

Teleios Global augmente sa part dans le capital

CHARLES VÖGELE. Le fonds basé dans les Iles Caïmans détient 10,13% de l'enseigne de mode. Les actionnaires seront représentés par la société Teleios Capital Partners établie en Suisse.

Le groupe autour de Teleios Global Opportunities Master Fund basé dans les Iles Caïmans a augmenté sa participation dans Charles Vögele à plus de 10%. Cette hausse est à mettre principalement au compte de l'entrée de la société Arango Trading & Finance Corp dans le groupe. L'action a réagi positivement, poursuivant son avancée. Le fonds Teleios Gloal détient désormais 10,13% dans la maison de mode depuis le 30 octobre 2015, a indiqué Charles Vögele dans un communiqué. La dernière participation annoncée en mars 2015 était de 5,25%.

Mise à part Arango Trading & Finance Corp basée dans les Iles Vierges britanniques et qui a rejoint Teleios à fin octobre, deux autres sociétés font encore partie du groupe: 2B LLC basée dans le Delaware (USA) et Elarof Trust en Nouvelle-Zélande. Les actionnaires agissent pour le compte du groupe et seront représentés par Teleios Capital Partners. La barre des 10% a pu être franchie grâce au nouveau venu Arango, précise le communiqué. Teleios Capital Partners a son siège en Suisse et gère des capitaux pour des investisseurs américains et européens. «Nous investissons sur le long terme

dans les sociétés européennes que nous considérons fortement sous-évaluées», écrit Teleios en réponse à une question d'AWP. L'objectif est de collaborer avec ces entreprises afin qu'elles déploient tout leur potentiel.

Le fonds Teleios déclare entendre poursuivre cet objectif en investissant dans Charles Vögele. «Nous pouvons confirmer que nous sommes en dialogue avec le conseil d'administration et la direction de Charles Vögele depuis le moment où nous avons acheté la première participation dans la société en 2014».

A la bourse, le titre a fait un bond après cette nouvelle. A la clôture, Charles Vögele avançait de 3,72% à 11,15 francs, dans un marché en baisse de 0,93%. Le titre de Charles Vögele s'est à peine négocié les deux semaines écoulées et a gagné passablement de terrain. Après avoir coté près de 8,50 francs à fin octobre, l'action a débuté le mois en franchissant le seuil de 9 CHF, grimant de façon continue. Etant donné les volumes négociés, les courtiers avaient déjà fait circuler la semaine passée des rumeurs sur un éventuel rachat de la maison de mode par des investisseurs financiers. ■

Plateforme carrefour des réseaux sociaux

MEDOTCOM. Un annuaire avec une présence web unifiée.

ELSA FLORET

Medotcom est une nouvelle plateforme qui permet de lister et partager l'ensemble d'une présence web sur une seule page. La start-up, basée à Genève, offre la possibilité de créer un profil internet unifié et ce, sans publicité. Ainsi, il devient facile de trouver et d'être trouvé même sans connaître les surnoms de chacun, que l'on soit présent sur les leaders Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest ou les niches comme Github, Behance, Medium ou Picsart. L'idée de Igor Windisch, créateur de Medotcom est de simplifier l'univers des réseaux sociaux. Sa plateforme est gratuite et s'adresse aux individus, entreprises et associations. «Il s'agit d'une webapp qui répond à un vrai besoin via une seule adresse pour tous nos réseaux sociaux. Le design est intuitif et l'utilisation très simple. En lieu et place des cinq ou six annuaires de réseaux différents, le profil apporte davantage de followers en partageant un unique lien, son lien Medotcom», explique-t-il. Les clientèles corporate et individuelle peuvent ainsi optimiser leur communication et leur présence sur le web. Medotcom agit comme un répertoire qui permet de chercher et d'accéder aux données en un seul endroit. La solution de Igor Windisch permet aussi d'établir des statistiques sur le nombre de vues par réseau social de votre profil Medotcom. Gratuite, la plateforme ne prévoit pas de développer un abonnement premium pour sa clientèle corporate. «Au fur et à mesure de sa croissance, Medotcom prendra de la valeur et deviendra un carrefour sur le net», estime Igor Windisch, qui facturera alors un montant de quelques dizaines de francs par mois. Lancée en février, la plateforme compte mille utilisateurs initiés en Suisse, Hong Kong, Amérique du Sud et du Nord,

Inde, Belgique et France. A 95% sa clientèle est composée d'individus et 5% d'entreprises. Les données collectées restent en Suisse et le respect de la confidentialité reproduit celui de chaque réseau social.

