

## Partenariat trouvé avec un fournisseur aux Etats-Unis

**BURLAND ENERGY.** La firme basée à Gland tente un nouveau modèle.

CONRAD HERZET

Burland Energy, l'entreprise de solutions financières d'énergie basée à Gland, a annoncé hier son partenariat avec le fournisseur de sources d'alimentation sans interruption (UPS) américain Active Power.

Suite à cet accord, Burland Energy garantira l'énergie ininterrompue de ses clients. Active Power fournira les sources d'alimentation à Burland, les installera chez les clients, et s'occupera de leur maintenance pour la société suisse.

Les sources d'alimentation sans interruption sont particulièrement prisées dans les centres de données et les hôpitaux. En cas de panne d'électricité, elles assurent le fonctionnement des équipements sensibles assez longtemps pour qu'ils puissent être éteints sans risque, ou pour qu'un générateur de secours puisse être activé.

Les sources d'énergie de secours font généralement l'objet d'achats, ou de locations au cours desquelles le client paie des frais fixes. Les clients de Burland Energy ne sont jamais propriétaires du matériel, et ne paient que sur la base de leur consommation d'électricité à un prix préalable.

Ce modèle, nommé UPSaaS (UPS as a Service, ou UPS en tant que service), est la première fois qu'un atout physique sera vendu sur la base du modèle «as a Service». Le modèle était jusqu'ici resté confiné aux atouts intellectuels tels que les logiciels ou les plateformes.

D'après Jonas Enström, directeur de la gestion de risque chez Burland Energy, la compagnie est aussi en négociations avec deux grands manufacturiers européens de sources d'alimentation sans interruption. Elle a aussi déjà plusieurs grands contrats dont un avec l'un des plus grands centres de données de Suisse. À cause d'accords de confidentialité, Burland Energy ne peut pas révéler de noms au sujet de ces contrats. ■

### MEYER BURGER: commande en Chine

Le fabricant d'installations photovoltaïques Meyer Burger a décroché une commande de 21 millions de francs en Chine. Le client, dont l'identité n'est pas révélée, est leader dans les produits et solutions photovoltaïques dans l'empire du Milieu, selon un communiqué. Le contrat porte sur la vente de technologies et d'installations pour la fabrication de wafers et de cellules photovoltaïques. Il comprend entre autres la livraison de scies diamantales DW288 de série 3 ainsi que de la plateforme technologique MAIA 2.1, précise l'entreprise bernoise. La livraison et la mise en service interviendront à partir du quatrième trimestre 2016.

# Profil d'administratrice à plein-temps

**GOVERNANCE.** Alors que 9,1% des sociétés suisses ont une femme dans leur conseil d'administration, Beth Krasna siège dans sept d'entre eux.

Krasna siège dans sept d'entre elles. Dont deux associations et deux fondations.

D'une société anonyme à une coopérative et une société familiale, en passant par une start up, une fondation et une association, Beth Krasna, ingénieure en chimie et diplômée en management, siège actuellement dans sept conseils d'administration en Suisse. Selon le think tank Peterson Institute, 9,1% des sociétés ont une femme dans leur conseil et 16% pour les grandes entreprises suisses. Après avoir occupé des postes de CEO en Suisse ou elle était très médiatisée, Beth Krasna s'est consacrée depuis 2004 uniquement à ses conseils - rémunérés et non rémunérés (Fondation en faveur de l'art chorégraphique pour laquelle elle faisait aussi la recherche de fonds). Elle a aussi mené quelques projets, comme un séminaire d'éthique avec l'édition de deux livres. Depuis 2014, elle dispose de plus de temps et exerce du consulting et du coaching de start up. Deux projets en vue, dont Oser Entreprendre, seront finalisés durant l'été 2017.

Beth Krasna répond aux questions de *L'Agefi* sur les responsabilités d'un conseil d'administration et les éventuels conflits d'intérêt qui peuvent y avoir cours.

