

ENTREPRISES

Revers pour Credit Suisse face au TAF

La banque va devoir communiquer des chiffres d'affaires des transactions sur devises à la Comco.

Credit Suisse a tenté en vain devant le Tribunal administratif fédéral d'empêcher la communication des chiffres d'affaires des transactions sur devises à la Commission de la concurrence (COMCO). Cette demande s'inscrit dans le cadre d'une enquête sur de possibles ententes dans le marché des devises.

Dans son recours, la banque avançait que la décision de la COMCO sur la remise de ces données violait l'interdiction de l'auto-incrimination et le principe de la proportionnalité.

Dans un arrêt publié vendredi, le Tribunal administratif fédéral (TAF) confirme les demandes de la COMCO. En effet, cette dernière a précisé expressément que les données serviraient seulement à établir le niveau d'une éventuelle sanction. La présomption d'innocence n'est donc pas violée.

En outre, la voie d'un recours contre la décision définitive de la COMCO demeure ouverte, constatent les juges de St-Gall. La banque pourra se défendre dans ce cadre contre l'utilisation des données fournies.

Le TAF ajoute que les informations sur le négoce des devises peuvent aussi être obtenues par le biais de mesures de contraintes, indépendamment de la volonté de Credit Suisse.

En mars 2014, la COMCO a ouvert une enquête contre Credit Suisse et d'autres banques suisses et étrangères. Le gendarme de la concurrence entend vérifier des indices selon lesquels des ententes auraient été conclues entre ces établissements afin de manipuler les cours des devises.

L'arrêt du TAF n'est pas définitif et peut être attaqué devant le Tribunal fédéral. —(ats)

ROCHE: homologation pour Venclextra

L'autorité américaine des médicaments FDA a accordé à Genentech, une filiale de Roche, l'homologation de son médicament Venclextra (venetoclax) en combinaison avec Rituxan (rituximab) pour le traitement de deux sortes de leucémies. L'autorisation vaut pour le traitement de patients atteints de leucémie lymphoïde CLL et lymphome lymphocytaire SLL avec ou sans la mutation génétique 17p-Deletion. Les patients doivent avoir essayé au moins une autre thérapie auparavant. Venclextra a été développé par Genentech en collaboration avec la biotech AbbVie. Il est commercialisé aux Etats-Unis en commun par les deux partenaires et hors USA par AbbVie seul. L'homologation est basée sur les données de l'étude de phase III Murano. —(awp)

«Il faut informer Google et Facebook des atouts de notre région»

BIOALPS. Claude Clément, le nouveau président de l'association des sciences de la vie de Suisse occidentale veut lui «donner de l'épaisseur».

PHILIPPE D. MONNIER

Claude Clément vient de remplacer Benoît Dubuis à la présidence BioAlps, l'association des sciences de la vie de Suisse occidentale. Il assumera ce rôle en plus de sa fonction actuelle de Chief Technology Officer (CTO) du Wyss Center for Bio and Neuroengineering. Claude Clément a été fondateur, président et membre du conseil d'administration de plusieurs start-ups et petites entreprises dans le domaine des sciences de la vie. Il a également été pendant cinq ans «plant manager» du site de Medtronic à Tolochenaz (Vaud). Il est titulaire d'une maîtrise en ingénierie électrique et électronique de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) et d'un MBA de l'Université de Lausanne (HEC). Le nouveau président de BioAlps a reçu l'Agefi pour une grande interview.

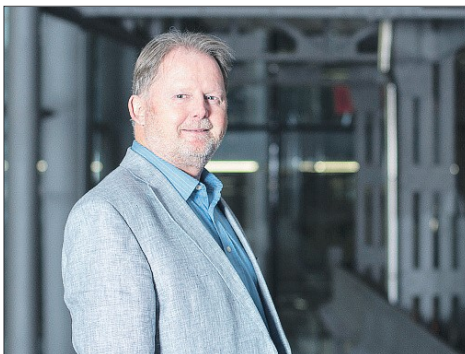
Quelle est votre vision pour BioAlps?

Dans le domaine des sciences de la vie, la Suisse occidentale a toutes les cartes en main et toutes les compétences nécessaires pour renouer encore plus avec le succès. Dans cette constellation, le rôle de BioAlps est de maximiser la valeur ajoutée à ses 1120 membres.

