

# Boa cesse ses activités sur son site lucernois

**INDUSTRIE.** *La mesure va entraîner la perte de 146 emplois.*

Le groupe industriel allemand Boa, actif dans les éléments métalliques, cessera définitivement la production sur son site lucernois de Rothenburg (LU) au printemps prochain. La mesure entraîne la perte de 146 emplois, sur la base d'une décision de principe annoncée à fin septembre.

Le nombre précis d'emplois supprimés est tombé au terme de la procédure de consultation usuelle, a indiqué hier la direction de l'entreprise dans un communiqué. Il y a un mois, Boa avait articulé un effectif de 155 personnes touchées par l'abandon de la production à Rothenburg.

Il restera par la suite 18 emplois dans la localité lucernoise, actifs dans la vente et la distribution ainsi que dans un laboratoire de matériaux. La production de tuyaux cessera pour sa part à fin

décembre pour être délocalisée dans le nord de la France, où les coûts sont plus avantageux.

La fabrication de compensateurs et de cylindres partira à compter de la fin avril 2014 vers le siège de Stutensee, dans le Bade-Wurtemberg, et vers l'Europe de l'Est. La proposition de la commission du personnel de créer un centre de compétences pour les éléments flexibles n'a pas retenu l'attention de la direction. Boa prévoit un plan social pour les travailleurs devant perdre leur emploi. Les collaborateurs les plus âgés et les plus fidèles à l'entreprise seront soutenus dans la recherche d'un nouveau poste. — (ats)

**IL RESTERA 18 EMPLOIS DANS LA LOCALITÉ LUCERNOISE. ACTIFS DANS LA VENTE ET LA DISTRIBUTION AINSI QUE DANS UN LABORATOIRE DE MATÉRIAUX.**

## OC OERLIKON: ouverture d'une filiale à Bangalore

Leybold Vacuum, division du groupe industriel OC Oerlikon, a ouvert une filiale principale dans la ville indienne de Bangalore. La filiale s'est agrandie et doit devenir la plateforme internationale de distribution et services pour les applications vacuum de haute qualité, a-t-on appris hier. «Nous continuons à investir dans les pays émergents, comme le démontrent les récentes ouvertures d'établissements au Brésil et désormais en Inde», a déclaré Martin Füllenbach, directeur général (CEO) d'Oerlikon Leybold Vacuum. Avec la nouvelle filiale, l'entreprise veut s'assurer la proximité de ses clients en Inde. Le centre existant de distribution et services dans la ville indienne de Pune restera à disposition des clients. Sur le marché indien, la division du groupe est déjà représentée depuis 2005 par des agents et depuis 2006 par sa propre filiale. A partir de 2007, des prestations de service taillées sur mesure sont servies. Depuis environ un an, une construction d'équipements locaux ainsi que des applications vacuum complexes sont offertes par le biais de la division «Solutions». Leybold Vacuum contribue à raison de 14% au chiffre d'affaires total du groupe. La division réalise près de 40% du chiffre d'affaires en Asie, comparé à 42% pour le groupe entier.

**BIOSAFE: nouveau système de traitement des cellules**  
Biosafe a lancé un nouveau système de traitement des cellules. Ce nouveau dispositif entièrement automatisé a été présenté la semaine dernière lors du Congrès mondial sur le sang de cordon et les thérapies innovantes de la drépanocytose, à Monaco, indique Biosafe hier. Le nouveau dispositif Smart-Max est utilisé dans plusieurs domaines d'application du traitement des cellules, notamment le mélange, la réfrigération, la décongélation, la dilution, l'incubation et la digestion des cellules, précise Biosafe. Il est équipé d'une interface tactile «conviviale» pouvant traiter des poches de diverses dimensions. Utilisé conjointement avec le système de cytophérèse Sepax, également produit par Biosafe, le Smart-Max permettra des gains de productivité supplémentaires dans la préparation des produits cellulaires, note également la société vaudoise, sans plus de précisions. Biosafe est spécialisée dans le design, la fabrication et le marketing de systèmes automatiques de traitement des cellules.

## APR: homologation du Nexodyn en Europe

Applied Pharma Research (APR) a obtenu l'homologation par la Commission européenne du médicament Nexodyn, destiné au traitement de lésions aiguës et chroniques, des brûlures et des ulcères au stade avancé, y compris les ulcères veineux, des escarres et des ulcères du pied diabétique. Le médicament se caractérise par des propriétés acides et super-oxydantes, a indiqué la société pharmaceutique hier. Nexodyn a été développé à partir de la technologie TEHCLIO propre à l'entreprise. «APR est axée sur le développement innovant de produits prenant en charge des besoins médicaux non satisfaits et bien définis dans différents domaines thérapeutiques», a déclaré Paolo Galfetti, directeur général d'APR. Avec l'approbation de Nexodyn, APR dit enrichir son portefeuille de produits et conforter son expansion dans le domaine thérapeutique de la prise en charge des lésions aiguës et chroniques. APR vise également une homologation de Nexodyn aux Etats-Unis et dans d'autres pays «cibles».