**Vous avez occupé successivement des conseils d'administration des CFF, de la BCV ainsi que de Bonnard & Gardel Holding. Où siègez-vous actuellement?**  
J'ai quitté la BCV après 12 ans et Bonnard & Gardel après 9 ans, pour des questions de renouvellement. Aux CFF, j'avais un man-

dat de 4 ans. Je siège actuellement chez Alcosuisse à Berne (marché de détail) à Bâle, Conseil des écoles polytechniques fédérales (CEPF), Fondations IHEID (Fondation de l'Institut de Hautes Etudes Internationales et de Développement) et FERIS (Fondation pour l'Etude des Relations Internationales en Suisse), à Genève, Raymond Weil SA, (horlogerie) à Genève et Symbiotics SA (microfinance), à Genève. J'ai aussi été nommée membre de l'Association Suisse des Sciences Techniques (SATW), qui est une reconnaissance de mon métier d'ingénieure engagée dans l'innovation.

**Vous étiez pressentie pour siéger au conseil d'administration de Swisscom.**

J'étais, en effet, sur la short list pour Swisscom, mais le choix final a privilégié la répartition géographique au profit du Tessin. Même si la nomination semble sûre, tant qu'elle n'est pas définitive, on peut avoir des surprises jusqu'à la dernière minute. Pour faire une carrière en Suisse et siéger dans des grands conseils, je pensais qu'il était préférable d'avoir un profil national. Or, visiblement, dans certaines situations ce profil ne suffit pas.

**Aujourd'hui, vous êtes administratrice indépendante. Comment évitez-vous les conflits d'intérêt lors du cumul de vos responsabilités dans des conseils et à la direction d'entreprise?**  
Les conflits d'intérêts sont très difficiles à éviter dans un pays aussi petit que la Suisse. Si vous connaissez quelque chose du

marché, vous êtes forcément client, fournisseur ou concurrent. L'important c'est de les gérer et de promouvoir la transparence. Certaines personnes pensent que sans intérêt financier direct, il n'y a pas de conflit d'intérêt et c'est intéressant de voir comment cette perception change en fonction de la culture et du pays. Les gens du Nord de l'Europe sont plus stricts que les gens du Sud.

**Citez-nous svp quelques exemples de conflits d'intérêt.**

Mon nom a circulé pour faire partie d'une commission d'experts externes, pour suivre l'avancement des travaux du CEVA. J'ai tout de suite précisé qu'en tant qu'ex membre du conseil des CFF, il pourrait y avoir une perception de conflit d'intérêt. Les membres du gouvernement ne peuvent pas penser à tout quand ils font la «short list» de candidats. Autre exemple, toujours en lien avec les CFF. Le président à l'époque était Thierry Lalive d'Épinay (à 50%). Il possédait une société de consulting et un de ses clients était Batigroup, construction d'entreprise générale. A un moment cette société lui a demandé de devenir président du conseil d'administration. Au sein du conseil des CFF, nous étions tous convaincus du possible conflit d'intérêt car Batigroup pouvait être amené à répondre à un appel d'offres des CFF. Monsieur Lalive d'Épinay ne voyait pas du tout le conflit, mais sous la pression médiatique dû renoncer à cette fonction. Autre exemple à l'EPFL Lausanne avec la recherche d'un nouveau vice président directeur des ressources et infrastructures pour remplacer l'actuel.

André Schneider, qui prendra la direction de Genève Aéroport à l'automne. Un membre du conseil d'une grande entreprise de construction a été approché mais a dû renoncer pour raison de conflit d'intérêt évident.