Benoît Dubuis, mon prédécesseur pendant dix ans à la présidence de BioAlps, a fait un excellent travail. Il a posé les bases pour, en quelque sorte, «occuper le terrain» en organisant des événements de réseautage, en dynamisant le réseau, en publiant diverses brochures et en participant à des foires commerciales. En plus, il a non seulement lancé l'expression «Health Valley» qui nous va si bien mais il en a fait une réalité.

En comparaison avec l'ère Benoît Dubuis, à quels changements faut-il s'attendre?

Nous devons entamer une deuxième phase qui consistera à ajouter de l'épaisseur à notre association. En d'autres termes, nous voulons positionner encore plus la Suisse occidentale comme une des régions leaders dans les sciences de la vie et renforcer davantage les synergies entre nos membres. En outre, nous voulons aussi mieux saisir les grandes tendances de notre industrie et en faire bénéficier nos membres, par exemple par le biais de séminaires. La moitié de nos membres sont actifs dans le domaine des MedTech (technologies médicales) et de la bio-informatique. Je compte renforcer nos activités et notre présence dans ces domaines qui représentent l'avenir de BioAlps. C'est là où nous sommes forts, innovants et surtout ingénieux.



CLAUDE CLÉMENT. «Nous voulons positionner encore plus la Suisse occidentale comme une des régions leaders des sciences de la vie.»

Quel serait un exemple d'une grande tendance dans les sciences de la vie que vous voudriez communiquer à vos membres par le biais de séminaires?

Obtenir des autorisations de mise sur le marché devient de plus en plus difficile en Europe (surtout pour les dispositifs médicaux) alors que la FDA (la Food & Drug Administration, c'est-à-dire l'autorité de régulation américaine) veut prendre la direction inverse. Une telle information est capitale pour nos membres qui doivent anticiper le futur.

Un autre exemple: beaucoup de nos membres auraient davantage intérêt à cibler des niches, notamment des maladies orphelines ou des besoins urgents non satisfaits

qui permettent de bénéficier de procédures d'approbation accélérées.

«IL SERA IMPORTANT D'ATTIRER DE TEMPS EN TEMPS UNE GROSSE POUTURE ÉTRANGÈRE MAIS NOTRE PRIORITÉ N'EST PAS DE «CHASSER» À L'ÉTRANGER.»

Prévoyez-vous un renforcement de la présence de BioAlps à l'étranger?

Nous voulons aussi être plus présents en Suisse alémanique et surtout à l'étranger – par exemple dans des foires professionnelles du type Medica à Düsseldorf –

mais aussi dans les grandes conférences MedTech qui définissent la tendance du domaine, en particulier dans les neurosciences où la Suisse occidentale est à la pointe de l'innovation.

Nous devons aussi aller à la rencontre de groupes comme Google ou Facebook car ils se sont clairement positionnés dans les sciences de la vie. Il importe que ces groupes soient conscients que notre région est la mieux placée pour réaliser leurs rêves. Finalement, nous avons beaucoup de détenteurs de brevets en Suisse occidentale et les sociétés étrangères sont pour eux des preneurs de licences potentiels.

Lorsque BioAlps sera présent à l'étranger, notamment dans des foires commerciales, mettez-vous plus en exergue votre région ou la Suisse?

Disons les deux. Par respect pour nos contributeurs, nous devons mettre en avant la Suisse occidentale mais l'idéal serait d'avoir des stands BioAlps intégrés dans les pavillons suisses.

Si vous attirez des grandes sociétés étrangères en Suisse occidentale, vous renforcez votre cluster mais vous pouvez aussi créer de la concurrence à des entreprises existantes...

La Suisse occidentale a eu d'énormes succès dans les années 1990-2000 grâce à l'arrivée de grandes sociétés étrangères. Leur contribution à l'économie locale a dépassé tous nos espoirs avec

la création d'emplois en masse et la génération de retombées économiques collatérales au-delà de toutes attentes. En plus, cela a dynamisé la sous-traitance et a favorisé l'écllosion de nombreuses start-ups. L'heure est venue de capitaliser sur ces effets secondaires qui profitent principalement à l'économie locale. Nos actions doivent donc favoriser les initiatives endogènes tournées vers les sociétés déjà établies localement.

Concernant l'exogène, il sera important d'attirer de temps en temps une grosse pouture étrangère mais notre priorité n'est pas de «chasser» à l'étranger. Il existe un risque de cannibalisation de l'économie locale lorsque nous attirons une grande société étrangère; néanmoins, le domaine des sciences de la vie est tellement vaste que les avantages de renforcer notre cluster dépassent de loin les désavantages.

Pourquoi est-ce que votre site web est uniquement en anglais? Par souci de simplification et/ou comme preuve de votre internationalité?

