

Technopôles de Sainte-Croix et Orbe en visibilité

La structure vaudoise Innovaud a organisé hier l'Innovation Bus Tour durant toute la journée dans le but de faire découvrir ces deux centres de compétences.

Durant toute la journée de hier, la structure d'aide aux entreprises innovantes vaudoises Innovaud a organisé un événement inédit: l'Innovation Bus Tour. L'objectif de cette balade technologique était de découvrir les technopôles d'Orbe et de Sainte-Croix en présence de leur directeur et de quelques sociétés sélectionnées pour l'occasion.

Ainsi, lors de la première étape de ce trajet, Jean-Philippe Petitpierre, directeur du TecOrbe, a mis en évidence le leitmotiv du centre dédié à l'environnement: Venez réaliser vos projets. Derrière ce message, se décèle la volonté de la direction de va-

liser toutes les idées entrepreneuriales afin de les transformer en une véritable société. Pour ce faire, le pôle de compétence du Nord-vaudois se donne comme objectif d'être un levier pour les jeunes sociétés, se muer en soutien pour les petites et moyennes entreprises et comme un centre de compétences dans le domaine du cleantech.

En ce sens, les sociétés mises en évidence par le directeur traitent toutes de l'environnement comme le démontre Granit Technologies. Cette dernière souhaite développer la valorisation des déchets et ce, dans un sens large. Pour démontrer son innova-

tion, Claire Tansley, sales manager de Granit Technologies, a présenté son projet baptisé «Torplant» inauguré au début du mois de mai, capable de torréfier de la biomasse forestière pour chauffer la région. A Sainte-Croix, autre paysage et autre domaine de compétence. En effet, dans le district du Jura-Nord vaudois, le technopôle se concentre sur la microsoudure. Grâce à des partenariats importants comme l'Institut suisse de la soudure (SWI), entre autres, le centre se distingue en étant l'unique structure dans ce domaine, tout en connaissant des dérivés intéressants, comme le démontrent les nom-

breux test en lien avec l'impression 3D. Du plastique au métal, l'entité se spécialise toujours plus avec dans le but non seulement de former des compétences aiguës mais aussi de montrer la maîtrise et la technicité des équipes. Une simple observation aux quelques objets imprimés en 3D suffisent à convaincre: une voiture dont les soupapes du moteur montent et descendent ou une broche finement sculptée, le résultat est évocateur. Il n'est pas étonnant de compter des références horlogères ou industrielles comme partenaires à Sainte-Croix. Plus de détails dans une prochaine édition. – (TP)

GENERAL ELECTRIC: la Comco approuve un accord à l'amiable

La Commission de la concurrence (Comco) approuve un accord à l'amiable dans un cas d'entrave à l'importation directe en Suisse d'appareils à ultrasons du secteur santé du groupe américain General Electric Company (GE). Une enquête avait été ouverte en mars de l'an dernier. L'accord amiable concerne GE ainsi que ses filiales GE Healthcare (Allemagne) et GE Medical Systems (Suisse), a indiqué hier la Comco. Le régulateur de la concurrence avait ouvert son enquête sur la base d'une autodénonciation de la multinationale US.

MEYER BURGER: commande de 10 millions en Asie

Le fournisseur solaire Meyer Burger a décroché une commande de 10 millions de francs en Asie portant sur des scies à fil diamanté de type DW288 Series 3. Afin de pouvoir couvrir la demande en wafers de silicium monocristallins de première qualité, le client a l'intention d'augmenter le volume de sa production de wafers, a indiqué hier Meyer Burger. La livraison et la mise en service des scies sont prévues pour le deuxième semestre 2016.

SIKA: nouvelles usines en Thaïlande

Le spécialiste des produits chimiques pour la construction et des colles Sika a ouvert une nouvelle fabrique de mortier et additifs pour béton en Thaïlande. Cette usine est située à Saraburi, au nord de Bangkok et elle est la deuxième exploitée par Sika dans le pays, a indiqué l'entreprise, hier. Cet investissement permet au groupe de faire face au boom de la construction en Thaïlande et d'élargir son portefeuille local de produits. Les capacités de production de la nouvelle usine sont de 100.000 tonnes de mortier et 65.000 tonnes d'additifs par année.

SCHINDLER: part minoritaire dans une coentreprise en Chine

Le fabricant d'ascenseurs et escaliers mécaniques Schindler acquiert une participation minoritaire dans un partenaire chinois avec lequel la société lucernoise collabore dans le cadre d'une joint-venture (coentreprise). Selon l'accord, Schindler prendra une participation de 25% dans la société chinoise Volkslift Elevator (China). Schindler se réserve une option sur le reste du capital de Volkslift, sous réserve d'approbation par les autorités locales.

En plein dans une phase de transition

BURCKHARDT COMPRESSION. La marge EBIT sera un peu plus faible cette année.

