

Un cautionnement accordé à SR Technics

TRANSPORT AÉRIEN. La société de maintenance au sol bénéficiera de la première aide de 79,2 millions de francs.

Le Conseil fédéral a accordé à la société de maintenance au sol la première tranche du crédit d'engagement destiné à soutenir les entreprises connexes du secteur de l'aviation.

SR Technics bénéficiera d'un cautionnement de 79,2 millions de francs.

Cette mesure doit permettre à SR Technics de surmonter les conséquences financières de la pandémie de Covid-19. Il s'agit d'une ligne de caution couvrant de 60% un crédit bancaire de 120 millions de francs. Le risque subsistant (40%) sera assumé par les banques.

Cette aide doit permettre à l'entreprise de surmonter une pénurie de liquidités. SR Technics assure aux compagnies aériennes sur les aéroports nationaux des

prestations que d'autres entreprises ne pourraient pas assurer à court terme, estime le Conseil fédéral.

La Confédération n'agit qu'à titre subsidiaire. SR Technics a déjà pris diverses mesures de réduction des coûts. L'engagement de Berne et celui des banques sont rémunérés aux conditions du marché. La société devra rembourser le prêt dans les trois ans et demi.

Le Parlement a approuvé lors de sa session extraordinaire en mai un crédit d'engagement et un crédit budgétaire, de 600 millions de francs dans chaque cas, pour les entreprises connexes du secteur aéronautique. L'aviation est considérée comme une infrastructure essentielle pour l'économie. — (awp)

Easyjet n'envisage pas de quitter la Suisse

TRANSPORT AÉRIEN. La compagnie prévoit de proposer 30% des destinations en juillet et jusqu'à 75% en août.

Easyjet «ne remet pas en question son implantation en Suisse», alors que la compagnie aérienne britannique envisage de supprimer 700 postes de pilotes et de fermer trois bases au Royaume-Uni dans le cadre de son plan de restructuration.

«Il est encore trop tôt pour commenter dans le détail l'impact des négociations qui viennent de débuter au Royaume-Uni et en Allemagne», a indiqué un porte-parole de la compagnie à bas coûts.

Ce dernier a précisé qu'Easyjet se trouvait «dans une phase de reprise depuis le 15 juin et prévoit de proposer à l'échelle de son réseau 30% des destinations en juillet et jusqu'à 75% en août. La

compagnie réévalue en permanence son réseau pour refléter au mieux la demande».

Au Royaume-Uni, la compagnie a ouvert des consultations avec les syndicats après avoir lancé un plan de restructuration prévoyant au total jusqu'à 4500 suppressions d'emplois, soit près du tiers de ses effectifs.

Easyjet a en outre levé la semaine dernière 419 millions de livres (493,4 millions de francs) via l'émission de nouvelles actions, qui doivent lui permettre de renforcer un peu plus ses finances pour faire face à la crise.

En Suisse, la société britannique emploie à Genève et Bâle un millier de personnes avec des contrats locaux. — (awp)

FLUGHAFEN ZÜRICH: lutte contre le bruit intensifiée

Flughafen Zürich prévoit d'investir 140 millions de francs supplémentaires en faveur de la protection contre le bruit. Des immeubles situés à proximité de l'aéroport profiteront de ce fonds mis en place en 2000, annonce mercredi l'exploitant du tarmac de Kloten. La société a déjà mis à la disposition des riverains 260 millions de francs pour notamment l'installation de fenêtres anti-bruit. Les immeubles concernés pourront maintenant également bénéficier d'un système spécial de fermeture des fenêtres et d'aérateurs insonorisés. Ces travaux d'isolation acoustique devraient durer jusqu'en 2028. Ce fonds contre la protection contre le bruit est financé grâce aux taxes. — (awp)

IMPLENIA: commandes de près de 200 millions

Le groupe de construction Implenla a décroché quatre contrats de près de 200 millions de francs auprès de sa filiale Ina Invest, une société immobilière cotée à la Bourse suisse depuis le 12 juin. Les contrats portent sur des constructions se trouvant dans la région de Bâle et à Winterthur. Les projets ont été développés par Implenla, lequel les a transférés à Ina Invest dans le cadre du spin-off de la moitié de son portefeuille de développement. — (awp)