Les utilisateurs peuvent également partager leur musique et playlists grâce aux icônes Spotify, Soundcloud et last.fm. Les plateformes de vidéos, comme YouTube, Dailymotion, Vimeo et Vine sont aussi présentes, ainsi que les sites professionnels (LinkedIn et Xing) et les sites de vente en ligne (Ebay, Amazon et Etsy). Medotcom offre des réseaux propres à certains pays, comme Vkontakte, Odnoklassniki et Rutube, pour la Russie, Weibo pour la Chine et Gree pour le Japon. Pour sa première version, la plateforme fonctionne en circuit fermé. Il n'existe pas de communauté de membres Medotcom. Les prochains développements mettront l'accent sur cette interaction entre les membres, comme par exemple la création d'une fonction «aimer un profil». D'un annuaire, la plateforme deviendra alors un répertoire avec la création de groupe de contacts. La possibilité de personnaliser la page d'une entreprise est également à l'étude, contre une rémunération.

Outre la taille, Medotcom se différencie du site américain Aboutme (quatre millions d'utilisateurs) qui propose à l'internaute de créer sa page vitrine. Quant au site Hootsuite, c'est un outil de gestion complet pour sa cible composée uniquement de professionnels et d'organisations. Medotcom développe une offre différente de celle de ce poste de pilotage interne des réseaux sociaux.

A terme, Igor Windisch espère que son annuaire Medotcom devancera les réseaux sociaux dans l'ordre d'apparition sur Google search et ce, grâce à l'addition de leurs clicks. ■

Levée de fonds significative dans les transferts globaux

TAWIPAY. La start-up fintech basée dans le canton de Vaud finalise un premier tour de financement convaincant.

MARJORIE THÉRY

Tawipay a annoncé avoir levé 400.000 francs pour alimenter sa croissance en Europe et accélérer le développement de son offre à l'international. La start-up basée à Lausanne propose une solution de comparaison des frais de transferts d'argent internationaux plusieurs fois récompensée. Elle souhaite aussi renforcer ses partenariats dans le secteur du transfert d'argent. Jusqu'à présent, la start-up qui a fait ses débuts en 2013 est son équipe de cinq personnes fonctionnait assurait son développement essentiellement avec des fonds internes.

Plus que la somme en elle-même, c'est le pool d'investisseurs qui donne du crédit à cette levée de fonds. L'investisseur

principal est MKS Alternative Investments, une structure d'investissement dans les start-up en Suisse et à l'international, qui a déjà participé au financement de plusieurs start-up qui connaissent un succès croissant, comme les fameux drones de Flyability. L'entrepreneur et fondateur des conférences Lift, Laurent Haug, est associé de MKS Alternative Investments. Il fait aussi partie d'Anthemis, une structure d'investissement dans les fintech basée à Londres, dont le fondateur a été élu parmi les 50 personnalités les plus influentes en Europe.

Laurent Haug a d'ailleurs rejoint le comité directeur de la jeune entreprise en déclarant que Tawipay a «une vision claire, un énorme marché potentiel et offre un service essentiel qui va sim-

plifier la vie de centaines de millions de personnes à travers le monde». On compte aussi parmi les investisseurs l'ancien CEO de Western Union pour le Royaume-Uni, A J Hanna, ou encore le Suisse Alexander Osterwalder, actif dans les fintech et inventeur du Business Model Canvas. Enfin, l'entrepreneur suisse Stéphane Pictet est également cité comme un investisseur stratégique, avec une grande expérience dans les technologies financières.

François Briod, CEO et cofondateur de Tawipay, a pour ambition d'aider les migrants à économiser 28 milliards de dollars par année de frais et de coûts cachés lors des transferts d'argent. D'après les chiffres relayés par l'entreprise, 215 millions de migrants envoient 582 milliards de dollars

chaque année dans leur pays d'origine. A des tarifs qui peuvent parfois être prohibitifs: la moyenne de frais pour envoyer des fonds en Afrique Subsaharienne est de plus de 12% en moyenne, et presque 8% globalement.

Le site de Tawipay permet de comparer plus de 440 opérateurs de transferts d'argent. Il est disponible en dix langues et revendique plus de 120.000 utilisateurs. Il y a quelques semaines, Tawipay avait signé un partenariat avec l'Organisation internationale pour les migrations et le Secrétariat d'Etat à l'économie, qui a reconnu son utilité en termes d'amélioration de la transparence et de la concurrence internationale dans les transferts de fonds. (L'Agefi des 1^{er} et 29 septembre 2015). ■

Peut-on simplifier la facturation?

Avec SmartBusiness de PostFinance, vous établissez vos offres et vos factures en un clic. Tout simplement.

Essayez dès maintenant sur smartbusiness.postfinance.ch

PostFinance
Mieux accompagné.

KUONI: cession des activités à Hong Kong finalisée

Kuoni annonce avoir finalisé la cession de ses activités de voyageur sur la place hongkongaise au groupe canadien Fairfax, via la filiale Thomas Cook India. Un accord portant sur les activités en Inde et à Hong Kong mentionnait début août un montant de 79 millions de francs. Thomas Cook India reprendra l'intégralité des effectifs et répartitions de Kuoni à Hong Kong.