PHILIPPE REY

Le groupe Burckhardt Compression (BC) a engrangé lors de l'exercice 2015-16 (clos à fin mars) les plus fortes entrées de commandes de son histoire (grâce à son activité de composants, services et support) dans un environnement âprement disputé, entre autres par un grand groupe comme General Electric. Le fabricant de compresseurs alternatifs (crosshead design), domicilié à Winterthur, a cependant manqué de nouveau la barre des 500 millions de francs de chiffre d'affaires bien que celui-ci ait augmenté de 3% par rapport à l'année précédente.

La marge brute s'est inscrite en baisse (à 22,0% contre 23,9% un an plus tôt) du fait d'une pression sur les prix et d'une sous-absorption des nouvelles unités d'assemblage aux Etats-Unis et en Corée du Sud dans le secteur des systèmes de compression (CS). En revanche, la marge brute est demeurée stable à 50,8% dans l'activité CSS (Composants, Services & Support).

BC développe considérablement ses activités de service au plan mondial, ce qui a entraîné une hausse des coûts administratifs et autres frais généraux (16,1% du chiffre d'affaires contre 14,6%); des ressources supplémentaires ont été nécessaires, incluant les nouvelles installations d'assemblage en Corée du Sud et aux Etats-Unis. Sans oublier les coûts de M&A (2,5 millions) découlant d'une prise de participation de 40% dans Arkos Field Services aux Etats-Unis et d'une part majoritaire (60%) dans Shenyang Yuanda Compressor, le numéro



MARCEL PAWLICEK. Le gaz naturel comme source d'énergie propre et avantageuse.

un des compresseurs alternatifs en Chine. Un ajustement de ces frais et coûts aura lieu, selon Marcel Pawlicek, directeur général (CEO) du groupe.

Ces différents éléments et dépenses en recherche et développement plus hautes ont eu pour effet un recul de 2,1% du bénéfice opérationnel (EBIT) à 73 millions de francs. Le résultat net a décliné de 3,6% à 55,5 millions. Un dividende inchangé de 10 francs par action (un taux de distribution de 61,2%) sera proposé aux actionnaires.

Au reste, la croissance de BC ces dernières années requiert une révision de sa structure organisationnelle, encore plus efficiente s'agissant de la satisfaction des besoins des clients. BC adoptera une nouvelle structure comprenant deux divisions: Systems (affaires de nouveaux compresseurs) et Services (service et affaires de composants). Ces unités d'affaires seront dirigées par deux directeurs opérationnels (COO) qui rapporteront directement à Marcel Pawlicek. Le comité exécutif sera ramené de onze à cinq membres.

L'acquisition de Shenyang Yuanda permettra à BC d'éten-

dre sa présence locale en Chine à d'autres segments de marché, d'élargir sa gamme de produits et de pouvoir répondre à des besoins plus larges du marché. Cette reprise lui donne un accès direct à un réseau local d'offre bien établi dont ses sites de fabrication pourront bénéficier. Shenyang Yuanda exploite des compresseurs à haute vitesse. Avec ses compresseurs et activités de service, BC couvre l'ensemble des segments de marché: pétrole et gaz en amont, raffineries, gaz industriels, stockage et transport du gaz, industrie chimique et pétrochimique.

Hormis le segment du gaz et pétrole en amont pénalisé par le prix bas du pétrole, les marchés clés de BC continuent à croître en dépit des incertitudes économiques et géopolitiques. A cercle de consolidation identique, c'est-à-dire sans Shenyang Yuanda, les entrées de commandes resteront stables cette année, tandis que le chiffre d'affaires dépassera 500 millions, avec des marges brutes respectives de 15% à 17% pour l'activité CS et 45% à 50% pour l'activité CSS. L'EBIT sera plus faible en 2016-17 qu'en 2015-16 avec un taux de marge 11% à 13%.

On voit donc une certaine pression sur les marges avant le retour à une marge EBIT de 14% à 16% en 2017. Des prévisions financières (y compris Shenyang Yuanda avec des ventes d'environ 100 millions et une marge EBIT de 10%) seront présentées cet été lorsque BC aura accompli davantage de progrès avec la mise en place de sa nouvelle organisation et l'intégration de son acquisition en Chine. ■

Concentration sur les vecteurs de croissance

Burckhardt Compression table sur plusieurs vecteurs de croissance supplémentaire: l'activité composants, services et support (CSS), le segment des raffineries, une expansion géographique additionnelle et sélective, la capitalisation sur les expansions géographiques et acquisitions récentes ainsi que des acquisitions add-on dans le domaine CSS en mettant l'accent sur les autres marques que BC. Ses prises de participation dans Arkos (qui a une marge EBIT plus basse) aux Etats-Unis et Shenyang Yuanda (qui est verticalement intégré, avec sa propre fonderie) en Chine permettront à BC d'avoir une croissance plus forte sur ces marchés. Ce sont des éléments positifs à long terme. Dans l'immédiat, BC traverse une phase de transition dont il sortira vraisemblablement par le haut. Sa valo-