LONZA: extension dans la technique de particules

Lonza veut étendre ses réseaux dans l'ingénierie des particules. Les capacités seront ainsi étendues dans le séchage par pulvérisation. Dans ce contexte, des sites de production seront érigés aux Etats-Unis et en Europe. Les capacités seront doublées sur le site de micronisation de Monteggio en Suisse, a indiqué le fournisseur de l'industrie pharmaceutique. — (awp)

Une «Genferer» comme clap de fin pour le Salon de l'auto

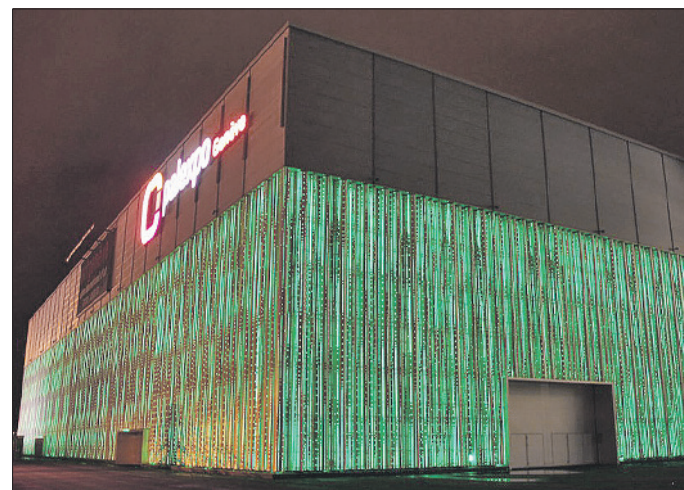
ANALYSE. Comment la fondation du Salon en est-elle arrivée à offrir sur un plateau la plus grande manifestation de Suisse?

MATTEO IANNI

Quinze millions de francs: c'est sur cette base que les négociations seront engagées prochainement entre les organisateurs du Salon de l'auto et Palexpo, désigné comme le reprenneur du Geneva International Motor Show (GIMS). Un prix cassé, voire sacrifié. Surtout quand on sait que ses retombées économiques pour le canton de Genève sont évaluées à environ 200 millions de francs. C'est pourtant ce que Maurice Turrettini lui-même, président du conseil de fondation qui détient les droits du Salon a déclaré cette semaine.

«Je ne travaillerai pas pour Palexpo»

Comment la fondation du Salon en est-elle arrivée à offrir sur un plateau son bijou, la plus grande manifestation de Suisse? Tout laisse à croire à une nouvelle «Genferer» qui mêle le Canton, Palexpo et la fondation. Ce qui interpelle, c'est que la fondation avait déclaré publiquement en avril dernier qu'en cas de prise de contrôle de la manifestation par Palexpo, les exposants et les constructeurs ne suivraient pas. Or, le ton a changé aujourd'hui. Les organisateurs parlent de négociations entamées avec leur hôte pour conclure l'affaire au plus tard fin août.



15 MILLIONS DE FRANCS. C'est le prix proposé par les organisateurs du Salon à Palexpo.

Sauf que du côté de Palexpo, ce revirement dérange. «On nous sollicite par voie de presse pour nous dire qu'on veut nous vendre le Salon de l'auto, s'étonne d'un air ironique Claude Membrez, directeur de Palexpo. J'imagine que nous allons être contactés désormais par les principaux intéressés», lance-t-il.

Preuve de ce désamour entre le GIMS et Palexpo, les déclarations de Sandro Mesquita qui a annoncé qu'il se retirerait en cas de rachat de Palexpo. «Je ne travaillerai pas pour Palexpo», prévient l'actuel directeur du GIMS. «Pour l'instant, rien n'a été décidé sur la future direction. Mais je

peux vous dire que si c'est Palexpo qui est choisi, les choses s'arrêteront pour moi», certifie le CEO, arrivé tout juste en mai 2020. Ambiance.

La communication est tout aussi brouillée entre la fondation et l'Etat de Genève. Par deux fois, elle a refusé un prêt de 16,8 millions de francs pour privilégier subitement la vente de la manifestation. «Les raisons du premier refus se trouvaient dans les conditions du prêt qui n'étaient pas acceptables pour la fondation», commentait fin mai dans nos colonnes Sandro Mesquita. Bis repetita quelques semaines plus tard, malgré la révision des conditions de

prêt par le Grand Conseil.

La brouille politique s'est confirmée lors de la conférence de presse du GIMS de mardi. En aparté, les organisateurs s'en sont pris à Pierre Maudet, accusé d'avoir voulu mettre la main sur l'institution par le biais de Palexpo et poussé à l'organisation d'une manifestation en 2021 dont les exposants ne veulent pas.

