

Alumni: newfound humility

ANTONY CURRIE



What a comedown for Goldman Sachs alumni. Just a couple years ago, executives who had enjoyed a successful career at the Wall Street firm were virtually assured of plum jobs running the world. One former Goldman senior partner, Bob Rubin, even managed to follow up his stint as President Bill Clinton's Treasury Secretary with a lucrative, near decade-long position at Citigroup. But with the Washington route now effectively closed, former Goldman bigwigs seem to be settling for smaller-fry roles.

Jon Corzine, for example, is taking over as chairman and chief executive of MF Global – the \$880 million broker spun out of the Man Group hedge fund in 2007 that had gobbled up the remnants of scandal-laden Refco. And his contract is, initially, just for a year.

That's hardly the path one used to expect of an erstwhile Goldman boss, U.S. senator and governor of New Jersey. But he's not alone. Another former Goldman senior partner, John Thain, recently took

the corner office at small-business lender CIT, fresh out of bankruptcy. That's a comedown for the former Goldman co-president who left to run the New York Stock Exchange and then the mighty Merrill Lynch. Of course, both are trying to resurrect their careers. Thain is recovering from the taint of Merrill's near-collapse and rushed sale to Bank of America – not to mention the revelation he spent lavishly on office furniture as Merrill's losses mounted. Corzine was deposed in a Goldman coup in 1999 and, a decade later, lost what initially appeared to be a relatively safe election after a ho-hum stint in the governor's mansion in Trenton.

Neither is likely to transform their new firm into the next Goldman. But both firms give them platforms to prove themselves anew. MF Global is in the early stages of expanding, including hoping to become a primary dealer of U.S. Treasuries. And post-Chapter 11 CIT needs help to find its feet, or a new home, in a world where its wholesale finance funding model looks out of place. If Corzine and Thain succeed, their demotion to the second tier will probably prove temporary. ■

Easyjet: fly easyJet? I'd be delighted to

NEIL COLLINS



They're constantly delighting themselves on the board of easyJet. Last December Mike Rake was «delighted» to step up to chair the UK airline, when chief executive Andy Harrison said he had «loved» the job so much that he was leaving. In January, Rake said he was delighted to welcome a new finance director, and now he's delighted with his new chief executive, Carolyn McCall.

However delightful they may all be, they have no experience of running an airline. Neither are they leaving behind businesses in great shape. McCall's career has been at Guardian Media Group, a company set up to support The Guardian newspaper, and which lost 90 million pounds last year. The new finance director comes from EMI, the UK music group currently fighting to avoid a takeover by its creditors.

Last year, easyJet's executives conducted a very public spat with Stelios Haji-Ioannou, the airline's founder and controller of 40 percent of the shares. They saw the financial crisis as the chance to expand where existing carriers were in disarray - in Italy, for example. He thought it was time his creation started paying something back. The result is a compromise. Rather than trying to conquer the low-cost world, there would be more measured expansion in future. While Rake did not quite promise to pay a maiden dividend, he did tell last month's annual meeting that the board would think about it. Whatever the board thought then is not much of a guide to the future, since the two

directors whose views are central to financial decision-making have yet to arrive.

Still, they will doubtless get the hang of how the controls work quickly enough. Not many companies have litigation committees to deal with disputes with a near-controlling shareholder who remains on the board, but McCall knows about conflict. She was on the board of Tesco during a nasty row between the retailer and The Guardian.

The stream of unsettling news seems to have had little impact on the easyJet share price, which has taken off nicely since the board split was healed. The business remains delightfully robust. Perhaps flying this crate is a piece of cake after all. ■

Context News. Carolyn McCall, chief executive of Guardian Media Group, is to become chief executive of UK airline easyJet, the companies confirmed on Wednesday. McCall, 48, has been at GMG most of her career, and has held non-executive directorships at Lloyds Banking Group and Tesco. In January, easyJet announced the appointment of Chris Kennedy as finance director to replace Jeff Carr, who had been headhunted by FirstGroup, the UK bus and train operator, last May. Mark Adams has been interim finance director since Carr's departure. In December, the company announced that Mike Rake would become chairman on Jan. 1, seven months after joining the board. At the same time, Andy Harrison announced he would step down as chief executive. Last September easyJet appointed Dana Dunne from AOL as commercial director.

L'enfance de l'art télévisuel

Le créateur de SFE-TV Marcus Kreiss invente un nouveau genre télévisuel avec *Souvenirs from Earth-TV*.

Souvenirs from Earth-TV est la septième chaîne HD en libre accès en France. Mais elle est surtout, la première télévision d'art. Marcus Kreiss, créateur de SFE-TV, est un pionnier, un «envoyé du futur», selon ses propres termes. Il collectionne des images trouvées sur la terre par des artistes – pour ne rien oublier de la beauté du monde.