## INTERROUTE: positionnement vers les start-up

Interoute, opérateur propriétaire de la plus grande plateforme de services cloud d'Europe, annonce une offre packagée, Jump StartUp, offrant jusqu'à un an de gratuité d'accès à son Virtual Data Centre (VDC), service d'hébergement cloud à la demande et flexible, pour les développeurs et les start-up.

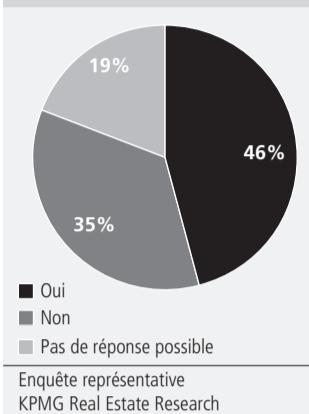
# Les progrès de la demande pour le segment hospitalier

**IMMOBILIER.** *L'évolution du secteur de la santé contribue à réduire le risque selon le cabinet KPMG.*

**PIOTR KACZOR**

L'introduction en 2012 du nouveau mode de financement hospitalier DRG (Diagnosis Related Group) a eu pour effet d'élargir la marge de manœuvre entrepreneuriale des établissements et de renforcer la concurrence entre les hôpitaux en Suisse. Dans le cadre du passage d'un mode de financement par objet à un mode de financement par prestations au patient, avec des forfaits par cas en fonction notamment des diagnostics. Selon un système qui vise à homogénéiser la transparence des coûts et à favoriser une plus grande efficacité. Or même si, selon les premières expériences, le changement de système suscite encore des questions, le cabinet KPMG fait état d'une conséquence non négligeable: un regain d'intérêt des investisseurs pour les biens immobiliers dans le secteur de la santé, selon le dernier numéro de Swiss Real SnapShot. Certes la majorité des investisseurs restent concentrés sur les biens immobiliers traditionnels, soit les segments du logement, des bureaux et des surfaces de ventes. Et la faible part que représente encore l'immobilier spécialisé, hospitalier en particulier, s'explique selon les auteurs de l'étude par le manque de connaissances des investisseurs, la complexité des ré-

**L'IMMOBILIER HOSPITALIER COMME PLACEMENT?**



glementations, les risques de concentration ainsi que par les possibilités limitées de réaffectation. Si un locataire est amené à cesser ses activités, les possibilités de réaffectation de l'immeuble dédié à la santé sont limitées, ce qui tend à accroître le risque de liquidité de telles propriétés. Il n'en reste pas moins qu'en raison de l'évolution démographique et du vieillissement de la société qui en découle, la demande pour les prestations hospitalières et de santé en général est en croissance. Une demande qui se trouve stimulée si l'objet figure sur une liste cantonale d'hôpitaux qui donne lieu à une position de monopole régional partiel de l'exploitant et contribue ainsi à réduire le risque de défaillance d'un exploitant ou

locataire selon KPMG. Le cabinet estime par conséquent que cette lente ouverture du marché et ses bonnes perspectives de croissance recèlent des opportunités d'investissements. D'ailleurs, sur la base de l'enquête réalisée pour l'indice KPMG Swiss Real Estate Sentiment, près de la moitié des sondés estiment pouvoir envisager un investissement dans l'immobilier spécialisé. En privilégiant les investissements directs en tant que propriétaire (26%) ou les investissements indirects par des fonds à thèmes. Des solutions LPP entrent aussi en ligne de compte pour 17% des sondés selon KPMG.

Le chapitre consacré à l'immobilier commercial par le dernier numéro de Swiss Real SnapShot de KPMG fait en revanche état d'attentes de prix négatifs des investisseurs sondés dans le segment des surfaces dédiées au commerce de détail. Certes les loyers devraient se stabiliser à des niveaux élevés sur les sites les plus recherchés par les enseignes du luxe et de la mode, soit à la Rue du Rhône à Genève ou à la Bahnhofstrasse à Zurich. Mais comme l'an dernier, les affaires du commerce de détail en Suisse peinent à se soustraire à la stagnation malgré l'augmentation des revenus réels, du sentiment de la consommation et de l'impact positif de la croissance

de la population. Ce qui s'explique notamment par un renchérissement négatif et par le tourisme d'achat dans les zones frontalières. Sur le moyen terme, aucun changement majeur des loyers pour les surfaces de ventes n'est attendu. En principe, les zones périphériques tendent à voir leur attrait diminuer, notamment en raison de la croissance du secteur de la vente en ligne. Une évolution qui se reflète aussi dans les résultats de l'enquête réalisée par KPMG. Le cabinet souligne que certes comme l'ensemble du commerce de détail, la boutique en ligne du groupe Migros (LeShop.ch) n'a pas enregistré non plus l'an dernier d'augmentation du chiffre d'affaires. Il n'en reste pas moins que son pendant chez Coop (coop@home) et l'ensemble du commerce en ligne ont enregistré une solide croissance. Alors que parallèlement, le cloisonnement entre négoce en ligne et stationnaire tend à se résorber. De plus en plus de distributeurs initialement purement stationnaires ont en effet mis en place des canaux de distribution virtuels. Même si des mouvements contraires sont aussi observés. Par exemple: la boutique en ligne IT Digitel a ouvert des succursales dans lesquelles les clients peuvent faire leurs achats ou retirer la marchandise commandée. ■

