

## Nestlé devrait emporter la division OTC de Merck

**SANTÉ.** La multinationale offrira plus de 4 milliards pour acquérir le secteur des médicaments sans ordonnance.

Dans la lutte pour le rachat prévu de la division des médicaments sans ordonnance (OTC) de Merck, Nestlé tiendrait la corde, selon des insiders. Le géant de Vevey a déposé l'offre la plus élevée pour cette division, a rapporté hier l'agence Bloomberg, s'appuyant sur des sources proches du dossier. Des porte-parole des entreprises ont refusé de commenter l'information.

Selon Bloomberg, Nestlé offre 4,2 milliards d'euros pour la division OTC de Merck. Celle-ci comprend notamment le médicament Femibion destiné aux femmes désirant tomber enceintes. A l'automne passé, Merck KGaA a annoncé qu'il mettait sa division OTC à disposition. Selon les personnes citées par l'agence, le groupe allemand entend prendre une décision durant le 1<sup>er</sup> trimestre.

A part Nestlé, le groupe pharma Mylan et le groupe de biens de consommation britannique Reckitt Benckiser sont dans la course. Bain et Cinven se seraient en revanche retirés du processus de vente. — (awp)

## Ferrero va conclure avec Nestlé

Et décrocher ainsi les activités US de confiserie du groupe basé à Vevey.

La marmite des rumeurs autour de la décision de Nestlé de se séparer de ses activités de confiserie aux Etats-Unis continue de frémir. Selon une dépêche de Bloomberg de hier soir, l'italien Ferrero serait sur le point d'emporter le morceau pour ces activités dont le volume est chiffré à 2,8 milliards de dollars. L'agence cite une personne proche du dossier. Un accord pourrait être signé dimanche. Lundi, le *Financial Times* avait lui aussi affirmé que Ferrero avait les meilleures chances de décrocher ces affaires, en raison de son intérêt croissant pour le marché américain.

Selon d'autres articles de presse préalable, le fabricant américain de chocolat Hershey est lui aussi sur les rangs, ainsi que le fonds de Private Equity Rhône Capital. En décembre dernier, on a appris que Nestlé souhaite se séparer des affaires mentionnées d'ici fin mars prochain. La transaction devrait être finalisée dans le courant du 1<sup>er</sup> trimestre 2018, avait précisé un porte-parole du géant de Vevey. Les analystes estiment que la valeur des affaires en question devrait atteindre jusqu'à 2,5 milliards de dollars. Les affaires de confiserie américaines de Nestlé comprennent principalement des marques locales de chocolats et de douceurs. — (awp)

# Swissborg a récolté l'équivalent de 50 millions en cryptomonnaies

**ICO.** La fintech lausannoise a atteint son objectif. Elle va pouvoir lancer son premier produit, un fonds d'investissement en e-devises pour les banques.

LEILA UEBERSCHLAG

La fintech lausannoise SwissBorg a bouclé sa première ICO hier. La collecte par vente de jetons (tokens) sur la blockchain Ethereum (dont la technologie est utilisée par la majorité des ICOs) avait débuté mi-décembre. En l'espace d'un mois, SwissBorg a atteint son objectif et levé l'équivalent en cryptomonnaies (bitcoins, ethers et litecoins) de 50 millions de francs. Créée début 2017, la jeune start-up – qui vise à devenir la première plateforme de wealth management sur la blockchain – est actuellement hébergée à l'espace de coworking Gotham.

