

Leleux Press Review

Monday 19/10/2015



| <p>B20 Intraday</p> | <p style="text-align: center;">BEL 20 (Belgium)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Last Price</th> <th>3425,61</th> <th>Minimum Price</th> <th>1046,07 (02/09/1992)</th> <th>Maximum Price</th> <th>4759,01 (23/05/2007)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gainers</td> <td>14</td> <td>Losers</td> <td>6</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>PROXIMUS</td> <td>30,12 ▲</td> <td>+2,93%</td> <td>BPOST</td> <td>21,53 ▼</td> <td>-1,12%</td> </tr> <tr> <td>KBC GROUPE (BE)</td> <td>55,46 ▲</td> <td>+1,85%</td> <td>UMICORE (BE)</td> <td>37,17 ▼</td> <td>-0,98%</td> </tr> <tr> <td>UCB (BE)</td> <td>69,45 ▲</td> <td>+1,66%</td> <td>SOLVAY (BE)</td> <td>95,04 ▼</td> <td>-0,67%</td> </tr> </tbody> </table> | Last Price | 3425,61 | Minimum Price | 1046,07 (02/09/1992) | Maximum Price | 4759,01 (23/05/2007) | Gainers | 14 | Losers | 6 | | | PROXIMUS | 30,12 ▲ | +2,93% | BPOST | 21,53 ▼ | -1,12% | KBC GROUPE (BE) | 55,46 ▲ | +1,85% | UMICORE (BE) | 37,17 ▼ | -0,98% | UCB (BE) | 69,45 ▲ | +1,66% | SOLVAY (BE) | 95,04 ▼ | -0,67% |
|-----------------------------|---|---------------|-----------------------|---------------|------------------------|---------------|------------------------|---------|----|--------|----|--|--|-----------------------|---------|--------|----------------------|----------|--------|---------------------|---------|--------|----------------------|---------|--------|-----------------------|----------|--------|-----------------------|----------|--------|
| Last Price | 3425,61 | Minimum Price | 1046,07 (02/09/1992) | Maximum Price | 4759,01 (23/05/2007) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gainers | 14 | Losers | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PROXIMUS | 30,12 ▲ | +2,93% | BPOST | 21,53 ▼ | -1,12% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KBC GROUPE (BE) | 55,46 ▲ | +1,85% | UMICORE (BE) | 37,17 ▼ | -0,98% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UCB (BE) | 69,45 ▲ | +1,66% | SOLVAY (BE) | 95,04 ▼ | -0,67% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>CAC Intraday</p> | <p style="text-align: center;">CAC 40 (France)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Last Price</th> <th>4702,79</th> <th>Minimum Price</th> <th>2693,21 (23/09/2011)</th> <th>Maximum Price</th> <th>7347,94 (21/10/2009)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gainers</td> <td>26</td> <td>Losers</td> <td>14</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CARREFOUR (FR)</td> <td>28,98 ▲</td> <td>+6,60%</td> <td>KERING</td> <td>150,00 ▼</td> <td>-2,78%</td> </tr> <tr> <td>VEOLIA ENV (FR)</td> <td>20,46 ▲</td> <td>+2,42%</td> <td>SCHNEIDER ELECTRIC (</td> <td>50,25 ▼</td> <td>-2,25%</td> </tr> <tr> <td>SOCIETE GENERALE (FR)</td> <td>42,06 ▲</td> <td>+1,93%</td> <td>TECHNIP COFLEXIP (FR)</td> <td>46,05 ▼</td> <td>-2,05%</td> </tr> </tbody> </table> | Last Price | 4702,79 | Minimum Price | 2693,21 (23/09/2011) | Maximum Price | 7347,94 (21/10/2009) | Gainers | 26 | Losers | 14 | | | CARREFOUR (FR) | 28,98 ▲ | +6,60% | KERING | 150,00 ▼ | -2,78% | VEOLIA ENV (FR) | 20,46 ▲ | +2,42% | SCHNEIDER ELECTRIC (| 50,25 ▼ | -2,25% | SOCIETE GENERALE (FR) | 42,06 ▲ | +1,93% | TECHNIP COFLEXIP (FR) | 46,05 ▼ | -2,05% |
| Last Price | 4702,79 | Minimum Price | 2693,21 (23/09/2011) | Maximum Price | 7347,94 (21/10/2009) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gainers | 26 | Losers | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CARREFOUR (FR) | 28,98 ▲ | +6,60% | KERING | 150,00 ▼ | -2,78% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| VEOLIA ENV (FR) | 20,46 ▲ | +2,42% | SCHNEIDER ELECTRIC (| 50,25 ▼ | -2,25% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SOCIETE GENERALE (FR) | 42,06 ▲ | +1,93% | TECHNIP COFLEXIP (FR) | 46,05 ▼ | -2,05% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>AEX Intraday</p> | <p style="text-align: center;">AEX (Nederland)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Last Price</th> <th>447,86</th> <th>Minimum Price</th> <th>194,99 (09/03/2009)</th> <th>Maximum Price</th> <th>806,41 (21/10/2009)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gainers</td> <td>15</td> <td>Losers</td> <td>10</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>KPN (NL)</td> <td>3,15 ▲</td> <td>+3,27%</td> <td>AALBERTS INDUSTRIES</td> <td>27,06 ▼</td> <td>-3,73%</td> </tr> <tr> <td>ROYAL DUTCH SHELL A</td> <td>24,65 ▲</td> <td>+1,81%</td> <td>ARCELORMITTAL (NL)</td> <td>5,64 ▼</td> <td>-1,05%</td> </tr> <tr> <td>AEGON NV (NL)</td> <td>5,47 ▲</td> <td>+1,76%</td> <td>ALTICE</td> <td>19,74 ▼</td> <td>-0,95%</td> </tr> </tbody> </table> | Last Price | 447,86 | Minimum Price | 194,99 (09/03/2009) | Maximum Price | 806,41 (21/10/2009) | Gainers | 15 | Losers | 10 | | | KPN (NL) | 3,15 ▲ | +3,27% | AALBERTS INDUSTRIES | 27,06 ▼ | -3,73% | ROYAL DUTCH SHELL A | 24,65 ▲ | +1,81% | ARCELORMITTAL (NL) | 5,64 ▼ | -1,05% | AEGON NV (NL) | 5,47 ▲ | +1,76% | ALTICE | 19,74 ▼ | -0,95% |
| Last Price | 447,86 | Minimum Price | 194,99 (09/03/2009) | Maximum Price | 806,41 (21/10/2009) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gainers | 15 | Losers | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KPN (NL) | 3,15 ▲ | +3,27% | AALBERTS INDUSTRIES | 27,06 ▼ | -3,73% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ROYAL DUTCH SHELL A | 24,65 ▲ | +1,81% | ARCELORMITTAL (NL) | 5,64 ▼ | -1,05% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AEGON NV (NL) | 5,47 ▲ | +1,76% | ALTICE | 19,74 ▼ | -0,95% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>DAX Intraday</p> | <p style="text-align: center;">DAX (Deutschland)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Last Price</th> <th>10104,43</th> <th>Minimum Price</th> <th>438,38 (18/03/2002)</th> <th>Maximum Price</th> <th>636497,44 (18/03/2011)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gainers</td> <td>16</td> <td>Losers</td> <td>14</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>RWE AG ST O.N. (DE)</td> <td>12,56 ▲</td> <td>+2,99%</td> <td>VOLKSWAGEN AG PRIV (</td> <td>100,60 ▼</td> <td>-2,14%</td> </tr> <tr> <td>COMMERZBANK AG</td> <td>9,89 ▲</td> <td>+2,05%</td> <td>DT.ANNINGTON IMM.SE</td> <td>26,94 ▼</td> <td>-1,67%</td> </tr> <tr> <td>DEUTSCHE BANK (DE)</td> <td>25,97 ▲</td> <td>+1,74%</td> <td>K+S AG NA O.N. (DE)</td> <td>23,60 ▼</td> <td>-1,31%</td> </tr> </tbody> </table> | Last Price | 10104,43 | Minimum Price | 438,38 (18/03/2002) | Maximum Price | 636497,44 (18/03/2011) | Gainers | 16 | Losers | 14 | | | RWE AG ST O.N. (DE) | 12,56 ▲ | +2,99% | VOLKSWAGEN AG PRIV (| 100,60 ▼ | -2,14% | COMMERZBANK AG | 9,89 ▲ | +2,05% | DT.ANNINGTON IMM.SE | 26,94 ▼ | -1,67% | DEUTSCHE BANK (DE) | 25,97 ▲ | +1,74% | K+S AG NA O.N. (DE) | 23,60 ▼ | -1,31% |
| Last Price | 10104,43 | Minimum Price | 438,38 (18/03/2002) | Maximum Price | 636497,44 (18/03/2011) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gainers | 16 | Losers | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| RWE AG ST O.N. (DE) | 12,56 ▲ | +2,99% | VOLKSWAGEN AG PRIV (| 100,60 ▼ | -2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMMERZBANK AG | 9,89 ▲ | +2,05% | DT.ANNINGTON IMM.SE | 26,94 ▼ | -1,67% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DEUTSCHE BANK (DE) | 25,97 ▲ | +1,74% | K+S AG NA O.N. (DE) | 23,60 ▼ | -1,31% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>DJIA Intraday</p> | <p style="text-align: center;">Dow Jones Industries (United States)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Last Price</th> <th>17175,02</th> <th>Minimum Price</th> <th>0,20 (21/10/2011)</th> <th>Maximum Price</th> <th>19737,03 (02/11/2011)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gainers</td> <td>24</td> <td>Losers</td> <td>6</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>GENERAL ELECTRIC (US)</td> <td>28,98 ▲</td> <td>+3,38%</td> <td>CATERPILLAR (US)</td> <td>69,68 ▼</td> <td>-1,62%</td> </tr> <tr> <td>MERCK (US)</td> <td>51,48 ▲</td> <td>+1,49%</td> <td>WAL-MART STORES (US)</td> <td>58,89 ▼</td> <td>-0,74%</td> </tr> <tr> <td>NIKE</td> <td>130,47 ▲</td> <td>+1,30%</td> <td>APPLE INC</td> <td>111,04 ▼</td> <td>-0,67%</td> </tr> </tbody> </table> | Last Price | 17175,02 | Minimum Price | 0,20 (21/10/2011) | Maximum Price | 19737,03 (02/11/2011) | Gainers | 24 | Losers | 6 | | | GENERAL ELECTRIC (US) | 28,98 ▲ | +3,38% | CATERPILLAR (US) | 69,68 ▼ | -1,62% | MERCK (US) | 51,48 ▲ | +1,49% | WAL-MART STORES (US) | 58,89 ▼ | -0,74% | NIKE | 130,47 ▲ | +1,30% | APPLE INC | 111,04 ▼ | -0,67% |
| Last Price | 17175,02 | Minimum Price | 0,20 (21/10/2011) | Maximum Price | 19737,03 (02/11/2011) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gainers | 24 | Losers | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GENERAL ELECTRIC (US) | 28,98 ▲ | +3,38% | CATERPILLAR (US) | 69,68 ▼ | -1,62% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MERCK (US) | 51,48 ▲ | +1,49% | WAL-MART STORES (US) | 58,89 ▼ | -0,74% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| NIKE | 130,47 ▲ | +1,30% | APPLE INC | 111,04 ▼ | -0,67% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

E:BSLN - BASILEA N - CHF

Basilea announces filing of registration statement for a pro

Thomson Reuters (16/10/2015)

Basilea Pharmaceutica AG / Basilea announces filing of registration statement for a proposed offering in the United States. Processed and transmitted by NASDAQ OMX Corporate Solutions. The issuer is solely responsible for the content of this announcement.

