d'opérer un commodity index et une activité dans les métaux précieux. « Oswald Gröbel n'est pas effrayé par un retour dans un domaine qui avait été présage abandonné », commentait un analyste hier. Il veut simplement faire tout ce qui est possible pour porter les affaires à des niveaux élevés de rentabilité. » Jean Bourrier, responsable global pour les commodities au sein de la banque, a indiqué au *Financial Times* que l'UBS ferait de l'agriculture sa priorité. « Nous voulons devenir un leader de ce secteur », explique-t-il au quotidien. (SP)

BÂLOISE: séparation des sociétés de Deutscher Ring

La Bâloise et le groupe allemand Signal Iduna peuvent entamer la séparation des sociétés de Deutscher Ring (DR). Hier, un accord portant sur la séparation a été signé avec les représentants du personnel de Deutscher Ring. L'accord entre DR Lehen/Sach (assurance non-vie, qui appartient à la Bâloise), DR Kranken, (assurance maladie, qui appartient à Signal Iduna) et le conseil de l'entreprise porte sur la procédure à suivre pour les collaborateurs qui ont un contrat de travail à la fois avec DR Lehen/Sach et DR Kranken. Par ailleurs, une protection élargie contre les licenciements économiques a été accordée, jusqu'au 31 décembre 2013 aux collaborateurs d'Hamبورگ et de Cologne. Une garantie pour ces sites a également été accordée jusqu'à fin 2015. It-on. Avec cet accord, nous avons franchi une nouvelle étape qui a pour but de créer en Allemagne une plate-forme de croissance plus efficiente et de réaliser des synergies, a indiqué Martin Strobel, CEO de Bâloise, cité dans le communiqué. « Nos données déjà publiées portant sur le Business Case restent valables ». Le management de Bâloise avait déclaré auparavant attendre de ce nouvel accord des synergies annuelles d'un montant de 20 à 25 millions d'euros. La séparation complète est prévue pour fin 2012 ou début 2013. Début juin 2010, La Bâloise et Signal Iduna avaient conclu un contrat de séparation portant sur les sociétés de DR. Le contrat portait sur le règlement concernant les collaborateurs, le partage de la distribution, les participations, le partage des coûts de séparation et l'utilisation future de la marque «Deutscher Ring».

EMPLOI — infopub@agefi.com



BBGI Group est une des rares sociétés de gestion de fortune indépendante à Genève directement soumise à l'autorité de la FINMA. Nous recherchons actuellement à renforcer nos équipes existantes pour faire face à la forte croissance de nos quatre pôles de compétences:

- Gestion institutionnelle
- Gestion privée
- Conseil en investissement
- Gestion de fonds de placement

Nous offrons aujourd'hui l'opportunité à des professionnels de la gestion de fortune privée (Europe, Amérique latine, Moyen-Orient, Asie...) de se libérer de conflits d'intérêts devenus plus pesants en leur permettant de servir les intérêts de leur clientèle avant tout. Nous recherchons plusieurs:

GESTIONNAIRES DE FORTUNE SENIORS

désireux de donner un nouvel élan à leur carrière dans un environnement motivant et valorisant. Vous disposerez de conditions optimales pour atteindre vos objectifs personnels et pourrez compter notamment sur les avantages suivants:

- Excellentes performances de gestion historiques
- Rigueur et transparence héritées de notre expérience institutionnelle
- Approche de gestion orientée sur la maîtrise des risques
- Gamme unique de services/produits financiers/bancaires
- Equipe de recherche/analyse interne de qualité
- Choix des meilleures banques dépositaires en Suisse et à l'étranger
- Remunération liée aux compétences
- Indépendance et éthique

Si vous vous identifiez à ce profil, vous pouvez compléter sur une absolue discrétion et prendre contact par email à l'adresse suivante: info@bbgi.ch

BBGI Group — Rue Sigismond Thalberg n° 2 — Case postale 1235 — 1201 Genève 1
Tél. 022 595 96 11 — Fax 022 595 96 12

Le bilan après trente mois

ARES LIFE SCIENCES. Le fonds d'investissement de la famille Bertarelli a déjà pris une part majoritaire dans cinq sociétés actives dans le domaine des sciences de la vie.



JACQUES THEURILLAT. «Nous n'avons aucun horizon de sortie. Contrairement à la pratique habituelle.»

C'est inexact sur plusieurs points. D'abord parce que nous n'investissons pas uniquement dans les sociétés privées, j'en veux pour preuve nos participations dans Santhera et Stallergènes. Ensuite parce que, contrairement à la pratique habituelle dans cette industrie, nous n'avons pas d'horizon de sortie et investissons à long terme. A ma connaissance, Ares est une entité d'investissements unique dans le domaine des sciences de la vie.

La famille Bertarelli vous fixe tout de même des objectifs de retours sur investissements?

Bien entendu! Ares a des objectifs de rentabilité, même s'ils ne sont pas chiffrés. Ni en quantité, ni en temps.

Comment l'actionnariat familial influe-t-il sur la stratégie d'investissement?