De son côté, le conseiller d'Etat repousse les critiques et s'interroge: «Pourquoi la fondation du Salon a-t-elle finalement renoncé à trouver d'autres sources de financement au prêt de l'Etat de Genève et privilégie aujourd'hui de céder la manifestation au plus offrant?» Pour certains, cela pourrait être interprété comme un signe que les organisateurs ne croient plus en l'avenir de leur manifestation.

Ecrire une nouvelle histoire

Quoi qu'il en soit, la réalité aujourd'hui est que le Salon de l'auto est en vente. Aussi incroyable que cela puisse paraître. Un événement prestigieux pour Genève, qui allait inaugurer sa 90e édition cette année. Fondé en 1905, rétabli en 1923, le Salon de l'auto est la plus grande manifestation du pays attirant régulièrement plus de 600.000 visiteurs et l'une des cinq grandes expositions mondiales de véhicules. Espérons que malgré tout, pour Genève, une issue heureuse soit trouvée. ■

Tyxit connectera les musiciens avec sa technologie sans fil

La start-up vaudoise espère réunir un peu plus de 50.000 francs. Et souhaite conquérir le marché nord-américain.

DIANA DA COSTA

Le plaisir de donner un concert en «live» sans le cauchemar de toute l'installation qui le précède, c'est la promesse de Tyxit avec sa technologie sans fil T.One. La start-up basée à Echichens lève actuellement des fonds sur Kickstarter pour le lancement de son produit de dernière génération.

Le principe est finalement assez simple: un émetteur et un récepteur connectés sur une bande de fréquences radio ISM jusqu'à 30 mètres de distance. Le premier se branche sur l'instrument ou sur le micro, et le second à une oreillette avec laquelle l'artiste obtiendra un retour de son quasi simultané, avec un décalage de deux millisecondes seulement. La configuration et le mixage des différents instruments s'effectuent sur un smartphone via une application. Avec ce nouveau système, la start-up vaudoise compte offrir un gain de temps et d'argent précieux aux musiciens dans la préparation de leur matériel. «Nous avons transformé une installation câblée compliquée et coûteuse en une expérience musicale facile et abordable», souligne le directeur gé-



GAËTAN FUCHS ET RAPHAËL BUACHE. Les co-fondateurs de Tyxit.

ral de la start-up Gaëtan Fuchs. Il faudra compter 234 francs pour se procurer une paire de T.One.

12.000 musiciens se sont inscrits pour les pré-ventes

Si cette technologie s'adresse essentiellement aux petits groupes amateurs et semi-pros, Bruno Constans, le directeur marketing et musical, a été surpris de constater qu'elle intéresse une plus large palette de consommateurs. «Des DJ sont également venus frapper

à notre porte», confie-t-il d'un air amusé. «Cela paraît finalement assez logique, ils aiment sauter au même rythme que leur audience et ils voyagent beaucoup. Notre système rend tout cela plus facile.» Grâce à sa campagne Kickstarter lancée le 16 juin, Tyxit espère réunir un peu plus de 50.000 francs d'ici au 16 juillet 2020. Aujourd'hui, à un peu plus de la moitié de l'échéance, le projet a récolté près de 30.000 francs. Au total, 12.000 musiciens se sont inscrits

pour les pré-ventes et la phase de test, nécessaire aux dernières mises au point du dispositif.

Le nom Tyxit naît de la contraction latine de «tympanum» («tympan») et de «dixit» («il ou elle a dit»). Il évoque la propagation du son. Fondée en 2019, la start-up se veut et s'assume «made in Switzerland» mais Bruno Constans admet qu'il est nécessaire de traverser les frontières pour trouver de potentiels clients. «Nous nous sommes très vite aperçus que l'intérêt pour la musique se trouvait avant tout aux Etats-Unis.» Plus tôt cette année, la start-up s'est d'ailleurs lancée sur le marché nord-américain à l'occasion de la convention sur les innovations technologiques Consumer Electronic Show à Las Vegas. Elle a pu y présenter des prototypes du T.One au grand public.

«Mais pour notre domaine, le salon de l'audio professionnel et de la musique du National Association of Music Merchants à Anaheim en Californie est presque plus important», précise le directeur marketing et musical. «C'est vraiment là que nous avons été approchés par des leaders du domaine.» ■