* Basilea seeks access to U.S. public equity market * The offering is intended to:

* increase liquidity, visibility and coverage for Basilea shares * facilitate Basilea's participation in ceftobiprole phase 3 development program to gain U.S. regulatory approval * support commercialization activities of ceftobiprole and isavuconazole, and * further advance Basilea's research and development projects

Basel, Switzerland, October 16, 2015 - Basilea Pharmaceutica Ltd. (SIX: BSLN) announced today that it filed a Registration Statement on Form F-1 with the U.S. Securities and Exchange Commission for a proposed public offering of common shares in the form of American Depositary Shares (ADS). The shares offered will be issued based on the existing authorization provided by Basilea's shareholders.

Basilea is a Swiss-based biopharmaceutical company focused on the research, development and commercialization of products targeting the medical challenge of resistance and non-response to current treatment options in the therapeutic areas of bacterial infections, fungal infections and cancer.

Basilea's common shares are listed on SIX Swiss Exchange. The company has applied to list the ADS to be offered in the U.S. offering on The Nasdaq Global Market in the United States under the symbol 'BSLN.'

The principal purposes of this offering are to access the U.S. public equity market, create a public market for its ADS, and increase Basilea's financial flexibility. The company intends to use the proceeds from the proposed offering to:

* participate in a U.S. phase 3 development program for ceftobiprole; * support and expand the commercialization of isavuconazole and ceftobiprole; * support post-approval pediatric studies approved by the EMA for isavuconazole and ceftobiprole in Europe; and * advance Basilea's oncology product candidates and early stage programs.

Basilea expects to use the remainder of any net proceeds from this offering for working capital and other general corporate purposes.

A registration statement relating to these securities has been filed with the U.S. Securities and Exchange Commission but has not yet become effective. These securities may not be sold, nor may offers to buy be accepted, prior to the time the registration statement becomes effective.

This press release shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy, nor shall there be any sale of these securities in any state or jurisdiction in which such an offer, solicitation or sale would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of any such state or jurisdiction.

Cowen and Company and Guggenheim Securities are acting as book-running managers for the proposed U.S. offering.

The securities referred to in this release are to be offered only by means of a prospectus. A copy of the preliminary prospectus, when available, can be obtained from Cowen and Company LLC, c/o Broadridge Financial Services, Attention: Prospectus Department, 1155 Long Island Avenue, Edgewood, NY 11717, telephone: 631-274-2806, or Guggenheim Securities, LLC, Attention: Equity Syndicate Department, 330 Madison Avenue, 8th Floor, New York, NY 10017, telephone: 212-518-9658 or by email to GSEquityProspectusDelivery@guggenheimpartners.com.

In order to allow for broadening of the shareholder base and to gain access to U.S. capital markets in line with the authorization provided by Basilea's shareholders at the Ordinary General Meeting 2014, preferential subscription rights will be excluded for this offering.

Important information

This press release constitutes neither an offer to sell nor a solicitation to buy securities of the Company and it does not constitute a prospectus or similar communication within the meaning of article 752, 652a and/or 1156 of the Swiss Code of Obligations or a listing prospectus within the meaning of the listing rules of the SIX Swiss Exchange. The offer will be made solely by means of, and on the basis of, a securities prospectus. The offer is limited to the U.S. capital market and will not be made in Switzerland. An investment decision regarding the publicly offered securities of the Company should only be made on the basis of the securities prospectus.

This press release is not an offer to sell nor a solicitation to buy the new shares or the ADS nor a prospectus for the purposes of Directive 2003/71/EC (such Directive, together with any applicable implementing measures in the relevant member state of the European Economic Area and as amended, including by Directive 2010/73/EU, to the extent implemented in the relevant member state, the 'Prospectus Directive'). There will be no offer of the new shares or the ADS in any member state of the European Economic Area and no prospectus or other offering document has been or will be prepared.

This press release does not constitute an offer of the new shares to the public in the United Kingdom, nor is it intended to be an inducement to engage in investment activity for the purpose of section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000 (as amended) of the United Kingdom. Consequently, this press release is only directed at (i) persons who are outside the United Kingdom; (ii) investment professionals within Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotions) Order 2005 as amended (the 'Order'); (iii) persons falling within Article 49(2)(a)-(d) of the Order; or (iv) other persons to whom it may be lawfully be communicated, together being referred to as 'relevant persons'. The ADS will only be offered in the U.S. capital market.

Disclaimer

This communication expressly or implicitly contains certain forward-looking statements concerning Basilea Pharmaceutica Ltd. and its business. Such statements involve certain known and unknown risks, ... (truncated) ...



BOI - BOIRON - EUR

Boiron: le bénéfice opérationnel annuel pourrait décevoir.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Boiron a continué à faire preuve de prudence s'agissant de ses prévisions annuelles. Après avoir invoqué le mois dernier les aléas géopolitiques, le laboratoire s'est voulu plus précis, prévenant le marché que 'compte tenu de l'évolution de l'activité à fin septembre 2015 et de l'imprévisibilité de la pathologie saisonnière du dernier trimestre, le résultat opérationnel du groupe cette année pourrait ne pas atteindre le niveau de 2014'.

Le groupe, qui entend poursuivre son implication dans le développement de l'homéopathie dans le monde, avait généré l'an passé un bénéfice opérationnel de 144,2 millions d'euros, soit une hausse de 7,3% par rapport à l'exercice 2013.

Publié ce vendredi soir, son chiffre d'affaires trimestriel s'est établi à 172,1 millions d'euros. Sur 9 mois, les ventes ressortent ainsi à 443,6 millions d'euros, en hausse de 2,3% comparativement aux 3 premiers trimestres de l'exercice écoulé et de 1,9% à taux constant.

La division 'Médicaments à nom commun' a généré 227,2 millions d'euros de revenus au cours de la période, soit une progression de 1,5% et de 0,5% à taux constant, tandis que la branche 'Spécialités' a vu son chiffre d'affaires croître de 3,3% et de 3,6% à taux constant à 216,2 millions.



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015

E:NHY - NORSK HYDRO - NOK

Norsk Hydro: Pará port facilities may close for clean-up, op

Thomson Reuters (16/10/2015)

Brazil's Federal and State Public Attorneys in Pará and the State Public Defender has requested that the Brazilian federal court halt activities at the Vila do Conde port to clean up after a ship, carrying cattle, capsized in the port on October 6. Hydro's operations at the nearby Albras and Alunorte plants are so far unaffected.

The capsizing happened at one of several quays at Vila do Conde, which is Pará's biggest port and also the location of the quay that Hydro uses to load and unload finished goods and certain raw materials for Alunorte and Albras. Any possible future closure of the port would not immediately impact Hydro's operations, however, a longer-term closure could eventually impact operations.

Hydro is following the situation closely and is actively assisting authorities in dealing with the situation. The port is owned and operated by Companhia Docasdo Pará (CDP).

Alunorte, owned 92 percent by Hydro, has a nameplate capacity of 6.3 million tonnes and is the world's largest alumina refinery. Albras is Brazil's largest aluminium plant, with an annual capacity of 460,000 tonnes of aluminium. Both plants are located in the municipality of Barcarena in the state of Pará in northern Brazil.

Investor contact Contact: Pål Kildemo Cellular: +47 97096711 E-mail: Pål.Kildemo@hydro.com

Press contact Contact: Halvor Molland Cellular +47 92979797 E-mail: Halvor.Molland@hydro.com



ALLMG - LEADMEDIA GROUP - EUR

LeadMedia: le recentrage s'est achevé.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - LeadMedia a annoncé ce vendredi après Bourse avoir achevé son processus de recentrage sur ses activités digitales historiques de ciblage et de génération d'audience qualifiée.

Amorcé avec la cession de son activité dite de 'media trading desk', annoncée en mai dernier, le recentrage du prestataire de services intégrés pour le marketing digital et fournisseur de solutions de data marketing sur ses métiers historiques est arrivé à son terme suite à l'entrée d'investisseurs financiers au capital de sa filiale Makazi SA, par voie d'augmentation de capital réservée.

La réalisation de cette opération financière se traduit par la diminution significative de la participation de LeadMedia au capital de Makazi SA, à hauteur d'environ 16%, permettant ainsi la déconsolidation des résultats de cette filiale éditrice de logiciels de data management.

Ce choix stratégique a pour conséquence l'amélioration immédiate du profil de rentabilité du groupe grâce à la sortie du périmètre de consolidation comptable des activités déficitaires de Makazi SA, qui est actuellement en phase d'investissements technologiques pour le développement de son logiciel.

Makazi SA bénéficie en outre de la part des nouveaux investisseurs financiers d'une enveloppe de financement total de 3,2 millions d'euros, permettant de sécuriser le financement de son développement au cours des prochaines années. L'opération lui permet ainsi de devenir complètement autonome vis-à-vis du groupe LeadMedia tant sur la plan financier qu'au niveau de la gouvernance, au travers d'une équipe managériale indépendante qui pilotera la stratégie de développement de manière dédiée et depuis des locaux distincts.

Désormais recentré sur ses activités contributrices, LeadMedia peut maintenant se focaliser sur son cœur de métier. Dans cette perspective, LeadMedia entend privilégier l'exploitation des synergies commerciales et géographiques au sein du groupe, en s'appuyant sur son socle d'actifs technologiques et média.



BOSS - HUGO BOSS AG NA O.N. - EUR

Hugo Boss: chute de 11% après l'avertissement sur ses ventes

Cercle Finance (16/10/2015)



AI - AIR LIQUIDE (FR) - EUR

Air Liquide: signe un nouveau contrat pour le projet ITER.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Air Liquide annonce ce soir la signature d'un nouveau contrat avec ITER-India. Ce contrat porte sur la conception et la fabrication de 19 lignes cryogéniques pour le projet ITER.

Cette signature porte à environ 250 millions d'euros le montant global des contrats signés pour le projet ITER par Air Liquide.

¹ Le projet international ITER vise à développer un réacteur expérimental pour démontrer la faisabilité scientifique et technologique de la fusion en tant que nouvelle source d'énergie¹ précise le groupe.

¹ Les nouvelles lignes cryogéniques permettront de véhiculer l'hélium à des températures extrêmement basses, proches du zéro absolu pour certaines d'entre elles (-269°C)¹.

Air Liquide fournit en particulier les réfrigérateurs hélium et azote de l'usine cryogénique d'ITER qui constitueront le plus grand système de réfrigération centralisé jamais construit, ainsi que les 19 lignes cryogéniques.