**Vous êtes au CEPF (Conseil des écoles polytechniques fédérales), quelles sont les règles pour la présidence ou les membres de la direction dans des conseils d'administration? Quel changement dans l'ère post Patrick Aebischer?**

Selon la règle, les présidents des écoles (et les directeurs des instituts de recherche) et les membres de leur direction peuvent prendre un siège dans des conseils d'administration pour autant que la charge ne dépasse pas 10% du temps et 30% du salaire. Tous les vice-présidents doivent faire une demande pour exercer des activités accessoires. Nous encourageons une participation raisonnable dans des conseils car cela est une façon de favoriser les liens entre l'académique et le secteur privé, entre l'innovation et l'industrie. En prévision de la sortie de Patrick Aebischer de la présidence et afin de lui permettre d'organiser ses activités pour la phase d'après EPFL, la règle des 10% du temps a été assouplie dernièrement (il siège aux conseils de Lonza, Nestlé et Novartis Venture Fund). Par contre il restitue l'excédent des 30% du salaire, il doit être la seule personne dans le domaine qui restitue plus à son institut qu'il ne reçoit en salaire.

**Très médiatisée lorsque vous occupiez des postes de direction, vous l'êtes**

**nettement moins depuis que vous êtes administratrice indépendante à plein-temps.** En tant que CEO, vous êtes très sollicitée par les médias. Dans un conseil d'administration, à l'exception du Président, personne ne parle. Ces sont des règles tacites. En principe ce n'est pas aux membres du conseil de communiquer, mais au CEO et éventuellement au Président. Je communiquais beaucoup lors de mes postes de CEO, mais depuis 2004, ce n'est plus le cas. Je ne souffre pas de ce manque de visibilité aujourd'hui.

**Vous avez participé à Genève à la conférence organisée par CWF (Career Women Forum) sur le thème Get on Board pour aider les femmes à intégrer des conseils d'administration. La route est longue.**

Je soutiens pleinement de telles initiatives. Il est crucial de professionnaliser le métier d'administrateur. Mais c'est difficile de l'exercer à plein temps car il n'est pas reconnu. On se trouve entre le statut d'un indépendant et d'un employé. Etre administratrice, en tant qu'activité indépendante, signifie le paiement de l'AVS (activité dépendante), sans toutefois disposer de contrat de travail (élection par l'Assemblée générale) et donc sans possibilité de cotisation dans une caisse de pension (sauf démarche spéciale et approbation par la caisse de pension). Si on ne remédie pas à cette situation il y a un risque de favoriser uniquement les avocats, les consultants et les retraités anticipés.

INTERVIEW  
ELSA FLORET

## Vingt postes supprimés

**BUMOTEC.** Le fabricant fribourgeois de machines outils, entité du st gallois Starrag Group, prévoit de supprimer un peu plus de 20 emplois sur les 170 que compte l'entreprise actuellement à Sâles (FR). Le recul du carnet de commandes en est la cause. Les médias régionaux fribourgeois, qui ont révélé l'information, mentionnent le chiffre de 23 emplois supprimés. Starrag, dans son communiqué, parle d'un peu plus de 20 postes. Le personnel a jusqu'au 5 juillet pour soumettre toute proposition visant une possible diminution du nombre de licenciements. «Toute possibilité de transfert interne au groupe sera étudiée», précise le communiqué de Starrag. Le groupe explique cette décision par le ralentissement marqué de l'horlogerie. De plus, la consolidation continue dans l'industrie des techniques médicales, notamment dans les instruments chirurgicaux, à pour conséquence une certaine retenue en matière d'investissement de biens équipements. En outre, le renchérissement du franc depuis l'abandon du taux plancher de l'euro a pesé sur le résultat opérationnel. Bumotec avait d'ailleurs décidé en avril

2015 d'augmenter le temps de travail hebdomadaire de ses employés à 45 heures, au lieu de 43, pour une année. Bumotec bénéficie depuis avril 2016 du chômage partiel. Bumotec, qui développe, fabrique et distribue des machines outils de haute précision, devait déménager ces jours sur le site flamant neuf de Vuadens (FR). «Nous déménagerons en septembre», a expliqué le directeur de Bumotec, Jean-Daniel Isoz dans une interview parue jeudi dans *La Gruyère*. Le retard est lié à la construction et «n'a rien à voir avec les événements actuels». L'usine de Vuadens sera le nouveau site commun de Bumotec et de la Société d'Instruments de Précision (SIP), un ancien fleuron de l'industrie genevoise sis à Meyrin, qui appartient aussi à Starrag. «Des locaux seront loués» à des externes, a précisé le directeur de Bumotec. «Avec les plus récents développements et les concepts innovants actuellement à l'étude pour les segments de marché du luxe, des techniques médicales et de la micromécanique, Bumotec est très positionné et dispose d'une compétitivité intacte», précise Starrag. ■