### Plus de 20.000 personnes ont participé à l'ICO

«Plus de 20.000 personnes, provenant de 75 pays différents, ont participé», se réjouit Anthony Lesoismier, cofondateur et CSO. «Cela nous a permis de voir ce que notre couverture représentait sur le plan international. Quand vous effectuez une ICO, vous avez accès à toutes les régions du monde, à l'exception des États-Unis et de quelques autres juridictions plus restrictives». Depuis mi-décembre les 14 collabora-

teurs de la team SwissBorg ont consacré tous leurs efforts à la réussite de l'opération. «C'est un challenge technique de récolter autant de fonds en cryptomonnaies», confie Anthony Lesoismier. La baisse du bitcoin face au dollar n'inquiète pas le CSO, «cela reste dans un spectre de volatilité qui est habituel», assure-t-il. Les jetons acquis durant l'ICO permettront à leurs détenteurs de choisir la direction dans laquelle le réseau sera développé, via un système de référendum notamment. «Pour chaque décision, la communauté est consultée», précise-t-il. «Les jetons seront également listés sur deux plateformes de négociations dès le mois prochain et nous discutons actuellement avec une grosse plateforme d'échange asiatique afin d'intégrer le jeton SwissBorg sur cette dernière.»

Une part importante du montant collecté provient d'accords de prévente avec des investisseurs stratégiques. «Un de nos investisseurs principaux est la banque privée Warwyck, qui est basée à l'île Maurice», précise le CSO. «Il y a un vrai intérêt de leur part à ce que nous développons des solutions pour leurs clients.» Les caisses remplies d'e-monnaies, la



**SWISSBORG.** Les jetons acquis durant l'ICO permettront à leurs détenteurs d'influencer le développement du réseau.

fintech espère désormais réaliser les objectifs qu'elle s'est fixés. «Nous allons commencer par nous installer à Genève, dès le premier trimestre 2018. C'est une place financière connue et reconnue», ajoute Anthony Lesoismier. «Le fait que nous soyons basés en Suisse est un gage de crédibilité et cela a participé à notre succès lors de l'ICO. Le pays demeure une référence mondiale dans la gestion de fortune et de la finance.» SwissBorg est égale-

ment présente au Japon, avec deux collaborateurs. «Une part importante de nos souscripteurs viennent du pays du Soleil Levant. Le Japon est en avance. C'est l'équivalent pour l'Asie de ce que représente la Suisse pour l'Europe dans le développement de la blockchain.» Le premier produit que SwissBorg va lancer est le «Crypto Fund», le mois prochain. «Les banquiers comprennent l'intérêt de diversifier leurs portefeuilles en incluant des

cryptodevises dedans. Ils n'ont cependant par l'architecture technique pour le faire. L'idée est donc de proposer un système de plug-in qui leur permettra d'inclure des cryptomonnaies dans leurs compte-titres.» Alors qu'une majorité des fonds en «tokens» se concentrent uniquement sur des stratégies dites «long only» ou sur les principales cryptodevises (ce qui présente un niveau de risque élevé en cas de chute du marché des cryptomonnaies), le «CryptoFund» vise à être matériellement couvert la plupart du temps pour limiter les risques de baisse des marchés.

### Collaboration avec les autorités de régulation

Le but de la start-up est de démocratiser les cryptodevises. «Nous allons collaborer avec les acteurs financiers, en Suisse et à l'étranger, mais également avec les régulateurs», annonce Anthony Lesoismier. Selon lui, il y a une «vraie volonté de comprendre, et non pas de réprimer, pour faire évoluer les choses dans le bon sens, à l'instar de l'AMF, en France, qui a récemment ouvert une consultation afin de récolter des propositions quant à la régulation des ICO.»■

# Gübelin lance une blockchain pour les pierres précieuses

**JOAILLERIE.** La maison lucernoise s'est associée à l'entreprise britannique Everledger pour développer cette technologie.

MATTEO IANNI

Les diamants représentent la beauté, le luxe et la brillance ultime, même si son industrie est entachée de zones d'ombre. On peut citer par exemple ces entreprises sans scrupules qui exploitent ce qu'on appelle les «diamants du sang». Extraits de mines localisées dans des zones où la guerre fait rage, ces diamants sont vendus en toute illégalité et en toute clandestinité. Sans parler des faussaires qui inondent le marché de contrefaçons. C'est un véritable défi pour les maisons joaillères d'assurer aux clients qu'ils achètent une pierre qui a été extraite dans des conditions éthiques.