¹ Ce succès démontre une nouvelle fois l'expertise unique d'Air Liquide dans le domaine des très basses températures et sa capacité à fournir des dispositifs de très haute technologie pour répondre à des défis scientifiques ambitieux¹ a déclaré François Darchis, membre du Comité Exécutif d'Air Liquide supervisant l'Innovation.



ACA - CREDIT AGRICOLE (FR) - EUR

Crédit Agricole: un nouveau directeur de la conformité.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Crédit Agricole a annoncé ce vendredi l'accession de Jean-Pierre Tréménbert, 59 ans, au poste de directeur de la conformité.

Ce dernier prendra ses nouvelles fonctions à compter de lundi et sera placé sous la responsabilité de Philippe Brassac, directeur général de Crédit Agricole SA. Il intègre le comité exécutif.

Diplômé de HEC et du Centre d'Etudes Actuarielles (CEA), Jean-Pierre Tréménbert a effectué une grande partie de sa carrière chez Banque Indosuez, devenue Crédit Agricole Indosuez, qu'il a intégrée en 1980 à la direction des Risques puis à la direction du Budget et du Contrôle de gestion. Il a rejoint les marchés obligataires en 1987, puis la division des marchés en franc, avant de se voir confier diverses fonctions dans la gestion des risques.

Jean-Pierre Tréménbert est devenu fin 1997 responsable des risques de marché. 4 ans plus tard, il a été nommé directeur général CPR, puis a participé en 2003 à la fusion de Crédit Agricole Indosuez avec la BFI du Crédit Lyonnais.

Jean-Pierre Tréménbert a rejoint Crédit Agricole CIB en 2004, où il a dirigé successivement la division Financing and Payment et la division Organisation and Project Management. Il est devenu secrétaire général de Crédit Agricole CIB en mai 2008 avant d'être nommé en novembre 2011 inspecteur général de Crédit Agricole CIB.



E:BSLN - BASILEA N - CHF

Basilea announces that European Commission approves isavucon

Thomson Reuters (16/10/2015)

Basilea Pharmaceutica AG / Basilea announces that European Commission approves isavuconazole (CRESEMBA®) as a treatment for invasive aspergillosis and mucormycosis in the European Union. Processed and transmitted by NASDAQ OMX Corporate Solutions. The issuer is solely responsible for the content of this announcement.

* Basilea's second anti-infective product approved in Europe, providing potential commercial synergy with Zevtera® (ceftobiprole)

Basel, Switzerland, October 16, 2015 - Basilea Pharmaceutica Ltd. (SIX: BSLN) announced today that the European Commission has approved the antifungal isavuconazole for the treatment of adult patients with invasive aspergillosis and the treatment of adult patients with mucormycosis for whom amphotericin B is inappropriate. Invasive aspergillosis and mucormycosis are life-threatening fungal infections often occurring in patients with cancer and other immunocompromised patients. Isavuconazole will be marketed in Europe under the trade name CRESEMBA®.

Ronald Scott, Basilea's Chief Executive Officer, said: 'The European approval of CRESEMBA for the treatment of invasive aspergillosis and mucormycosis is a key milestone for Basilea. It provides us with the unique opportunity to launch CRESEMBA as our second hospital anti-infective in Europe and offers an important new therapeutic option to healthcare professionals and their patients suffering from these life-threatening fungal infections.'

David Veitch, Basilea's Chief Commercial Officer added: 'CRESEMBA and our broad-spectrum antibiotic Zevtera both target serious hospital infections. There is significant overlap of the prescribing physicians for both brands, thus providing a substantial commercial synergy in Europe.'

The European Commission followed the positive opinion of the Committee for Medicinal Products for Human Use (CHMP) of the European Medicines Agency recommending the approval of isavuconazole. The marketing authorization for isavuconazole will be valid in all 28 European Union (EU) member states, as well as in Iceland, Liechtenstein and Norway.

Progress update on programs

With the approval of CRESEMBA® (isavuconazole) in Europe, Basilea expects to initiate a commercial launch of the drug in major European countries in early 2016.

Zevtera® or Mabelio® (ceftobiprole medocartil) is currently approved in 13 European countries (1) and Canada and has been launched in Germany, France, Italy and the United Kingdom. A launch in Switzerland is planned for the fourth quarter of 2015 or early 2016, and launches in other countries through distributors or licensors. In the United States, ceftobiprole was designated as a Qualified Infectious Disease Product (QIDP) for the treatment of community-acquired bacterial pneumonia (CABP) and acute bacterial skin and skin structure infections (ABSSSI). Ceftobiprole is not approved in the United States. Basilea is currently determining the phase 3 regulatory and development path for ceftobiprole in the United States. The company plans to have discussions with the U.S. Food and Drug Administration (FDA) about the design of a clinical phase 3 program. Basilea believes that two cross-supportive phase 3 studies in CABP and ABSSSI, if successful, may be sufficient to obtain U.S. regulatory approval for both indications. Basilea may also initiate a phase 3 study in bacteremia (blood stream infections) caused by Staphylococcus aureus, an area of high medical need.

An inhalable formulation of the antibiotic BAL30072 with activity against many clinically relevant multidrug-resistant Gram-negative bacteria is being developed and currently advanced into preclinical studies under an agreement with the iABC consortium (Inhaled Antibiotics in Bronchiectasis and Cystic Fibrosis) for the potential treatment of chronic lung infections, the main cause of disease and mortality in patients with bronchiectasis and cystic fibrosis.

Basilea's tumor checkpoint controller BAL101553 is being investigated in two separate phase 1/2a studies with an oral and an intravenous formulation in adult patients with advanced solid tumors. Initial topline data for the intravenous phase 2a study are expected by the end of 2015, and topline data for the phase 1 portion of the oral study are expected in 2016.

BAL3833 is an orally available anti-cancer product candidate, a panRAF kinase inhibitor that has progressed into a phase 1/2a study enrolling patients with advanced solid tumors.

About the isavuconazole studies

The approval of CRESEMBA® is based on results from the isavuconazole development program. The safety and efficacy profile of isavuconazole in adult patients with invasive aspergillosis was demonstrated based on data from two phase 3 clinical studies: SECURE, a randomized, double-blind, active-control study in 516 patients (intent-to-treat population, ITT) with invasive aspergillosis, and VITAL, an open-label non-comparative 146-patient study (ITT) of isavuconazole in the treatment of invasive aspergillosis patients with renal impairment, or invasive fungal disease (IFD) caused by rare molds, yeasts or dimorphic fungi, including invasive mucormycosis.

In the SECURE study, isavuconazole was non-inferior to voriconazole based on the primary endpoint of all-cause mortality at Day 42 in the intent-to-treat population. All-cause mortality through Day 42 was 18.6% in the isavuconazole treatment group and 20.2% in the voriconazole treatment group. (2)

In the SECURE study, similar rates of non-fatal adverse events were observed for isavuconazole and the comparator, voriconazole. Further, the percentage of study drug-related adverse events in invasive aspergillosis patients was 42% for isavuconazole and 60% for voriconazole. In addition, the percentage of treatment-emergent adverse events in the system organ classes of hepatobiliary was 9% for isavuconazole versus 16% for voriconazole; skin was 33% for isavuconazole versus 42% for voriconazole; and eye was 15% for isavuconazole versus 27% for voriconazole. (2)

The safety and efficacy profile of isavuconazole in patients with mucormycosis was demonstrated based on data from the VITAL study, ... (truncated) ...



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015

E:BRBY - BURBERRY GROUP - GBP

Burberry: plombé par des réactions d'analystes au CA.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Au lendemain d'un plongeon de 8,2%, Burberry perd encore 2% sous le poids de réactions de certains analystes souvent sévères au point d'activité semestriel de la maison britannique de vêtements haut de gamme.

Pour rappel, les ventes du groupe sont ressorties stables à 1,105 milliard de livres sterling sur les six premiers mois de l'exercice, loin des attentes des analystes qui tablaient sur environ 1,15 milliard en moyenne.

Credit Suisse réaffirme son opinion 'sous-performance' et abaisse son objectif de cours de 1600 à 1250 pence sur le titre, réduisant ses estimations de profit imposable de 4% pour l'exercice 2015-16 et de 9% en moyenne celles pour les deux exercices suivants.

'Nous manquons de confiance à propos d'une ré-accelération de la croissance organique au second semestre', expliquent les analystes, mettant en avant une base de comparaison plus difficile que sur la première moitié de l'exercice.

S'il maintient sa recommandation 'conserver', Aurel BGC ramène son objectif de cours de 1800 à 1500 pence. Reconnaissant que ses estimations étaient 'clairement trop optimistes', il les a révisées en baisse de 9% en moyenne.

'L'environnement externe demeure incertain même si la demande chinoise semble donner des signaux encourageants de reprise ces dernières semaines (LVMH a également eu un discours allant dans ce sens mardi dernier)', prévient le bureau d'études.



BABA - ALIBABA GROUP HOLDINGS - USD

Alibaba: débute en hausse après le rachat de Youku Tudou.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Le titre Alibaba débute la séance en hausse de plus de 1% après l'annonce du rachat de l'ensemble des actions en circulation de Youku Tudou.

Le groupe a fait une proposition au conseil d'administration de Youku Tudou pour acquérir toutes les actions en circulation de Youku, y compris les actions représentées par American depositary shares au prix de 26,60 \$ US par ADS. La transaction est réalisée entièrement en espèces.

En mai 2014, Alibaba avait déjà réalisé un investissement stratégique dans Youku. Cette opération avait permis d'obtenir 18,3% du capital de la société.

'Le divertissement numérique est au coeur de la stratégie de promotion d'Alibaba' indique le groupe.

La transaction proposée permettra d'élargir le partenariat existant entre Alibaba et Youku. Elle permettra également de combiner les plates-formes dans l'e-commerce, des médias et la publicité.

'L'activité vidéo numérique permettra d'accélérer de manière significative la croissance de Youku' explique le groupe.

'La base importante d'utilisateurs de Youku en particulier dans le mobile et ses plates-formes représente un des piliers essentiels de la stratégie de divertissement numérique d'Alibaba'.

Le fondateur de Youku, Victor Koo, continuera à diriger l'entreprise en tant que président.



MON - MONTUPET - EUR

Montupet: bondit après le projet d'OPA amicale de Linamar.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Montupet s'adjuge près de 15% au lendemain de l'annonce d'un projet d'offre publique d'achat amicale du groupe canadien Linamar sur l'équipementier automobile, offre qui le valorise à 771 millions d'euros.

Le prix d'offre proposé est de 71,53 euros en numéraire, représentant une prime de 15,5% par rapport au cours de clôture du 14 octobre et de 26,7% par rapport à la moyenne pondérée par les volumes des trente derniers jours de bourse.

'Nous avons la conviction que Linamar - entreprise de taille mondiale qui dispose de valeurs fortes, de processus diversifiés, de relations privilégiées avec les constructeurs automobiles - est un choix de nature à permettre la croissance et la prospérité de Montupet pour le long terme', a déclaré Stéphane Magnan, PDG de Montupet.