Après des études de cinéma à Rome et les Beaux-Arts à Aix en Provence, Marcus Kreiss hésite entre le cinéma et la peinture mais ne se satisfait ni de l'un ni de l'autre: le cinéma est trop lourd en termes d'infrastructure pour permettre la spontanéité du geste du peintre, quant à la peinture, si elle est mouvement dans le geste de faire, elle ne l'est plus dans le produit. Marcus Kreiss veut créer des images en mouvement, hors contrainte, avec la même liberté que celle du peintre qui peint sa toile. Se pose alors à lui la question de savoir quelle est la plate-forme logique, à la fois artistique et économique, qui puisse répondre à ce qui, pour Marcus Kreiss, est une nécessité.

La vidéo s'impose comme une évidence, et Marcus Kreiss de développer une plate-forme télévisuelle pour les vidéos d'art créées par d'autres, des vidéos qui ne soient pas narratives par la voix, par l'histoire racontée, mais par l'image seule, qui fonctionnent comme des toiles animées sur des écrans plats qui prennent la position d'une toile dans les appartements, «un écran télé sur lequel l'image est si belle que l'on peut couper le son»: le «produit» doit

en effet pouvoir se «consommer» tel quel, sans commentaire, sans narration. SFE-TV pose ainsi la question du contenu spécifiquement adapté au format des grands écrans plats: une expérience à la fois très physique et intime de l'image. Certains films jouent comme un peintre avec des champs de couleurs, illuminent toute la pièce, l'écran devient enfin une expérience visuelle, une peinture vivante en transforma-

gramme même sans avoir une œuvre signifiante derrière lui. Une approche originale elle aussi. Le business modèle? La cible existante d'abord: 150.000 ménages sont aujourd'hui des utilisateurs fréquents, mais la cible est évaluée à cinq millions de ménages rapidement. Des intellectuels, sortis de HEC, des écoles normales ou d'autres grandes écoles, des hommes et des femmes d'affaires, qui regardent SFE-TV pour combler

dante des grands groupes. La diffusion? Depuis 2006 sur le bouquet du câble du sud ouest allemand Kabel Baden Wurtemberg, à l'époque le plus avancé pour la TV digitale, ensuite sur le réseau Unitymedia qui couvre notamment Cologne, Francfort, Düsseldorf et la Ruhr et désormais en France sur Freebox (canal 129) ainsi que sur la neufbox/SFR en HD (canal 185). Et dans le bar du Palais de Tokyo à Paris, le lieu



DES INTELLECTUELS SORTIS DE HEC OU D'AUTRES GRANDES ÉCOLES REGARDENT SFE-TV POUR COMBLER LEUR DÉFICIT CULTUREL ET LEUR MANQUE D'IMAGES SIGNIFIANTES.

Barbara Polla, Intellectuelle indépendante

tion perpétuelle. SFE-TV s'affranchit du même coup de la question de la langue: comme le disait Cocteau, le langage des peintres est le seul qui traverse le mur qui sépare les peuples. Celui de la vidéo aussi, mais il ne le savait pas...

Depuis plus de dix ans, Marcus Kreiss développe son projet, d'abord sous forme d'association, aujourd'hui sous forme de startup. Pour la sélection de films d'artistes, dont la qualité est le pivot de l'avenir de SFE-TV, Marcus Kreiss engage un curateur chef (salarié), et huit curateurs associés, (bénévoles) qui trouvent leur compte à l'opération grâce à la visibilité que leur offre leur contribution à SFE-TV. La sélection se fait sur la base de la qualité de la vidéo et non pas sur le travail global de l'artiste. Autrement dit, tout artiste peut rentrer dans le pro-

leur déficit culturel et leur manque d'images signifiantes et bénéficient du meilleur dans le domaine de la création vidéo.

La promesse? Affranchi du formatage omniprésent sur les chaînes traditionnelles et des contraintes liées à la langue, SFE offre un laboratoire d'expérimentation très libre pour les agences de communication, qui permet de tester des concepts et des produits devant un public averti de prescripteurs, de faiseurs d'opinion et d'«early adopters». SFE-TV: ce que tout un chacun demain va mettre à la télé quand on ne veut pas regarder la télé. Les sources de financement actuelles? Dans le droit fil de la promesse: les revues d'art haut de gamme et les publications design et mode qui ont les mêmes cibles de clientèle que SFE-TV. La structure? Indépen-

d'art contemporain dirigé par le Suisse Marc Olivier Wahler et le plus visité en Europe où cinq grands écrans diffusent SFE en direct. Ce qui manque? «Dans l'immédiat, selon Marcus Kreiss, une diffusion à Londres et à New York. SFE se veut une destinée internationale et universelle et à terme elle devrait servir à donner à des artistes brésiliens la possibilité d'inspirer des Ukrainiens, à des musiciens coréens de travailler avec des vidéos de Lituanie.» Et bien sûr, des annonceurs supplémentaires pour accompagner cette aventure hors du commun. Avis aux amateurs? Allez voir... et peut-être trouverez-vous SFE-TV sur le câble suisse avant la fin de l'année.

