

Les risques de remboursement des aides belges

DUFERCO. Le groupe sidérurgique a reçu 211 millions d'euros de subventions jugées illégales par l'exécutif européen. Pression sur la Belgique pour exiger les sommes engagées.

La Commission européenne a ordonné hier à la Belgique de récupérer 211 millions d'euros auprès de plusieurs entreprises sidérurgiques du groupe tésinois Duferco, qui a bénéficié entre 2006 et 2011 d'aides publiques jugées contraires aux règles de l'UE en matière d'aides d'Etat.

«A l'issue d'une enquête approfondie, la Commission a conclu qu'aucun investisseur privé n'aurait accepté d'investir aux mêmes conditions que le Foreign Strategic Investments Holding (FSIH) belge, un organisme public contrôlé par le gouvernement» de la Wallonie, selon un communiqué.

Ces aides, d'un montant total de 211 millions d'euros, ont «artificiellement gonflé les revenus» de plusieurs entreprises du groupe Duferco, lui conférant un avantage dont n'ont pas bénéficié ses concurrents, explique l'exécutif européen.

En outre, «elles n'ont fait que différer les ajustements de capacité, certes difficiles mais nécessaires, de la sidérurgie wallonne», relève la Commission.

«Malgré les aides illégales dont elle a bénéficié, Duferco a pratiquement cessé toute activité en Belgique. Cela montre que les aides d'Etat maintenant artificiellement à flot des entreprises sidérurgiques

qui ne sont plus viables faussent gravement la concurrence et ne font que retarder leur sortie du marché aux frais des contribuables», a estimé la commissaire chargée de la Concurrence, Margrethe Vestager, citée dans le communiqué.

Duferco Belgium avait annoncé le 27 mars 2013 la fermeture de son usine de La Louvière (sud), spécialisée dans les «produits longs» et dont les origines remontent au 19e siècle, et qui employait 379 personnes. Les usines Duferco de Charleroi et de Clabecq, également en Wallonie, ont également cessé leurs activités.

«Compte tenu des problèmes de surcapacité que connaît le secteur sidérurgique de l'UE», les règles en matière d'aides d'Etat «autorisent uniquement les mesures de nature à promouvoir la compétitivité et l'efficience de la sidérurgie à long terme, et non le soutien aux producteurs en proie à des difficultés financières», souligne la Commission.

Berceau historique de la sidérurgie européenne, la Wallonie a vu son industrie de l'acier se réduire comme peau de chagrin avec notamment la fermeture ces dernières années de sites d'ArcelorMittal à Liège (est de la Belgique). ■

Finalisation de la reprise de CP Carga

MSC RAIL. La filiale ferroviaire de Mediterranean Shipping Company devrait finaliser ce jeudi le rachat de 95% du capital de CP Carga, la division cargo des Chemins de fer portugais (Comboios de Portugal), a indiqué l'agence de presse Lusa, se basant sur des sources proches du dossier.

Le montant d'investissement se monte à 53 millions d'euros. Selon les termes de la transaction, la multinationale italo-suisse s'engage à recapitaliser l'opérateur portugais à hauteur de 51 millions, les 2 millions restants étant destinés au rachat des actions. Lors de l'appel d'offre, MSC s'était imposé devant Atena Equity Partners (45,5 millions) et Cofihold (30 millions).

La transaction, annoncée le 21 septembre dernier, a reçu le feu vert du gendarme portugais de la concurrence (AdC) en décembre. La privatisation de CP Carga a suscité une levée de boucliers de ses salariés, qui ont convoqué une grève pour le 28 janvier prochain, a indiqué Lusa.

De son côté, le géant italien basé à Genève a assuré qu'il s'engageait à maintenir les conventions actuelles avec les salariés. ■

LA POSTE: colis livrés en hausse de 3% sur un an

La Poste suisse a livré 115 millions de colis l'an dernier, soit une hausse de 3% par rapport à 2014. Le commerce en ligne constitue un moteur important de cette croissance. Cette année, les clients pourront aiguiller leurs colis en cours d'envoi. Les clients effectuant toujours plus d'achats en ligne, la Poste s'attend à un accroissement annuel du trafic de paquets de 1 à 2%, a indiqué hier la société de service postal. — (ats)

CFF: les Businesspoints fermés à Genève et Berne

Les CFF ont décidé de fermer leurs Businesspoints à la fin mars 2016. Il ne sera plus possible de louer des salles de réunion dans les gares de Genève et de Berne. L'offre n'était pas assez rentable, ont indiqué les CFF hier. Le taux d'occupation des salles était de 15% à Genève et de 40% à Berne. Les coûts de fonctionnement, équipement et personnel, n'étaient pas couverts, a précisé le porte-parole Frédéric Revaz. — (ats)

L'entrepreneuriat féminin revisité

FER-PACTE. Les femmes entrepreneuses et la mode étaient à l'honneur mardi soir. L'association milite pour la promotion des femmes dans l'économie.