Les actionnaires et dirigeants exécutifs de la société, qui détiennent collectivement environ 37% du capital de Montupet, ont chacun conclu avec Linamar un accord aux termes duquel ils se sont engagés à apporter leurs actions à l'offre publique.

Réagissant à cette annonce, Aurel BGC ramène sa recommandation sur Montupet de 'acheter' à 'conserver', tout en maintenant son objectif de cours de 72 euros.

Le bureau d'études estime qu'en conservant ses titres, un actionnaire 's'offre la possibilité d'apporter ses titres d'ici à février 2016 (fin de l'offre selon un calendrier non officiel) tout en pouvant espérer / jouer une éventuelle offre concurrente dans les semaines qui viennent'.



ERIC-A - ERICSSON A (SE) - SEK

Ericsson supports Solar Team Eindhoven in World Solar Challenge

Thomson Reuters (16/10/2015)

* Ericsson provides Solar Navigator, a built-in application that will optimize for the most energy-efficient route of Solar Team Eindhoven's vehicle in World Solar Challenge * The solar car Stella Lux generates more energy than needed for the World Solar Challenge; it is the only car in the race able to give energy back to the grid * Ericsson's partnership with Solar Team Eindhoven demonstrates how ICT can enable the car of tomorrow Ericsson (NASDAQ: ERIC) is supporting Solar Team Eindhoven in the World Solar Challenge with an in-built application based on the Ericsson Connected Traffic Cloud. The application, called Solar Navigator, brings economic driving to the next level. By collecting current weather data and traffic data, Solar Navigator gives suggestions for the optimal route, which will facilitate better decisions regarding the speed of the car during the race and the charging level of the batteries.

The World Solar Challenge is the ultimate race for solar-powered vehicles and encourages teams to push the limits of technology. This year, 46 teams from 25 countries will take the epic 3,000-kilometre journey across the Australian outback. Solar Team Eindhoven - a multidisciplinary team of 21 students from Eindhoven University of Technology in the Netherlands - will compete with Stella Lux, an energy-positive four-seat family car.

Liselotte Kockelkoren, Mechanical Engineering, Solar Team Eindhoven, says: 'The Solar Navigator application gives us access to very accurate weather data. In this way, we have up-to-date information and data available for an accurate strategy to determine our speed.'

Furthermore the 'Solar Navigator' in Stella Lux contains several futuristic features which shed a new light on driving your car. Solar Navigator could be the next level navigation: a system which gives suggestions for the optimal routes, using the most accurate weather predictions, real-time traffic conditions, synchronizing with your agenda, knowing whether electric charging is required and how much energy can be discharged to your household by the end of the day.

Stella Lux is the only car in the World Solar Challenge with a built-in application and with the possibility to give energy back to the grid.

Tom Selten, Team Manager, Solar Team Eindhoven, says: 'Efficiency will be more important than ever this year, as competitors in the Cruiser Class will only be able to recharge once, compared with three times in 2013. Ericsson's application gives us a great advantage, despite the new rules. It enables us to optimize our route and to minimize braking and acceleration to conserve energy, therefore increasing our chances of once again winning the World Solar Challenge.'

The Ericsson application is based on the Connected Traffic Cloud, a managed cloud platform that enables two-way sharing of data between connected vehicles and road traffic authorities. For the purposes of the World Solar Challenge, Connected Traffic Cloud will be used to provide a competitive advantage for Solar Team Eindhoven by aggregating car, traffic and weather data, performing in-depth analytics and selecting an optimal route. By minimizing braking and acceleration, Connected Traffic Cloud will help to conserve energy and increase the team's chances of success.

Valter D'Avino, Head of Ericsson Region Western & Central Europe, says 'This event is all about finding real and sustainable transport solutions. Partnering with Solar Team Eindhoven gives Ericsson a great opportunity to demonstrate the potential of Connected Traffic Cloud and our transport portfolio in general. As the car is solely powered by solar energy, the Solar Navigator provides more accurate forecasts, which can help the students decide how to drive their car more efficiently and improve their chances for winning.'

Solar Team Eindhoven won the inaugural Cruiser Class of the World Solar Challenge in 2013 - a 3,000 km race from Darwin to Adelaide in Australia - and will aim to retain its title this year.

First from left: Tom Selten, Team Manager, Solar Team Eindhoven 2015

Second from left: Inside Stella Lux and the Solar Navigator

Third from left: Stella Lux - the energy-positive four-seat family car

Ericsson signs partnership agreement with Eindhoven University of Technology's Solar Team Eindhoven

Transport press backgrounder

Connected Traffic Cloud

Ericsson Sustainability and Corporate Responsibility Report 2014

Solar Team Eindhoven

NOTES TO EDITORS

Download high-resolution photos at www.ericsson.com/press

Ericsson is the driving force behind the Networked Society - a world leader in communications technology and services. Our long-term relationships with every major telecom operator in the world allow people, business and society to fulfill their potential and create a more sustainable future.

Our services, software and infrastructure - especially in mobility, broadband and the cloud - are enabling the telecom industry and other sectors to do better business, increase efficiency, improve the user experience and capture new opportunities.

With approximately 115,000 professionals and customers in 180 countries, we combine global scale with technology and services leadership. We support networks that connect more than 2.5 billion subscribers. Forty percent of the world's mobile traffic is carried over Ericsson networks. And our investments in research and development ensure that our solutions - and our customers - stay in front.

Founded in 1876, Ericsson has its headquarters in Stockholm, Sweden. Net sales in 2014 were SEK 228.0 billion (USD 33.1 billion). Ericsson is listed on NASDAQ OMX stock exchange in Stockholm and the NASDAQ in New York.

www.ericsson.com www.ericsson.com/news www.twitter.com/ericssonpress www.facebook.com/ericsson ... (truncated) ...



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015

ORA - ORANGE (FR) - EUR

Orange: partenaire officiel de la COP21.

Cercle Finance (16/10/2015)



(CercleFinance.com) - Orange devient partenaire officiel de la COP21. Le groupe a souhaité contribuer par son expertise technologique, à la tenue de cette conférence.

' Ce partenariat officiel avec la COP21 est également la concrétisation des engagements ambitieux d'Orange en matière de réduction de ses émissions de CO2 et de ses consommations énergétiques. Tous les métiers du Groupe sont mobilisés dans cette démarche ', indique le groupe.

Orange fournira pendant l'évènement des smartphones aux délégués des Nations Unies et du secrétariat général. Orange déploiera avec ses experts tous les équipements nécessaires à une couverture Orange en 2G/3G/4G optimisée tout au long de l'évènement pour les 40 000 participants et 3 000 journalistes attendus.

Orange fournit la couverture fibre optique du Bourget sur les zones bleues (espace diplomatique) et générations climat pour les représentants de la société civile. Orange Business Services fournit cet accès très haut débit permanent.

Orange s'est également engagé dans un partenariat avec l'Alliance Renault-Nissan pour équiper les 200 voitures officielles 100% électriques de Wi-Fi à l'aide de dominos 4G.

Le groupe va mobiliser 200 techniciens Orange tout au long de la conférence.

ALTHE - THERACLION - EUR

Theraclion: des résultats encourageants pour une étude.

Cercle Finance (16/10/2015)



(CercleFinance.com) - Le titre Theraclion termine bien la semaine, affichant une progression de 2,2% ce vendredi qui lui permet d'afficher un bilan boursier positif depuis le début de l'année. Les intervenants saluent l'annonce hier après Bourse de résultats d'une étude clinique démontrant une accélération significative du traitement par Echopulse grâce à la nouvelle technologie Beamotion.

Cette procédure conçue pour réduire considérablement la durée de traitement par Echopulse a dépassé les attentes, s'est réjoui le groupe.

Plus précisément, la comparaison avec les données de la procédure existante a montré que Beamotion permet un temps de traitement jusqu'à 5 fois plus rapide.

Le Professeur Kovatcheva a présenté les résultats intermédiaires de l'étude clinique réalisée à l'Université de Sofia (Bulgarie). Dans le cadre de cette étude, 7 patients euthyroïdiens avec un nodule thyroïdien bénin, solitaire ou dominant, ont été traités avec le système Echopulse utilisant Beamotion, qui s'est révélée plus sûre et bien tolérée par les patients.

'Alors qu'avec la technologie précédente, un faisceau fixe délivrait les ultrasons focalisés de haute intensité, la technologie Beamotion déplace la tête de traitement lors de l'émission du faisceau, couvrant une plus grande surface de traitement. Par conséquent, le nombre total de sites de traitement est divisé par 7 et le temps de traitement substantiellement réduit', a expliqué Theraclion.

Et de souligner: 'par rapport aux données précédemment obtenues sur la durée du traitement, le temps global de traitement (du premier au dernier rayon) a été réduit jusqu'à 5 fois, et alors que la durée moyenne de traitement avec la technologie précédente était de 83 minutes, les traitements réalisés avec la nouvelle procédure se réduisent à 17 minutes.'

La technologie BEAMOTION est actuellement en cours de marquage CE et vise à être commercialisée et disponible à la commercialisation pour une utilisation clinique régulière d'ici la fin de l'année.

Pour rappel, l'action Theraclion avait terminé en très forte hausse le 7 octobre dernier après le point d'activité semestriel. Le groupe avait rapporté avoir enregistré 3 commandes fermes au 30 juin, contre une seule un an auparavant, plus 2 autres depuis la fin de la période. Il ambitionne d'installer 5 machines en Allemagne, en Egypte, à Hong-Kong, Taiwan et en Corée du Sud avant la fin de l'année, impactant ainsi positivement le chiffre d'affaires et la trésorerie.

ALPRO - PRODWARE - EUR

Prodware: gagne 7%, 'résultats jugés d'excellente facture'

Cercle Finance (16/10/2015)



(CercleFinance.com) - Le titre Prodware s'envole de 7% cet après-midi après l'annonce de ces résultats du premier semestre. Ils ont été marqués par une croissance de 41,5% de son bénéfice net part du groupe en glissement annuel. Il est ressorti à environ 6 millions d'euros.

Le bénéfice opérationnel courant et l'Ebitda ont progressé de respectivement 4,8 et 6,2% à 10,4 et 18,3 millions d'euros.

' Ces résultats d'excellente facture, marqués par une hausse de la profitabilité et une excellente génération de trésorerie (FCF de 9.3 ME), confortent notre opinion Acheter sur la valeur ainsi que notre objectif de cours de 8,5E par action ' indique Aurel BGC.

' Le groupe surprend très positivement sur le niveau de trésorerie généré au premier semestre. Le flux de trésorerie généré par l'activité atteint 20.7 ME (contre 8.6 ME). L'amélioration provient de la hausse des résultats mais surtout d'une meilleure gestion du BFR ' indiquent les analystes.

Aurel BGC estime que la forte génération de cash du premier semestre permet au groupe de présenter un bilan solide, avec un gearing abaissé à 30% (contre 40% au 31/12/2014).

' La teneur des résultats du premier semestre et l'absence d'inflexion dans les commentaires du groupe lors de la réunion de présentation laissent augurer d'un deuxième semestre dans la lignée du S1 ' explique Aurel BGC.