Souvenirs from Earth:
www.souvenirsfromearth.tv

Le cauchemar des pharmas

La réforme du système de santé aux Etats-Unis aura un impact très divers pour les grands groupes pharmas selon leurs spécialités. Etat des lieux.

PASCALLE BOYER BARRESI*

La réforme de la santé aux Etats-Unis est finalement passée. Avec elle, plusieurs impacts plus ou moins quantifiables sur les sociétés pharmaceutiques. Pour faire simple, une augmentation des rabais, des taxes Medicaid ainsi que l'établissement du paiement d'un «honoraire gouvernemental» par les sociétés pharmaceutiques (28 milliards de dollars). Le tout est plus ou moins compensé par un accroissement des volumes grâce à l'extension progressive de la couverture médicale à horizon 2020.

Roche et Novartis sont présentes de l'autre côté de l'Atlantique comme toute société pharmaceutique qui se respecte. Cette existence dans ce marché se justifie aisément car les prix sont encore fixés librement et la taille est importante en termes de volumes et de valeur (projections IMS Health pour 2010: le marché US pèse entre 310 et 320 milliards de dollars,

soit 37,8% du marché mondial). Les ventes réalisées aux Etats-Unis représentent pour Roche et Novartis, respectivement 37% et 32,2% (ou 33,7% avec Alcon proforma) de leurs chiffre d'affaires 2009.

De par leur modèle d'activités, Roche et Novartis sont actives sur des segments différents où l'impact des réformes de la santé ne se fera pas sentir de la même manière.

Roche possède une position dominante en oncologie avec plusieurs médicaments essentiels à l'arsenal thérapeutique d'aujourd'hui. Le traitement du cancer est très particulier: il cherche surtout à prolonger la survie sans progression de la maladie sans pouvoir directe de guérison (sauf certaines pathologies). Les médicaments développés par Roche permettent d'obtenir d'excellents résultats dans un grand nombre de patients. De plus, vu leur caractéristiques biologiques, ils sont à l'abri de la concurrence générique pour l'instant. Les réformes de la santé auront d'ailleurs plutôt un impact positif sur la société puisque celle-ci fournit un soutien incontestable aux médicaments biologiques (durée de protection commerciale de douze ans). La seule ombre au tableau concernerait un moratoire sur le prix des médicaments anticancéreux. La réforme ne remet heureusement

pas en cause le traitement en lui-même bien que des recherches soient envisagées du côté de l'analyse coûts/bénéfices des molécules homologuées.

La division Diagnostics va également bénéficier des réformes puisque l'extension de la couverture médicale aux 32 à 39 millions d'Américains sans assurance entraînera un élargissement des infrastructures et un recours accru aux méthodes diagnostics à moyen ou long terme. Ces dernières permettent de mieux cerner la pathologie afin de la traiter de manière optimale. Conclusion: l'impact de la réforme sera légèrement positif pour Roche.

Novartis est une société diversifiée très différente de Roche. Même si elle est majoritairement active dans les médicaments de prescription (environ 64% des ventes 2009), elle bénéficie d'assises dans les génériques, les médicaments OTC ainsi que les vaccins et diagnostics. Ses franchises thérapeutiques de prédilection ciblent ce qui est communément appelé le marché de masse, c'est-à-dire où les prescripteurs sont des généralistes. Cette catégorie de médecins et donc de médicaments sera impactée de plein fouet par les demandes de rabais puisque ce sont les produits les plus couramment utilisés. L'augmentation des volumes ne compensera probablement pas des rabais octroyés.

Novartis a toutefois une carte à jouer dans le domaine des génériques avec sa division Sandoz, numéro 2 mondial derrière Teva. En effet, les génériques seront une classe fortement privilégiée dans cette progression des volumes. Mais là encore, vu la moindre rentabilité de cette classe, l'impact global sur Novartis devrait être négatif. L'intégration d'Alcon ne devrait pas vraiment changer la donne (poids dans le groupe total proforma: 12,8% des ventes). Ajoutons encore que l'échéance brevetaire de Diovan n'arrangera pas la situation. Conclusion: l'impact sera pour le bâlois plutôt négatif. Il va sans dire que la réforme de la santé américaine aurait pu être pire. En effet, un bon nombre de propositions hautement défavorables ont été rejetées: plan public, fixation des prix par une autorité gouvernementale, abolition des accords pharma/génériques permettant la prolongation artificielle de la validité des brevets et réimportation des médicaments des pays à faibles coûts.

* *Bordier & Cie*

L'AUGMENTATION DES VOLUMES NE COMPENSERA PROBABLEMENT PAS DES RABAIS OCTROYÉS.