risation boursière s'avère cependant élevée en considération des chiffres actuels et des prévisions pour l'exercice en cours, notamment en ce qui concerne les marges et le besoin en fonds roulement net. BC affiche des multiples cours/bénéfice (PER) et EV/EBITDA (valeur d'entreprise/résultat brut d'exploitation) estimés d'un peu moins de 20 et 12 fois respectivement pour 2016-17, étant donné le recul du cours de l'action hier. BC restera dans la course aussi longtemps que du gaz devra être transformé, stocké et transporté dans le monde. Sans oublier ses innovations et le développement de ses affaires de service qui génèrent du cash-flow. Il s'agit de garder les actions et d'en acquérir à un prix inférieur à 300 francs comme en janvier 2015 ou en février 2016 par exemple. – (PR)

Le marché dicte ses besoins aux fabricants

DRONES. Pourquoi la plus-value se situe dans les logiciels de pilotage de ces engins. L'exemple de Drone Volt.

SÉBASTIEN RUCHE

Le marché du drone se divise en deux catégories. D'un côté, les acteurs qui fabriquent ces engins et de l'autre, ceux qui leur permettent d'effectuer des missions ciblées, dans différents domaines. La véritable valeur ajoutée se situe donc dans les logiciels qui commandent ces machines volantes très utilisées dans l'audiovisuel, l'agriculture ou la surveillance. Illustration avec la société française Drone Volt, qui évolue vers des solutions «sur-mesure» dans l'industrie du drone.

«Ce sont les clients qui trouvent les applications», résume Dimitri Batsis, le président de Drone Volt, qui était de passage hier à Genève. La société cotée sur l'Alternext de Paris depuis l'an dernier assemble des drones et les configure pour répondre aux besoins de ses clients. Des clients actifs dans l'audiovisuel (le premier débouché du drone civil), l'agriculture, la construction ou la surveillance, avec des passerelles entre les activités. L'un des derniers modèles lancés par Drone Volt est équipé de pulvérisateurs, permettant de traiter des toitures, d'éliminer des nids d'insectes dangereux ou... de calmer des manifestants en les aspergeant de gaz lacrymogène. D'une clientèle largement composée d'administrations (notamment le RAID, l'unité d'intervention de la police française ou les services secrets, dicit Dimitri Batsis), Drone Volt est en train de cibler son offre vers «des solutions métiers uniques, déclinées sous forme de séries limitées», par opposition aux grandes séries industrielles produites en Chine, le plus souvent à destination du grand public.

Sur un marché qui devrait croître de 60% à 70% par an globalement

pour atteindre 12 milliards de dollars en 2021, Drone Volt est positionné sur l'utilisation civile professionnelle. Ce segment sur lequel les drones valent entre 1000 et 40.000 euros se trouve entre les débouchés militaires (les équipements valent de 100.000 à plusieurs millions d'euros) et le secteur du loisir (40 à 1000 euros). Ce positionnement entraîne deux conséquences. D'une part, la croissance de la société devrait dépasser celle du marché ces prochaines années (son chiffre d'affaires a bondi de 100% l'an dernier à 3,5 millions d'euros, pour une trentaine d'employés), grâce à l'expansion plus soutenue des applications professionnelles civiles. D'autre part, la marge brute de Drone Volt - pour l'instant assez basse, de l'ordre de 20% - devrait progresser au fur et à mesure que l'entreprise s'éloigne du marché grand public, sur lequel elle a commencé son existence. La société a été valorisée à 18 millions d'euros en novembre dernier, contre deux millions en décembre 2014.

Dans les années qui viennent, «la véritable valeur ajoutée se trouvera dans les logiciels, poursuit Dimitri Batsis, qui fut business angel entre 2008 et 2001, après avoir vendu sa web agency Zeni-Corporation au groupe Keyrus en 2007. Pourquoi? Car le software permet les développements spécifiques, qui ne sont pas industrialisables. Certains modèles repèrent - et évitent - les éventuels obstacles grâce à un radar, d'autres sont capables de suivre les sujets qu'ils doivent filmer, d'autres enfin sont capables de voler en permanence au-dessus d'un site à surveiller (centrale nucléaire, autoroute, etc), en étant reliés à une source d'alimentation au sol. ■

ROCHE: Genentech à l'amende sur le Tarceva

La filiale de Roche aux Etats-Unis Genentech et son partenaire de distribution OSI Pharmaceuticals ont été condamnés au versement d'une amende de 67 millions de francs. Les deux entreprises auraient fourni des données susceptibles d'induire en erreur sur l'efficacité du médicament Tarceva pour traiter des patients atteints de cancer des poumons à petites cellules, a indiqué le Département américain de la Justice. Les faits en question se rapportent à la période allant de janvier 2006 à décembre 2011. Les données non correctes sur les effets du Tarceva dans le traitement de certains patients ont été communiquées à des médecins et autres prestataires de santé.