E:ADEN - ADECCO (CH) - CHF

Adecco: nouveau responsable pour les pays germanophones.

Cercle Finance (16/10/2015)



(CercleFinance.com) - Adecco annonce la nomination de Franz-Josef Schürmann comme responsable régional de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse et comme membre du comité exécutif, avec prise d'effet au 1er janvier prochain.

Avant de rejoindre le groupe de ressources humaines, Franz-Josef Schürmann travaillait chez le groupe de conseil Infosys, dont il a été le responsable pour l'Allemagne entre 2010 et 2015. Auparavant, il a occupé plusieurs postes chez Accenture où il a entamé sa carrière en 1996.

ROSA - MEDTECH PROMESSES - EUR

MedTech: 'consolider notre leadership européen'.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Président fondateur de MedTech, un fabricant de robots médicaux qui assoit son développement à l'international, Bertin Nahum s'est confié à notre rédaction après la publication des résultats de l'exercice 2014/2015.

Cercle Finance: Quels enseignements tirez-vous de cet exercice ?

Bertin Nahum: Nous sommes très satisfaits de notre performance commerciale en 2015, avec un chiffre d'affaires (fin juin 2015) en forte progression de 158% à 6,5 millions d'euros et un parc de 48 robots ROSA dans le monde, dont 20 ont été livrés au cours de l'exercice. Notre technologie suscite un fort intérêt sur des marchés porteurs auprès d'établissements de santé de référence, tandis que le management et nos équipes commerciales ont été renforcés.

Par ailleurs, nous avons démontré notre capacité à exécuter notre plan de développement notamment au travers de la première vente de notre robot ROSA Spine en Europe.

C.F.: Outre le congrès du NASS (Société Nord-Américaine du Rachis), vous avez annoncé votre participation au congrès européen EANS (Société Européenne de neurochirurgie), qui se déroulera du 18 au 21 octobre prochain à Madrid en Espagne. Qu'attendez-vous de cette manifestation ?

B.N.: Le congrès EANS à Madrid est un événement majeur qui rassemble près de 1.000 spécialistes dans le domaine de la chirurgie du système nerveux central. Ce salon est important pour la visibilité de Medtech qui va organiser des démonstrations de ROSA auprès d'un public cible d'experts. D'une manière générale, nous participons aux congrès de référence en Europe et à l'international.

Les démonstrations de nos dispositifs innovants ROSA permettent d'illustrer concrètement notre technologie pour les procédures de chirurgie mini-invasive.

C.F.: Vous avez annoncé le mois dernier avoir signé un premier contrat en Turquie. Pensez-vous pouvoir vous implanter dans d'autres pays d'ici la fin de l'exercice ?

B.N.: Le marché des dispositifs médicaux en Turquie est dynamique et en forte croissance (+2,4 % entre 2008 et 2013), c'est la raison pour laquelle nous avons signé un contrat de distribution avec Medikon, une société spécialisée dans la distribution de dispositifs médicaux innovants, dans le domaine de la neurochirurgie. Notre objectif est bien sûr de renforcer notre présence à l'international et d'étendre notre réseau de distribution sur des marchés porteurs.

Nous étudions bien sûr d'autres opportunités, mais il est encore trop tôt pour en dire plus...

C.F.: Dans vos perspectives, vous indiquez vouloir poursuivre votre stratégie de développement international au cours des mois à venir. En quoi celle-ci consiste-t-elle ?

B.N.: Effectivement, nous poursuivons nos efforts de déploiement à l'international, notamment aux Etats-Unis, notre premier marché. Notre force de vente a été renforcée, la filiale compte 12 personnes et elle a enregistré 13 ventes de ROSA sur l'exercice. Les prochains mois seront essentiellement consacrés à l'autorisation de mise sur le marché de ROSA Spine outre-Atlantique.

Notre volonté est de consolider notre leadership européen de la robotique chirurgicale.

C.F.: Envisagez-vous, à moyen terme, une opération de croissance externe ?

B.N.: Nous étudierons toutes opportunités si celles-ci s'intègrent dans notre stratégie de conquête de marchés.



HON - HONEYWELL (US) - USD

Honeywell: dépasse les attentes au 3e trimestre.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Honeywell a engrangé un bénéfice net en hausse de 7% à près de 1,3 milliard de dollars sur son troisième trimestre. Par action, il s'est monté à 1,60 dollar, alors que le consensus tablait sur cinq cents de moins.

Cette amélioration traduit celle de la marge opérationnelle, passée de 16,2% à 18,3% d'une année sur l'autre, alors que le chiffre d'affaires s'est contracté de 5% à 9,6 milliards, en raison de l'appréciation du dollar et de moindres répercussions de coûts sur les prix.

En organique, les revenus de Honeywell ont cependant augmenté de 1%, avec la croissance de ses activités aéronautiques et d'automation-solutions de contrôle, qui a compensé un tassement dans les matériaux et technologies de performance.

Le groupe industriel diversifié table sur un BPA d'environ 6,10 dollars en 2015, soit le milieu de sa fourchette cible de 6,05 à 6,15 dollars, malgré un objectif de chiffre d'affaires abaissé à environ 38,7 milliards, contre 39 à 39,6 milliards.

'Concernant 2016, nous nous préparons à une poursuite de l'environnement de croissance économique lente, mais nous attendons une expansion des marges et une surperformance des résultats grâce à notre portefeuille équilibré', indique le PDG Dave Cote.



ALEFE - EFESO CONSULTING - EUR

Solving Efeso: changement de nom approuvé en AGE.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Conformément à son annonce du 1er septembre, Solving Efeso International annonce le changement effectif de sa dénomination sociale EFESO Consulting, ses actionnaires l'ayant approuvé à 99% lors de l'assemblée générale extraordinaire du 15 octobre.

'Ce nouveau nom affirme l'intégration des héritages de Solving et d'Efeso, acteurs du conseil aux entreprises, qui se sont rapprochés en 2007. Il traduit également l'ambition de renforcer la marque à l'international où le groupe, fort de ses 480 collaborateurs présents dans 26 pays, réalise en moyenne les trois quarts de son chiffre d'affaires', explique-t-il.



AM - DASSAULT AVIATION - EUR

Dassault Aviation: Dassault Falcon Service Breaks Ground on

Thomson Reuters (16/10/2015)

Dassault Falcon Service Breaks Ground on Bordeaux-Mérignac Maintenance Facility

16 October 2015 (Saint-Cloud, France): Dassault Falcon Service (DFS), a subsidiary of Dassault Aviation, has recently begun work on a new maintenance facility in Bordeaux-Mérignac, to expand its Falcon overhaul capability.

Eric Trappier, Dassault Aviation Chairman/CEO and Jean Kayanakis, General Manager, Dassault Falcon Service, oversaw the groundbreaking ceremony held in the presence of a large number of elected officials, including Alain ROUSSET, President of the Regional Council, Alain JUPPE, President of the Bordeaux Métropole municipal authority, the Senator-Mayor of Mérignac, Alain ANZIANI, and Marie RECALDE, Member of Parliament and member of the Defense Committee. The event was also attended by representatives of government agencies and of the aeronautical industry in the Aquitaine region.

The new building will sit alongside the Dassault Aviation plant in Bordeaux-Mérignac. It will be built within the airport perimeter, on a site adjacent to the Sabena Technics facility, with which it has signed an industrial partnership. Covering some 7,200 m², the DFS infrastructures will enjoy runway access and will be able to accommodate up to six Falcon 7X, 8X and 5X aircraft. The new facility will complement DFS's existing MRO (Maintenance Repair & Overhaul) installations at Le Bourget Airport near Paris.

'The Mérignac MRO center will allow Dassault Falcon Service to keep up with the steady growth in the Falcon fleet, which already numbers more than 2,000 aircraft worldwide and will expand further with the arrival of the new Falcon 8X next year,' said Eric Trappier.

'I must underline how efficiently the administrative phase of this project was conducted by the public authorities concerned, more specifically in the Town Hall and the office of the Prefect. The collaboration with our staff was perfect,' added Jean Kayanakis.

The new facility should be operational in the third quarter of 2016, in time to handle the C Checks ramp-up for the Falcon 7X. Some 250 Falcon 7X's are now in operation and the fleet leaders are now approaching their first heavy maintenance deadlines, which are required eight years after delivery.

However, the facility will be designed to handle a full range of maintenance activities in addition to C Checks, including structural repair, cabin refurbishment and modifications, avionics upgrades, carpentry and paintwork.

The DFS Mérignac MRO center will be able to draw on engineering resources at the nearby Dassault Aviation site, and the large pool of skilled aviation workers and subcontractors in the Bordeaux area. DFS recently concluded an agreement with Aerocampus Aquitaine, a local aviation training center, to help recruit and train the 70 technicians and specialists who are ultimately expected to staff the facility.

Rapidly Expanding Dassault Falcon Service Network

The new MRO facility in Bordeaux-Mérignac is the latest in a series of outlays made by DFS to ensure the highest possible level of customer satisfaction. It follows on other recent moves, including the expansion and modernization of DFS's large Le Bourget MRO complex and the establishment of satellite service centers and Go Teams at London/Luton, UK, Nice, France and Moscow/Vnukovo, Russia.

* * *

About Dassault Aviation Dassault Aviation is a leading aerospace company with a presence in over 90 countries across five continents. It produces the Rafale fighter jet as well as the complete line of Falcons. The company employs a workforce of over 11,500 and has assembly and production plants in both France and the United States and service facilities around the globe. Since the rollout of the first Falcon 20 in 1963, over 2,380 Falcon jets have been delivered. Dassault offers a range of six business jets from the twin-engine 3,350 nm large-cabin Falcon 2000S to its new flagship, the tri-engine 6,450 nm ultra-long range Falcon 8X. In 2014, the Dassault Aviation Group reported revenues of EUR 3.68 billion.

About Dassault Falcon Service Dassault Falcon Service has, since 1967, built experience in the area of business aviation. Due to its integrated structure, Dassault Falcon Service offers an extensive suite of maintenance, management and technical services for Falcon business jets. Located at Paris-Le Bourget airport, DFS is a subsidiary of Dassault Aviation and a member of the Dassault Aircraft Services network. The company also supplies a special Ramp Service with a team unique in Europe, ready to support you at Paris-Le Bourget airport or anywhere your aircraft requires. Its activities include FBO services as well as aircraft management and executive flights.

www.dassault-aviation.com Twitter: @Dassault_OnAir

Press Contacts:

Corporate communication Stéphane Fort Tel.: +33 (0)1 47 11 86 90 stephane.fort@dassault-aviation.com

Mathieu Durand Tel.: +33 (0)1 47 11 85 88 mathieu.durand@dassault-aviation.com

Falcon communication Vadim Feldzer Tel.: +33 1 47 11 44 13 vadim.feldzer@dassault-aviation.com

Marie-Alexandrine Fouillard Tel.: +33 1 47 11 64 23 marie-alexandrine.fouillard@dassault-aviation.com

For high resolution photos, visit: <http://mediaphoto.dassault-aviation.com>

For high resolution videos, visit: ... (truncated) ...