## Le dividende inchangé

**CARLO GAVAZZI.** Le groupe a esuyé sur l'exercice 2015/16 une érosion de ses ventes assortie d'un plongeon de son bénéfice net. La société zougnoise invoque des effets de changes contraires et reconnaît des difficultés temporaires sur le marché chinois. Le chiffre d'affaires s'est tassé de 5,1 à 130,2 millions de francs. Le carnet de commandes s'est dégradé dans la même proportion à 129,3 millions. Le bénéfice net a chuté de 22,0% à 9,6 millions de francs. Le conseil d'administration proposera nonobstant aux actionnaires un dividende inchangé de 12 francs par action, détaille un communiqué. Hors effets de changes, le producteur de matériel électronique revendique une croissance de 0,5% et un carnet de commandes renforcé de 0,2%. L'excédent d'exploitation (Ebit) a reculé de 2,7% à 14,4 millions de francs, pour une marge affaiblie de 0,2 point de pourcentage à 10,8%. Le groupe explique la différence d'évolution entre ses résultats opérationnel et net notamment par une perte de changes de 0,7 millions de francs, dans une rubrique bénéficiaire à hauteur d'un million sur la période de comparaison.

Par région, les ventes ont chuté de 9,1% en zone Asie-Pacifique, qui représente 14,1% du chiffre d'affaires total. L'Europe, premier marché de Carlo Gavazzi avec un tiers des ventes, a vu sa contribution s'enrober de 0,8%. Les revenus réalisés en Amérique du Nord ont enflé de 2,7%, pour représenter 19,3% du total. Les difficultés rencontrées en Chine sont probablement temporaires, a assuré à AWP Vidéo le CEO Vittorio Rossi. Le patron a confirmé au passage ses ambitions de croissance au-delà de l'Europe. Des efforts seront consentis dans ce cadre au niveau de la distribution en Amérique du Nord. L'entreprise ne s'avance pas sur le terrain des projections chiffrées pour son exercice en cours. La direction mise sur une accélération de la croissance dans les pays en développement, assortie d'une modeste progression sur les marchés matures. Julius Bär évoque dans un commentaire succinct des résultats mitigés, avec un résultat opérationnel légèrement meilleur qu'anticipé mais un bénéfice net moindre. La ZKB s'aligne sur cette analyse. La recommandation «pondérer au marché» reste de mise. ■

## Contraction des prix

**CONSTRUCTION.** Les prix en Suisse ont fléchi de 0,5% entre octobre et avril, après une hausse de 0,5% au cours de la période précédente. Ce résultat est le reflet d'une diminution des prix de 0,6% dans le bâtiment et de 0,2% dans le génie civil. En rythme annuel, les prix de la construction ont baissé de 0,1%, soit un tassement de 0,2% dans le bâtiment et une hausse de 0,2% dans le génie civil, a précisé jeudi l'Office fédéral de la statistique (OFS). Ce dernier attribue le repli par rapport au semestre précédent dans le bâtiment aux baisses des prix des travaux de plâtrerie, de menuiserie et des ouvrages métalliques. Les installations sanitaires et électriques ont aussi coûté moins cher, alors que les revêtements de sols et de murs ont renchéri. Les prix dans le bâtiment se sont contractés dans toutes les grandes régions, l'arc lémanique (-1,2%) affichant le fléchissement le plus important. Par rapport à octobre 2015, la baisse de l'indice dans le génie civil s'explique avant tout par le recul des prix des travaux de superstructure et des travaux préparatoires. - (ats)