### Acheter éthique

C'est ce challenge que veut relever la maison familiale Gübelin avec son initiative Provenance Proof, pour prouver la provenance des pierres précieuses colorées. À cet effet, les laboratoires de Gübelin ont lancé un projet majeur visant à établir une chaîne de blocs pour les pierres précieuses colorées. Le projet vise à fournir un registre numérique décentralisé qui suit les pierres précieuses tout au cours de leur parcours tout au long de la chaîne d'approvisionnement, de la mine



**RAPHAEL GÜBELIN.** Il est le président de la maison Gübelin et directeur de l'entreprise depuis 2011.

au consommateur final. Pour concevoir et construire cette technologie, les laboratoires de la firme se sont associés à l'entreprise londonienne Everledger. «Nous avons approché Everledger car c'est tout simplement le meilleur partenaire pour construire la technologie chaîne de blocs pour des biens physiques de grande valeur, explique Daniel Nyfeler, directeur de Gübelin Gem Lab. Everledger apporte une expérience pertinente des diamants dans ce partenariat, qui sera également utile pour ce pro-

jet.» Everledger utilise en effet plus de 40 caractéristiques, y compris la couleur et la clarté, pour créer l'identité d'un diamant. Enchâssé dans la blockchain, cette information devient un certificat relatant la propriété du diamant, de la mine au bijou final. «Nous construisons une chaîne de blocs qui est ouverte à tous les participants de l'industrie qui sont prêts à fournir des données. Cela comprend les sociétés minières, les entreprises de découpe, les grossistes, les détaillants, les marques de bijoux, les

autres laboratoires, les compagnies logistiques / transport, les gouvernements, les associations commerciales, etc.»

### Une arme en plus pour la transparence

Dans cette lutte pour prouver la provenance des pierres précieuses colorées, Gübelin a présenté l'an dernier sa technologie «Emerald Paternity Test». Celle-ci consiste à utiliser des nanoparticules à base d'ADN qui sont appliquées directement sur les cristaux d'émeraude bruts sortis d'une mine. Elles peuvent être prélevées et décodées à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement. «Nous pensons que la combinaison du ledger numérique (blockchain) et d'un traceur physique invisible (les nanotags) est un ensemble très puissant qui fournit un nouveau niveau de transparence. Ces technologies offrent à toutes les parties concernées, tout au long de la chaîne d'approvisionnement, une attestation de l'origine précise des émeraudes. Ceci permet d'atteindre un nouveau niveau inégalé de transparence dans le commerce des gemmes.» L'entreprise lucernoise va poursuivre en 2018 ce combat en développant et commercialisant d'autres technologies dans le cadre de l'initiative Provenance Proof. ■

## PHARMA

### Roche lance son offre de reprise pour Ignyta

Le laboratoire Roche a lancé hier son offre de reprise pour les actions ordinaires de la société américaine Ignyta, à un prix de 27 dollars par titre réglé en numéraire. Cette acquisition, d'un montant total de 1,7 milliard de dollars, avait été annoncée à fin décembre. Elle doit permettre à Roche d'étendre le portefeuille en oncologie notamment à l'international.

### Accord de recherche entre Genentech et Syndax

La filiale américaine de Roche, Genentech a conclu avec Syndax Pharmaceuticals un accord de collaboration prévoyant une étude de phase Ib/II sur une combinaison du Tecentriq (atezolizumab) et de l'entinostat sur des patientes atteintes de cancer du sein HR+/HER2, métastatique. — (awp)

### Feu vert pour Basilea et Pfizer

Basilea Pharmaceutica a obtenu les autorisations nécessaires à la concrétisation de l'extension d'un accord de licence avec Pfizer sur l'antifongique Cresemba (isavuconazole) à la Chine, Hong Kong et Macao, ainsi qu'à seize autres pays de la région Asie-Pacifique. La société rhénane pourra compter sur un versement initial de 3 millions de dollars, auxquels pourront s'ajouter jusqu'à 223 millions supplémentaires en paiements d'étape. Des commissions de l'ordre de 5% sur les ventes sont aussi prévues. — (awp)