# Nouvelle dimension nationale

**DIPAN.** *L'entreprise familiale basée à Nyon est active dans le traitement de l'eau depuis cinquante ans.*

**TIAGO PIRES**

Active dans le traitement d'eau, l'entreprise familiale Dipan entre dans une nouvelle période de son histoire. A l'occasion de son cinquantième anniversaire, dont la célébration est prévue le 7 novembre, la direction présentera ses ambitions de développement en Suisse alémanique (où la société est déjà présente depuis 2010) pour les prochaines années. Lors de cet événement, la société dévoilera également sa nouvelle identité visuelle en présence du chef Benoît Violier, premier ambassadeur de Dipan.

Cette manifestation illustre l'évolution de la PME familiale dont le siège se situe à Nyon. Depuis 1963, Dipan se spécialise dans l'expertise métallographique, chimique et bactériologique de tout type de réseau hydraulique et du traitement de l'eau. Sous l'intitulé Diagnostic hydropure, l'action de Dipan se concentre principalement dans les traitements anticalcaires, anticorrosifs et antibactériens des tuyauteries d'alimentation d'eau potable, des

réseaux de chauffage, des circuits de refroidissement ainsi que des réseaux anti-incendie. «Sous mandat d'un client, nous intervenons par une analyse précise de la structure hydraulique du bâtiment», explique le directeur général Pierre Descloux. «Cet examen nous permet de vérifier l'état structurel du réseau. Ensuite, nous opérons une analyse minéralogique de l'eau afin d'en juger la qualité et de son impact sur la tuyauterie. Selon les cas, nous procérons à des solutions curatives sur tout le réseau hydraulique.» Le traitement des tuyauteries prévoit l'injection d'un enduit protecteur (contrôlé et homologué par l'Office fédéral de la santé publique), directement solubilisé dans l'eau, se fixant sur les parois internes des tuyaux pour les préserver. Ce savoir-faire chimique breveté représente le produit phare de la société.

En opérant une action sur trois niveaux (diagnostic, traitement et service), elle assure offrir un suivi des dossiers tout au long du processus, garantissant un entretien attentif des structures hydrauliques. Selon Pierre Descloux, cette stratégie permet une économie de 80% pour les clients. «Entre une rénovation globale ou un traitement Dipan, le retour sur investissement est considérable, précise-t-il.» L'entreprise compte un portefeuille-clients composé principalement de propriétaires immobi-

liers institutionnels ou privés dans les secteurs hôteliers, des établissements hospitaliers privés et publics ou des fonds immobiliers tels que FidFund Management (entre autres), les aéroports de Genève et Kloten, les hôpitaux universitaires de Genève (HUG), le parc immobilier du Lignon et les cliniques privées Genolier (GSMN). «Les propriétaires immobiliers sont responsables devant de la loi de la qualité de l'eau, indique Pierre Descloux. C'est pourquoi, nous travaillons exclusivement avec ce type de clients.» Pour garantir un produit hautement spécialisé et efficace, Dipan a également conclu un partenariat avec les écoles polytechniques fédérales de Lausanne et Zurich ainsi que la haute école du paysage, d'ingénierie et d'architecture de Genève (HEPIA) et son équivalent à Yverdon. «Ces synergies sont importantes dans la recherche d'innovation. Nous pouvons garder une avance sur nos concurrents en proposant des produits spécifiques pour un traitement optimal.» Et de poursuivre: «Actuellement, les scientifiques des EPF étudient, en collaboration avec notre directeur technique, la problématique des diagnostics et des traitements de micropolluants sous forme plastique ou médicamenteux déversés dans l'eau.»

Avec des succursales à Genève, Zurich, Lausanne et Sion, la société peut déployer son savoir-faire sur toute la Suisse occidentale. Présente à Zurich depuis 2010, Dipan veut tirer parti de la croissance exponentielle des affaires en Suisse alémanique. «Nous observons une différence de traitement entre les deux régions linguistiques, relève le CEO. Dans la partie germanophone, nous sommes davantage actifs dans la prévention. L'entretien des bâtiments est optimal. En Suisse occidentale, en revanche, nous procérons activement à des solutions curatives.» Directeur général et unique actionnaire de Dipan racheté en 2000, Pierre Descloux annonce par ailleurs la création de Hydropure Swiss, en 2014. Avec trois associés, il souhaite se développer sur le marché américain et asiatique. «Nous voulons opérer un transfert de technologie de Dipan vers Hydropure Swiss pour attaquer d'autres marchés. Nous estimons que le déploiement à l'international représente l'avenir de notre produit.» Dipan et Hydropure Swiss seront incorporées dans une holding. ■

«LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT EST CONSIDÉRABLE ENTRE UNE RÉNOVATION GLOBALE OU UN TRAITEMENT DIPAN.»

«LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT EST CONSIDÉRABLE ENTRE UNE RÉNOVATION GLOBALE OU UN TRAITEMENT DIPAN.»