GE - GENERAL ELECTRIC (US) - USD

General Electric: consensus battu au 3T.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Publiés ce vendredi avant l'ouverture de Wall Street, les comptes du troisième trimestre de General Electric ont été marqués par un recul de son bénéfice net, passé de 3,54 milliards de dollars (35 cents par action) à 2,51 milliards (25 cents par action) en glissement annuel.

Hors exceptionnel, le bénéfice par action (BPA) du conglomérat américain s'est établi à 29 cents, 3 de plus qu'anticipé par les analystes.

Alors que les commandes ont chuté de 26%, le chiffre d'affaires a, lui, reculé de 1% comparativement au troisième trimestre précédent à 26,2 milliards. Le consensus était cette fois plus optimiste, tablant sur 28,57 milliards de dollars.

Rappelons que Wells Fargo a annoncé cette semaine le rachat à General Electric d'un portefeuille de prêts commerciaux représentant 32 milliards de dollars, une transaction qui sera finalisée au premier trimestre prochain.



AF - AIR FRANCE - KLM (FR) - EUR

Air France-KLM: décision judiciaire favorable à la direction

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Objet de toutes les attentions depuis les événements rocambolesques du 5 octobre dernier, les relations entre la direction d'Air France et ses salariés, ou à tout le moins ses pilotes, pourraient prendre une autre tournure. Le tribunal d'instance de Bobigny (Seine-Saint-Denis) vient en effet de donner raison à la première dans le bras de fer qui l'oppose aux pilotes, lesquels ont fait 'capoter' les négociations dans le cadre du plan 'Perform 2020', ce qui rend très vraisemblable l'hypothèse de 2.900 suppressions de postes à l'horizon 2017. Sa décision oblige ces derniers à appliquer le plan de restructuration précédent, baptisé 'Transform 2015', qui prévoit notamment une hausse du temps de travail.

Signé en 2012, ledit plan, élaboré dans un contexte de pertes financières récurrentes et de concurrence accrue des compagnies low cost et du Golfe, avait aussi donné lieu à 5.500 suppressions de postes en 3 ans.

Vigoureusement soutenue par l'Etat ces derniers jours, la direction d'Air France avait porté plainte contre le refus des pilotes de travailler davantage à salaire équivalent. Elle avait en outre évalué à 13% seulement les gains de productivité, contre un objectif de 20%.

Le juge a ordonné ce jour l'arbitrage du président d'Air France Frédéric Gagey pour mettre un terme à la situation de blocage au sein du comité de suivi de Transform.

La compagnie aérienne devrait en conséquence entamer prochainement des discussions avec le SNPL (Syndicat national des pilotes de ligne) pour l'application concrète des dernières mesures. On imagine des tractations très compliquées au regard des rapports plus que tendus qu'entretiennent les 2 partis depuis de longs mois et alors que le dialogue social, pourtant nécessaire à la bonne restructuration d'un fleuron national désormais sérieusement menacé, n'a sans doute jamais été aussi houleux dans l'histoire d'Air France...

(G.D.)



SPIE - SPIE PROMESSES - EUR

Spie: BlackRock passe sous les 5%.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - BlackRock Inc, agissant pour le compte de clients et de fonds dont elle assure la gestion, a déclaré à l'AMF avoir franchi en baisse, le 13 octobre, les seuils de 5% du capital et des droits de vote de Spie et détenir, pour le compte desdits clients et fonds, 4,98% du capital et des droits de vote de la société de services multi-techniques.

Ce franchissement de seuils résulte d'une cession d'actions Spie hors marché.



SMTPC - SMTPC - EUR

SMTPC: hausse de 1,7% du CA au 3e trimestre.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - SMTPC (Société Marseillaise du Tunnel Prado-Carénage) annonce un chiffre d'affaires en progression de 1,7% à 10,3 millions d'euros au troisième trimestre, avec des recettes de péage en hausse de 2,2% à 10 millions.

Sur les neuf premiers mois de l'année le chiffre d'affaires de la société concessionnaire est en progression de 3,7%, et les recettes de péage, de 4,1%. La croissance du trafic est de 4,7% par rapport à 2014.

La montée en charge du trafic dans le tunnel Prado Sud se poursuit et induit un trafic supplémentaire dans le tunnel Prado Carénage.

Les prestations annexes inclues notamment la facturation des prestations d'exploitation à la Société Prado Sud conformément au contrat d'exploitation.



KN - NATIXIS (FR) - EUR

BPCE: création de BPCE Infogérance et Technologies.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Le Groupe BPCE annonce ce matin la création de BPCE Infogérance et Technologies, structure commune des filiales et directions informatiques du Groupe BPCE regroupant les activités de production informatique.

BPCE Infogérance et Technologies regroupe ainsi les activités liées à l'infogérance des quatre opérateurs du Groupe BPCE au service des Banques Populaires, des Caisses d'Epargne, du Crédit Foncier et des métiers de BPCE et Natixis.

La nouvelle structure comprend 1 200 collaborateurs en provenance des structures informatiques internes du groupe.

' BPCE Infogérance et Technologies (BPCE-IT) permet à la fois de consolider les infrastructures et de mutualiser les achats, pour dégager ainsi des optimisations de coûts, de renforcer la qualité de service de l'ensemble de la production et enfin de proposer des services d'infrastructures (messagerie, visio-conférence, IaaS...) à valeur ajoutée pour les utilisateurs et les systèmes d'information ', indique la direction du groupe.

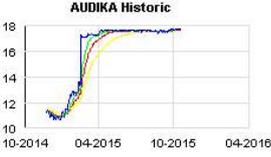
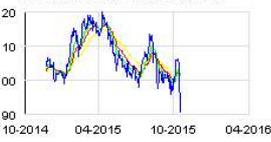
' Cette nouvelle entité permettra par ailleurs d'accroître nos investissements et d'engager notre groupe dans une vraie démarche industrielle ', explique Daniel Karvotis, membre du directoire et directeur général en charge des finances, des opérations et des risques du Groupe BPCE.

' Expérience inédite de regroupement de collaborateurs d'origine et de cultures différentes dans une toute nouvelle structure créée spécifiquement, BPCE Infogérance et Technologies se donne pour ambition d'être le partenaire stratégique pour construire et opérer les SI de demain au service des banques du Groupe ', explique Gwilherm Le Donné, directeur général de BPCE Infogérance et Technologies.



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015

| | |
|---|---|
|  | <p>GPE - GPE GROUP PIZZORNO - EUR</p> <p>Pizzorno: deux centres choisis pour une relance du tri. Cercle Finance (16/10/2015)</p> <p>(CercleFinance.com) - Pizzorno Environnement annonce que ses centres de tri du Muy et de Grenoble font partie des 28 structures sélectionnées par Eco-Emballages pour mettre en place le plan de relance du tri et du recyclage.</p> <p>'En plus des capacités de tri, ce sont les performances technologiques des installations notamment sur la valorisation des emballages plastiques et du papier qui leur ont permis d'être sélectionnées', explique-t-il.</p> <p>L'objectif du plan de relance est de valoriser l'ensemble des emballages ménagers d'ici à 2022. Pour cela, une première phase d'expérimentation a été menée en 2012 auprès de deux millions d'habitants en France.</p> <p>Pour la deuxième phase, 10 millions de Français qui seront concernés à travers la sensibilisation par les collectivités locales et la capacité technique à trier et recycler les emballages et papiers par les centres sélectionnés, dont ceux du Muy et de Grenoble sur les 500 candidatures reçues par Eco-Emballages.</p> <p>Grâce à l'augmentation des tonnages réceptionnés sur ses deux installations, Pizzorno Environnement prévoit de créer, dans un premier temps, près de 20 emplois. Sur ces créations de poste, un certain nombre seront accessibles aux personnes éloignées de l'emploi.</p> |
|  | <p>ORCH.KAZIBAO REGRT - EUR</p> <p>Orchestra-Prémaman: en hausse après ses ventes semestrielles Cercle Finance (16/10/2015)</p> <p>(CercleFinance.com) - Le titre Orchestra-Prémaman avance de 3,4% ce vendredi, au lendemain d'un point d'activité rassurant.</p> <p>Au cours du deuxième trimestre fiscal de son exercice 2015/2016, le groupe héraultais a vu ses ventes grimper de 7,2% en glissement annuel à 134,6 millions d'euros (+14,8% en données proforma). L'activité a progressé de +7,4% (proforma) en France, où le groupe a réalisé 65,3% de ses revenus consolidés du trimestre, et de +31,7% (proforma) à l'international, a précisé Orchestra-Prémaman, qui a en outre enregistré une croissance de 25,3% de l'activité de ses succursales sur la période.</p> <p>Sur le semestre, le chiffre d'affaires ressort à 272,7 millions d'euros, soit une augmentation de 9,4% en glissement annuel et de 17,6% en données proforma.</p> <p>Le nombre de magasins (hors activités abandonnées) sous enseigne Orchestra, exploités en succursales et commissions-affiliations, a par ailleurs été porté de 507 au 31 août 2014 à 551 au 31 août 2015, soit une progression de 44 unités. 124 points de ventes étaient aussi exploités sous forme de franchises ou de magasins multimarques à fin août.</p> <p>Enfin, Orchestra-Prémaman a annoncé la finalisation d'une émission obligataire complémentaire multi-tranches d'un montant total de 22,5 millions d'euros de maturité 6 et 7 ans sous forme d'un placement privé (Euro PP) auprès d'investisseurs institutionnels européens. Les obligations émises sont assimilées et forment une souche unique avec les obligations existantes d'un montant total de 57,5 millions d'euros émises le 22 juillet 2015.</p> <p>Cette opération permet de compléter les financements des besoins généraux du groupe.</p> |
|  | <p>ADI - AUDIKA - EUR</p> <p>Audika: l'OPAS démarre ce vendredi. Cercle Finance (16/10/2015)</p> <p>(CercleFinance.com) - L'AMF annonce que l'offre publique d'achat simplifiée (OPAS) visant les actions Audika Groupe, déposée par Natixis pour le compte de William Demant Holding A/S, sera ouverte du 16 au 5 novembre 2015 inclus.</p> <p>L'initiateur s'engage irrévocablement à acquérir au prix de 17,79 euros par action la totalité des 3.046.678 actions non détenues par lui, représentant 32,24% du capital et des droits de vote de la société de centres de correction auditive.</p> <p>Il a l'intention de demander, dans un délai de trois mois à l'issue de la clôture de l'offre, et si les conditions requises sont remplies, la mise en oeuvre d'un retrait obligatoire visant les actions non présentées à l'offre, au prix de 17,79 euros par action.</p> <p>Euronext Paris fera connaître, par un avis, les conditions de réalisation de l'offre et son calendrier détaillé.</p> |
|  | <p>MAT - MATTEL (US) - USD</p> <p>Mattel: la désaffection pour la poupée Barbie persiste. Cercle Finance (16/10/2015)</p> <p>(CercleFinance.com) - Et de 8 ! Pour le huitième trimestre de rang, Mattel, le fabricant de l'illustre poupée 'Barbie', a vu son chiffre d'affaires reculer.</p> <p>Pénalisé par l'appréciation du dollar, le groupe a vu ses ventes reculer de 11% sur le trimestre (-14% pour les seules poupées 'Barbie') à 1,79 milliard de dollars (-4% hors effets de changes). Le consensus tablait pour sa part sur 1,89 milliards.</p> <p>Mattel a en outre vu son bénéfice net passer de 331,8 millions de dollars, soit 97 cents par action, à 223,8 millions représentant 66 cents par action. Hors exceptionnel, son bénéfice par action (BPA) s'est établi à 71 cents, 9 de moins qu'attendu par les analystes.</p> <p>Désireuse de développer de nouveaux marchés, la société a reconduit son objectif d'une réduction de ses coûts comprise entre 250 et 300 millions de dollars avant la fin de l'année.</p> |
|  | <p>BOSS - HUGO BOSS AG NA O.N. - EUR</p> <p>Hugo Boss: chute de 10% à Francfort sur un warning. Cercle Finance (16/10/2015)</p> |

MKEA - MAUNA KEA-PROMESSE - EUR

Mauna Kea: le ralentissement de l'activité se confirme.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Le titre Mauna Kea est une nouvelle fois à la peine, lâchant 6,3% ce vendredi au lendemain de la publication d'un chiffre d'affaires du troisième trimestre décevant.