Sur ce point, je vais consulter le Comité BioAlps. Pour nous rapprocher de notre communauté locale, il faudrait peut-être avoir une partie de notre site web en français voire en allemand. Avec nos différents supports de communication, nous aimerions aussi toucher des acteurs locaux, par exemple les élèves des écoles techniques. ■

Les fonds publics devraient continuer à assurer le financement

BioAlps emploie actuellement un secrétaire général, Claude Joris, et une assistante. Pensez-vous renforcer l'équipe pour mettre en œuvre toutes vos nouvelles initiatives?

Le but n'est pas d'accroître notre staff. Pour maximiser les synergies entre nos membres, il faut – en plus du réseautage – faire de «l'autoallumage» et il n'y a pas vraiment besoin de plus de staff pour cela. Dans le cas des foires professionnelles, il importe de plus fédérer les forces en présence: beaucoup de petites sociétés de notre réseau participent de toute façon aux grandes foires et congrès: nous devons leur proposer de nous unir sur un stand commun. Finalement, en ce qui concerne les publications, nous sommes ouverts aux sponsorships et aux collaborations; il y a de nombreuses possibilités de collaborer avec la presse locale, d'autres associations et des groupes d'intérêt afin d'être plus fort ensemble.

Le budget de BioAlps – environ 500,000 francs par an – est assuré très majoritairement par des fonds publics. Est-ce que certains cantons ont des velléités de reconsidérer leur contribution?

Nos contributeurs financiers sont effect les sept cantons de Suisse occidentale ainsi que le SECO. Nos cantons et le SECO sont conscients de la valeur ajoutée de nos actions qui ont un coût réduit. A ma connaissance, il n'y a plus d'intention d'arrêter ou de réduire le financement public. Dans notre région, tous les sociétés actives dans les sciences de la

vie sont automatiquement et gratuitement membres de notre association. En d'autres termes, nos 1120 membres sont des membres non-payants. Facturer l'adhésion à notre association engendrerait des frais administratifs non négligeables et nous ferait perdre la flexibilité et l'accès direct à nos membres qui est une caractéristique de notre association.

Quelles sont les synergies avec les trois autres plateformes thématiques de Suisse occidentale, à savoir Micronarc, AlplCT et Cleantech Alps?

Les synergies sont potentiellement énormes. Par exemple, les sciences de la vie font de plus en plus appel à la microtechnique, à l'informatique et à la science des matériaux. Un cas spécialement clair est celui de la médecine personnalisée qui a besoin d'algorithmes très sophistiqués. Concrètement, BioAlps et Micronarc ont un stand commun pour le salon EPHJ-EPMT-SMT qui est le plus important de Suisse dans le domaine de la haute précision, de la sous-traitance en horlogerie-joaillerie, des microtechnologies et des technologies médicales.

Traditionnellement, l'organisation de BioAlps – et, plus généralement, la gestion des plateformes thématiques – était compliquée, avec de nombreux comités. Qu'en est-il aujourd'hui?

L'organisation de BioAlps est simplifiée à l'extrême. Actuellement, l'association n'est diri-

gée que par un seul comité où siègent les représentants des divers cantons en plus des représentants du SECO et de l'EPFL. Pour aller rapidement de l'avant, nous avons une conférence téléphonique par semaine. Cette simplicité dans l'organisation est exceptionnelle et complètement atypique en Suisse.

Récemment, l'ancien directeur romand d'Avenir suisse a déclaré sur les ondes de la RTS que l'EPFL avait commis la grave erreur de miser sur les sciences de la vie...

Je ne partage pas du tout cette opinion même s'il est vrai que les deux grandes sociétés pharmaceutiques se trouvent à Bâle. Les sciences de la vie, c'est bien plus que la pharma et, comme mentionné, un des éléments clés est d'avoir un écosystème qui regroupe des compétences très diverses y compris la microtechnique et l'informatique.

Quelles sont les qualités essentielles pour assurer avec succès la présidence de BioAlps?

Il faut avoir une bonne compréhension de l'industrie au sens large et avoir travaillé à la fois pour des petites et des grandes structures. Il est bien sûr essentiel de bien connaître la Suisse occidentale et ses spécificités tout en jouissant d'une expérience à l'étranger. L'entregent et la diplomatie sont importantes pour savoir respecter les petits cantons et pouvoir ménager la chèvre et le chou. Je pense réunir la majorité des compétences requises, sauf peut-être l'expérience en Asie. —(PM)