Sur la base d'une stratégie d'investissement, l'équipe de direction d'Ares apporte généralement ses idées ou propositions au board de Kedge Capital (*la société d'investissements familiale actionnaire de Ares, nldr*) qui, lui, décide. Ce dernier comprend plusieurs membres de la famille, dont Ernesto Bertarelli, qui en est le président. Il est à ce titre important de souligner qu'il n'a pas de rôle actif dans la gestion d'Ares, contrairement à ce qui est parfois suggéré.

Quels sont vos critères de sélection?

Nous avons commencé par définir quatre segments d'activité dans la santé. A savoir, la biotech et le

les sociétés dans lesquelles vous investissez?

Généralement, nous plaçons des membres de notre équipe au conseil d'administration. Il faut souligner qu'à l'exception de l'un d'entre eux, nous bénéficions d'une solide expérience dans l'opérationnel plutôt que dans la gestion financière. C'est une vraie volonté stratégique.

Ares est-il prioritairement focalisé sur la croissance de ces sociétés ou sur leur rentabilité?

Le premier objectif est de jauger de la qualité de l'équipe managériale en place. Puis, il s'agit d'abord d'évaluer le positionnement stratégique de la société et de ses produits et, ensuite, de définir comment Ares peut l'assister dans son développement. On peut enfin se concentrer sur des questions de coûts, ou de rentabilité.

Envisagez-vous d'éventuelles synergies ou rapprochements entre les différentes sociétés?

A priori non. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, les visions sont très différentes selon que l'on se trouve dans l'imagerie médicale ou le diagnostic, par exemple. Nous jouons plutôt sur «l'effet de portefeuille».

Prévoyez-vous prochainement d'autres investissements?

Autant nous n'avons pas d'horizon de sortie, autant nous n'avons aucune pression de ce côté-ci non plus. C'est-à-dire aucune obligation d'investir à un rythme bien précis.

Vous avez déjà des contacts avec d'autres sociétés?

Oui...

INTERVIEW:
SERVAN PECA

A l'aise avec l'actionnariat minoritaire

Vous avez dépensé plus de 350 millions d'euros pour acquérir 46% de Stallergènes. C'est une somme importante...

Au prix de 59 euros par action, nous avons estimé que c'était le juste prix, étant donné l'évolution boursière de ces douze derniers mois et tenant compte des perspectives et des défis que présentent les activités de cette société.

Comment se sont déroulées les négociations avec Wendel, l'ancien actionnaire de référence?

Disons qu'elles ont été rapides mais intenses...

Qu'est ce qui vous a séduit dans Stallergènes?

Nous avons premièrement été convaincus par la vision à long terme de l'équipe de direction. L'entreprise est en outre bien positionnée dans le marché des allergies qui, non seulement affiche une belle croissance mais en plus, n'est pas occupé par les grands groupes pharmaceutiques. Sans oublier bien sûr leur technologie innovante (*un traitement sous forme de pastilles sublinguales, nldr*).

Ares Life Sciences n'arrive-t-elle pas trop tard dans la phase de développement de Stallergènes?

Stallergènes a certes déjà développé un produit, mais dont il n'a tout simplement pas l'autorisation de commercialisation pour l'Allemagne. Les étapes de développement restent donc nombreuses, notamment en ce qui concerne la commercialisation sur d'autres marchés. Nous sommes par exemple en train d'étudier la meilleure façon de procéder pour le lancement du comprimé Oralair aux Etats-Unis. Faut-il trouver un partenaire, former un joint-venture, etc...?

Quelles sont les perspectives en termes de profits?

L'entreprise conçoit pour l'instant un comprimé ef-

ficace contre un seul type d'allergies. Mais son programme de développement prévoit, à terme, la commercialisation de quatre autres types de comprimés, pour quatre autres sortes d'allergies.

Quels enjeux revêt l'OPA obligatoire sur le reste des actions qui débute en janvier prochain?

Elle offre l'opportunité aux autres actionnaires d'apporter, s'ils le souhaitent, leurs actions au même prix que celui que nous avons payé. Comme déjà dit, nous pensons que le prix de 59 euros est justifié. Ares n'a pas l'intention d'augmenter son offre, dans la mesure où nous sommes satisfaits de notre niveau de participation dans la société.

Vous n'aspirez pas à détenir une plus grande part du capital?

Nous n'abord que cette part de 46% représente déjà la participation la plus importante parmi nos investissements. L'essentiel pour Ares est de détenir un pouvoir décisionnel dans les sociétés. Afin de pouvoir réorienter la stratégie avec une certaine réactivité, si nécessaire. Avec notre niveau de participation actuelle, c'est évidemment déjà le cas. D'autant que l'actionnariat minoritaire de Stallergènes est très fragmenté.

Vous imaginez donc évoluer avec un plus ou moins grand nombre d'actionnaires minoritaires?

C'est tout à fait concevable. Nous y sommes d'ailleurs habitués. C'était déjà largement le cas lorsque nous avons listé Seroon en Suisse (en 1987), à New York (en 2000) et au sein d'une filiale du groupe qui était également cotée aux Etats-Unis.

Concrètement, comment agira Ares dans le décennal de la société?

Wendel avait placé quatre personnes au sein du board, nous prenons donc ces quatre mêmes places. (SP)