2015 restera pour le groupe une année boursière noire puisque l'action a déjà fondu de plus de 56% depuis le début de l'année. Quelques jours à peine après l'annonce d'une redéfinition de la stratégie commerciale logiquement perçue comme un aveu d'échec, en sus d'un avertissement sur résultats qui érode la visibilité, le groupe a fait état hier après Bourse d'un recul de 42% de ses ventes en glissement annuel au troisième trimestre à un peu moins de 1,9 million d'euros.

Après un deuxième trimestre encourageant aux États-Unis, Mauna Kea a reconnu avoir réalisé au troisième une performance décevante en zone Amériques avec un recul de 47% à 679.000 euros, tandis que les revenus provenant de la zone Asie/Pacifique ont diminué de 44% à 665.000 euros et que ceux générés dans la zone EMEA (Europe/Moyen-Orient/Afrique) se sont repliés de 31% à 523.000 euros.

Par secteurs d'activité, le chiffre d'affaires dans le segment 'Clinique' (utilisation du Cellvizio dans les hôpitaux et cliniques) a accusé un retrait de 40% à un peu moins de 1,6 million d'euros. Le chiffre d'affaires en 'Pré-clinique' (utilisation du Cellvizio en recherche préclinique) affiche pour sa part une chute de 51% à 295.000 euros.

Suite à l'annonce du 7 octobre dernier relative à la redéfinition de sa stratégie, Mauna Kea Technologies entend retrouver une dynamique commerciale conforme à ses ambitions en capitalisant sur ses solides fondations technologiques et sur la mise en place de partenariats stratégiques par indication. La société n'a pas fourni de prévisions chiffrées.



DG - VINCI - EUR

Vinci: nouveau DG dans la branche Construction France.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Ci-devant directeur général adjoint de Vinci Construction France, Hugues Fourmentraux, 48 ans, a été désigné directeur général de cette branche, a-t-on appris ce vendredi matin.

Ce diplômé de l'ENSAM (Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers) a rejoint le groupe Vinci en 1995 en tant que conducteur de travaux chez Sogea Nord. Il y a occupé successivement les fonctions de conducteur principal, de directeur de travaux, de directeur d'exploitation et de directeur d'activité bâtiment de 2001 à 2005.

Hugues Fourmentraux a ensuite intégré l'entreprise Lamy dans la région Rhône-Alpes en qualité de directeur adjoint avant, en 2007, de rejoindre les équipes de Sogea Nord-Ouest et de se voir confier la direction régionale bâtiment Normandie à sa création l'année suivante. En 2010, il a pris en charge la direction déléguée Normandie/Centre de Vinci Construction France puis a occupé la fonction de directeur opérationnel Grand Ouest l'année suivante.

Hugues Fourmentraux était directeur général adjoint de Vinci Construction France depuis 2013.



INEA - FONCIERE INEA - EUR

Foncière Inea: accélération de la croissance au 3T.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Publié hier après Bourse, le chiffre d'affaires du troisième trimestre de Foncière Inea s'est établi à 7,2 millions d'euros, soit une progression de 5,7% en glissement annuel.

Sur 9 mois, les revenus de la foncière ressortent ainsi à 21,1 millions d'euros, en hausse de 2,4% par rapport aux 3 premiers trimestres de l'exercice écoulé.

Les revenus locatifs totaux, qui incluent les loyers issus des opérations de co-investissement (directement comptabilisés dans le résultat des sociétés mises en équivalence en norme IFRS), s'inscrivent également en augmentation à 24,1 millions d'euros (+1,9%).

La croissance des loyers à périmètre constant est de +2,9%.

Soutenue depuis le début de l'année, l'activité locative de Foncière Inea ne s'est pas démentie au troisième trimestre et en 9 mois 34 nouveaux baux ont été signés pour près de 15.500 mètres carrés.

L'une des signatures significatives du trimestre a porté sur l'immeuble d'activité de Wittelsheim (Haut-Rhin) de 3.200 mètres carrés, entièrement loué à Geodis-Calberson via un bail de 9 ans fermes.



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015

E:NESN - NESTLE (CH) - CHF

Nestlé: un CA trimestriel décevant doublé d'un sales warning

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Manqué : la croissance à données comparables des ventes du géant suisse de l'agroalimentaire, Nestlé, a ralenti au cours du 3e trimestre 2015, à l'inverse de ce que l'on pouvait espérer après l'accélération annoncée hier par son concurrent Unilever. En croissance organique de 4,5% au premier semestre, les ventes de 64,9 milliards de francs ne progressaient plus que de 4,2% sur neuf mois là où le consensus les attendait à 4,7%. En outre, le groupe de Vevey a lancé un avertissement sur ses ventes (un 'sales warning', selon l'expression anglaise) : plus question d'une 'croissance organique d'environ 5%' sur l'ensemble de l'année, mais 'd'environ 4,5%'.

Plus forte baisse de l'indice suisse SMI ce matin, l'action Nestlé recule ce matin de 2,2% à 73,5 francs suisses.

En données publiées, et en raison d'un effet de changes toujours très négatif (+ 6,7%), le CA recule de 2%.

'En première lecture, ces résultats semblent vraiment décevants car Nestlé aurait dû profiter de ventes solides dans les eaux et les glaces (comme Unilever) après une saison estivale chaude', commentent ce matin les analystes d'Aurel BGC.

Rappelons que chez Nestlé, une croissance organique de 5% constitue une sorte de nombre d'or, ou du moins une 'marque de fabrique' d'un point de vue historique. Ainsi, entre 2005 et 2012, et en dépit d'un point bas exceptionnel en 2009 (+ 4,1%, le seul taux sur l'intervalle inférieur à 5%) lié à la crise économique, la progression comparable moyenne du CA de Nestlé était d'ailleurs de 6,5%.

Mais depuis 2013, ce taux est désormais inférieur au nombre d'or (4,6% en 2013, 4,5% en 2014, et a priori 4,5% aussi en 2015), a priori pour le troisième trimestre d'affilée en 2015.

Patron opérationnel du groupe, Paul Bulcke a déclaré qu'"après une bonne performance au premier semestre, nous avons été impactés au troisième trimestre par des événements exceptionnels, avec les nouilles Maggi en Inde et un réajustement des remises pour Nestlé Skin Health. Pourtant, notre croissance interne réelle a augmenté, traduisant un dynamisme général positif de nos activités et de beaucoup de nos marchés.'

En effet, la 'croissance interne réelle' (grosso modo, celles des volumes) sur neuf mois atteint 2% (laissant 2,2% aux hausses de prix), contre 1,7% au premier semestre. Elle a donc accéléré au T3.

Sur neuf mois, la région la plus dynamique est la zone Amériques (+ 6,2%, en organique), suivie par la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord (EMENA, + 4%), et enfin l'Asie, Océanie et Afrique sub-saharienne (AOA, + 1,1%). La croissance organique atteint 6,8% sur les marchés émergents (mais elle était de + 7,3% au S1), et de 2,2% dans les marchés développés, comme durant la première moitié de l'année.

Si la prévision de CA pour l'ensemble de 2015 est abaissée, les autres sont cependant maintenues : Paul Bulcke prévoit toujours des 'améliorations des marges et du bénéfice récurrent par action à taux de change constants, et de la rentabilité du capital' au terme de l'exercice en cours.



KLOV-B - KLOVERN AB SER. B - SEK

Information regarding Klöverns shares in Tribona

Thomson Reuters (16/10/2015)

In view of Corem's public offer for the shares in Tribona, Klövern would like to inform the market that Klövern has been contacted by an independent third party, interested in acquiring Klövern's shares in Tribona on terms which may be more favourable for the shareholders in Klövern than Corem's offering. The board of directors of Klövern is having preliminary discussions with this third party. No decisions have been made, and it is too early to say whether the discussions will lead to a transaction. Klövern will inform the market as soon as any decision has been made, or if it is clear that the discussions are terminated.

Klövern AB (publ) The Board of Directors

For additional information: Fredrik Svensson, Chairman of the Board, +46 73-988 70 11 Lars Norrby, IR, +46 76-777 38 00, lars.norrby@klovern.se

Klövern is a real estate company committed to working closely with customers to offer them efficient premises in selected growth regions. As of 30 June 2015, the value of the properties totaled SEK 31.9 billion and the rental value on an annual basis was SEK 3.0 billion. Klövern is listed on Nasdaq Stockholm. For further information, see www.klovern.se.

Klövern AB (publ), Bredgränd 4, 111 30 Stockholm. Phone: +46 8-400 500 50. E-mail: info@klovern.se.

This information is such that Klövern AB (publ) is obliged to disclose under the Securities Market Act and/or the Financial Instruments Trading Act. The information was made available for publication on 16 October 2015.



MAU - MAUREL ET PROM - EUR

Maurel & Prom: ajuste la parité de l'offre sur MPI.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Comme annoncé, la junior pétrolière française Maurel & Prom a ajusté ce matin la parité définitive de son offre en titres sur son ex-filiale, MPI (ex-Maurel & Prom Nigeria). Initialement, la parité envisagée était d'une action Maurel & Prom contre deux actions MPI (1:2). En définitive, la parité sera ramenée à 1:1,75, ce qui est un peu plus favorable aux actionnaires de MPI, riche d'un cash qui fait défaut à son ex-maison mère.

A la Bourse de Paris ce matin, l'action Maurel & Prom prend près de 1,5% à 4 euros quand celle de MPI gagne 2,3% à 2,7 euros.

Le 27 août dernier, Maurel & Prom avait annoncé ce projet de fusion afin notamment de faire face 'à un environnement macro-économique difficile à la suite de la baisse brutale du prix du pétrole'.

A cette date, Maurel & Prom (centrée sur le Gabon) envisageait une offre en titres sur MPI (centrée sur le Nigeria) à raison d'une action contre deux (1:2) : 'selon la parité indicative proposée par les conseils d'administration de Maurel & Prom et de MPI en date du 27 août 2015, les actionnaires de MPI se verraient remettre 1 action de Maurel & Prom pour 2 actions MPI', pouvait-on lire alors.

Mais le groupe se donnait le temps pour fixer la parité définitive de l'opération, qui vient d'être annoncée est est ramenée à 1 action Maurel & Prom pour 1,75 action MPI (1:1,75), 'soit un rapport d'échange de 7 actions MPI pour 4 actions Maurel & Prom'.

Cette offre s'entend toujours, pour les actionnaires de MPI, après un coupon exceptionnel de 0,45 euro qui sera détaché avant l'opération.

'Cette opération s'inscrit dans un plan stratégique plus vaste conduisant la société à jouer un rôle moteur dans le mouvement de concentration du secteur des juniors pétrolières européennes. Cette nécessité est commune à l'ensemble des sociétés de cette industrie qui en explore les différentes possibilités', justifie Maurel & Prom.

L'OPE est recommandée par le conseil d'administration de MPI.

Prochain date sur l'agenda : les AG devant entériner la fusion, attendues le 17 décembre prochain. Celle de MPI se prononcera aussi sur le coupon de 0,45 euro.

Pour mémoire, 'selon le calendrier prévu, la fusion devrait être (...) définitivement réalisée le 23 décembre 2015, avec effet rétroactif le 1er janvier 2015', rappelle Maurel & Prom.

Rappelons que Maurel & Prom et MPI ont, avec Jean-François Héinin et son holding Pacifico, le même actionnaire de référence qui dans les deux cas détient un peu moins du quart du capital.



CAP - CAP GEMINI (FR) - EUR

Cappgemini: deuxième en services d'infrastructure en France.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Cappgemini annonce se positionner désormais, selon Pierre Audoin Consultants (CXP Group), à la deuxième place du marché des services d'infrastructure en France.

Avec une augmentation de plus de 4% de son chiffre d'affaires sur un marché hexagonal estimé à 9,4 milliards d'euros, le groupe informatique affiche, sur l'année 2015, la plus forte croissance parmi les cinq premiers acteurs du classement.

Cappgemini explique cette progression par le gain de nombreux contrats dont certains s'élèvent à plus de 100 millions d'euros. Pour accompagner la transformation numérique et la dynamique d'innovation de ses clients, il s'appuie en France sur 7000 experts et consultants spécialisés dans l'infogérance d'infrastructure, de front office et de back office.

'Grâce à l'intégration récente d'Euriware, qui nous renforce sur les infrastructures et dans le secteur de l'énergie, nous avons l'ambition d'occuper, à terme, la première place du classement', affirme Philippe Rochet, responsable de la coordination de l'activité infrastructure du groupe Cappgemini en France.



AC - ACCOR (FR) - EUR

AccorHotels: rachat de 43 hôtels pour 281 ME.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - AccorHotels annonce le rachat d'un portefeuille de 43 hôtels (soit 4 237 chambres) auprès de Foncière des Régions, pour un montant total de 281 millions d'euros.

' Ces établissements, situés en France, étaient exploités depuis 2005 et 2007 par AccorHotels au travers de contrats de location variable sous les enseignes ibis budget, ibis, Novotel, Mercure, Pullman et Sofitel ' précise le groupe.

HotellInvest s'est également engagé à renouveler à échéance, les accords locatifs de 80 autres hôtels détenus par Foncière des Régions pour une durée de 12 ans.

' L'accord avec Foncière des Murs, principal partenaire bailleur d'AccorHotels, révèle une nouvelle fois la capacité du Groupe à mettre en place des solutions vertueuses et innovantes ', a déclaré Sébastien Bazin, Président-Directeur général de AccorHotels.



CA - CARREFOUR (FR) - EUR

Carrefour: croissance organique de 4,2% au 3ème trimestre.

Cercle Finance (16/10/2015)

(CercleFinance.com) - Le chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 21 544 ME au troisième trimestre, en croissance organique de 4,2% (hors essence et hors calendaire). Le volume d'affaires sous enseignes avec essence s'élève à 26,2 MdE au troisième trimestre 2015, en hausse de +2,8% à changes courants.

Sur les neuf premiers mois de 2015, le chiffre d'affaires s'établit à 63 864 ME, en hausse organique de 3,4% (hors essence et hors calendaire). Sur cette période, l'effet de changes est favorable (+0,1%). L'effet du prix de l'essence est de -1,7%. Le volume d'affaires sous enseignes avec essence s'élève à 77,5 MdE, en hausse de +5,3% à changes courants.

Au troisième trimestre, la France enregistre une croissance totale hors essence de +5,6% à 10 266 ME (incluant les magasins DIA). La croissance organique progresse au troisième trimestre pour la troisième année consécutive, avec une hausse de +1,6%.

Les ventes des hypermarchés sont en hausse de +0,9% en organique et de +0,7% à magasins comparables. Le chiffre d'affaires des supermarchés est en hausse de +1,6% en organique. Les ventes en comparables sont en hausse de +2,5%.

Sur les 9 premiers mois de 2015, la France enregistre une croissance organique de +1,7% à 29 938 ME.

Les ventes organiques à l'international progressent de +6,2% à 11 277 ME (+5,1% en comparable). Les ventes en Amérique latine affichent une croissance de +16,0%. En Asie, les ventes progressent de +7,1%. Les ventes organiques sont en baisse de 7,0%.

Les ventes à l'international sont en hausse de +4,5% à 33 926 ME en organique sur les 9 premiers mois de 2015.

Au troisième trimestre 2015, Carrefour a ouvert ou acquis 281 magasins. Net des cessions ou fermetures, le parc a augmenté de 145 magasins au troisième trimestre 2015, portant le parc à 12 058 magasins à fin septembre.



Leleux Press Review

Monday 19/10/2015



E:NESN - NESTLE (CH) - CHF

Nestlé S.A. : Nestlé nine-month sales: 4.2% organic growth,

Thomson Reuters (16/10/2015)

Nestlé S.A. / Nestlé S.A. : Nestlé nine-month sales: 4.2% organic growth, 2.0% real internal growth. Processed and transmitted by NASDAQ OMX Corporate Solutions. The issuer is solely responsible for the content of this announcement.

Follow today's event live 08:30 CET Sales conference webcast Full details:

<http://www.nestle.com/media/mediaeventscalendar/allevnts/nine-month-sales-2015>This press release is also available in French (pdf) and German (pdf)

.....
Vevey, 16 October 2015

Nestlé nine-month sales: 4.2% organic growth, 2.0% real internal growth

* Sales of CHF 64.9 billion * 4.2% organic growth, 2.0% real internal growth * Organic growth in developed markets 2.2%, emerging markets 6.8% * Full-Year Outlook: organic growth of around 4.5%, with improvements in margins and underlying earnings per share in constant currencies, and capital efficiency

Paul Bulcke, Nestlé CEO: 'After a good performance in the first half of the year we were impacted in the third quarter by exceptional events, with Maggi noodles in India and a rebate adjustment in Nestlé Skin Health. Yet our real internal growth increased, reflecting broad-based positive momentum across our business and many of our markets. There was continued solid performance in Europe, Nestlé Waters and Nestlé Health Science. We made good progress in much of Latin America and delivered a significant improvement in North America, especially in frozen food, contrasting with slower sales recovery in China. On the whole, organic growth fell short of our expectations and therefore we project organic growth of around 4.5% for the full year, with improvements in margins and underlying earnings per share in constant currencies, and capital efficiency.'

Group results

In the first nine months of 2015 organic growth was 4.2%, composed of 2.0% real internal growth and 2.2% pricing. Total sales of CHF 64.9 billion were impacted by foreign exchange (-6.7%). Acquisitions, net of divestitures, added 0.4% to sales.

We continued to grow in our three geographies with organic growth of 6.2% in the Americas (AMS), 4.0% in Europe, Middle East and North Africa (EMENA) and 1.1% in Asia, Oceania and sub-Saharan Africa (AOA).

Zone AMS

Sales of CHF 18.5 billion, 5.8% organic growth, 1.2% real internal growth

* The growth in the Zone accelerated, led by the improvement in the frozen food business in the US and continued good momentum in Mexico. Nescafé DolceGusto, soluble coffee, confectionery and petcare were the main growth drivers.

* In North America the relaunch and repositioning of Lean Cuisine and Stouffer's gained further traction. The new Lean Cuisine Market Place and Stouffer's Fit Kitchen ranges have delivered growth for several months now, outpacing the market and driving recovery in the frozen meals category. Pizza gained momentum and in ice cream new products delivered solid growth with Häagen-Dazs and Outshine. Coffee-mate liquid and powder formats both grew solidly. Petcare continued to grow with strong performances from Purina One and Brightminds in the super premium dog food segment and from Catlitter. The Beneful case continued to have an impact.

* In Latin America, in the face of economic uncertainties, Brazil was resilient with soluble coffee, Nescafé Dolce Gusto and KitKat contributing. Mexico's accelerated growth momentum was driven by soluble coffee and Nescafé Dolce Gusto, Coffee-mate, confectionery and ambient dairy. Other highlights were the performances in Chile, Ecuador, Colombia and the Plata Region. Petcare continued to be a growth driver, helped by increased capacity in the factory in Argentina and a new dog food factory in Mexico.

Zone EMENA

Sales of CHF 12.0 billion, 4.1% organic growth, 2.5% real internal growth

* The Zone's positive growth momentum accelerated, driven by petcare, soluble coffee, Nescafé Dolce Gusto and ice cream.

* In Western Europe Nescafé Dolce Gusto and petcare continued to be growth drivers, helping deliver a solid performance in the Great Britain region and growth in France. Frozen pizza and soluble coffee both contributed. Ice cream did well in mature markets. Growth for petcare was well distributed among the key European markets with Felix and Gourmet the drivers.

* Central and Eastern Europe delivered good growth, especially in Russia and Ukraine. Chocolate, soluble coffee and petcare led the growth in Russia and pricing also contributed.

* In the Middle East and North Africa region soluble coffee and confectionery helped deliver good growth in several markets, compensating partly for the difficult situation in Iraq, Yemen, Libya and others. Lower input costs for dairy across the region led to negative pricing.

Zone AOA

Sales of CHF 10.5 billion, -0.5% organic growth, -1.4% real internal growth

* The material impact of the withdrawal of Maggi noodles in India, and the situation in China where the recovery is slower than expected, continued to affect the Zone's growth significantly, overshadowing better performances elsewhere in the emerging markets and the solid growth in the developed markets.

* In the emerging markets lost sales of Maggi noodles continued to have a significant impact on growth in the South Asia Region. Nestlé India received a favourable ruling from the Honourable Bombay High Court and is actively engaging with the authorities to get the product back on the shelves. In China we continued improving the fundamentals ... (truncated) ...



Responsible Editor: Olivier Leleux - Visit our Web site : <http://www.leleux.be> - Customer information: 0800/25511.