La Fédération des entreprises romandes (FER) proposait, mardi soir, une conférence sur l'entrepreneuriat au féminin dans le monde de la mode (*L'Agefi du 20 janvier*). Cette soirée, où une vingtaine de personnes étaient conviées, a été organisée par l'association Pacte, basée à Lausanne et Genève, qui a pour but de promouvoir les femmes dans l'économie et de les accompagner. Françoise Piron, directrice de l'association, donne son éclairage sur l'entrepreneuriat dans le milieu créatif et les perspectives de Pacte pour 2016.

La conférence traite de la création d'une entreprise dans le monde de la mode. Quelles sont les problématiques liées à ce milieu?

La concurrence dans ce domaine est très importante. Mais je dirai surtout que le savoir-faire n'est pas suffisant dans ce milieu et ne fait pas de vous une dirigeante. Aujourd'hui, il est bien évidemment possible de lancer une nouvelle marque sur le marché mais faut-il encore pouvoir la développer. Le problème de la formation dans les milieux créatifs est que les écoles apprennent un savoir-faire mais pas à diriger une société, comme le fait la HEC par exemple, alors que ce sont des métiers qui sont voués à vous amener vers l'indépendance. A moins de travailler pour une grande marque comme Louis Vuitton ou Yves Saint Laurent.

J'aime prendre l'exemple de ce dernier car il a su s'entourer. Lui avait le côté créatif et son ami était le business man. Pour résumer je dirai qu'avoir le tissu est une chose mais d'en faire une affaire florissante en est une autre.

Est-ce un secteur plus compliqué qu'un autre?

La concurrence fait que nous avons des marques, comme H&M ou Primark, qui inondent le marché de produits défilants toute concurrence au niveau du prix. Donc oui c'est plus compliqué de créer sa marque mais pas impossible à condition d'attirer les personnes qui sont sensibles aux valeurs que l'ont transmet à travers les différentes créations. L'habillement est un besoin primaire mais c'est aussi un marché de plus en plus saturé avec des sociétés qui offrent des prix imbattables. Pour une créatrice Suisse il est important de pouvoir justifier le prix de ces produits et de se démarquer de ces enseignes.

La mode est un milieu féminin et pourtant se sont souvent les hommes qui percent. Pourquoi?

C'est un fait qui m'interpelle et je n'ai pas la réponse exacte à cette question. Je ne pense pas que ce soit une question de formation que de faire un métier typiquement masculin ou féminin. Les freins sont ailleurs, imperceptibles. La femme parfois se limite. Beaucoup sont indépen-

dantes mais pas entrepreneuses. Une entrepreneuse est pour moi une femme qui investit de l'argent, qui prend un risque et qui après cinq ou dix ans a du personnel, devient chef d'orchestre d'une société. C'est à ce stade là que le saut ne se fait généralement pas. Beaucoup d'indépendantes travaillent à temps partiel ce qui limite le développement. Tout dépend des objectifs mais cette méthode limite les ambitions. Du coup elles n'atteignent souvent pas un chiffre d'affaire qui correspond à leur besoin pour vivre. Une promotion de l'entrepreneuriat féminin est encore à faire et c'est pour cela que je milite beaucoup sur ce point et que je soutiens les femmes entrepreneuses.

Pour en venir à votre association, en quelques chiffres que représente Pacte?

J'ai fondé la société en 2002. Cela fait donc maintenant bientôt quatorze ans que nous sommes actifs sur le marché. Nous avons actuellement 200 membres individuels et 20 membres collectifs qui représentent des entreprises ou des institutions. 400 personnes suivent régulièrement nos activités qui sont essentiellement concentrées sur le bassin lémanique. Le chiffre d'affaires global de l'année dernière se monte à environ 650.000 francs pour une équipe composée de cinq personnes à temps plein et partiel.

Comment définiriez-vous Pacte?

Je dirai que nous sommes une association qui donne l'énergie et une impulsion à un projet. Nous ne donnons pas d'outils techniques. Nous traitons par exemple de toutes les questions émotionnelles et aux freins intérieurs (la maternité par exemple) qu'une femme peut avoir. Elles ont tendance à vouloir régler tous les problèmes qui les entourent avant de se lancer dans leur projet et cette envie qui vient souvent souvent pas un chiffre d'affaire qui correspond à leur besoin pour vivre. Une promotion de l'entrepreneuriat féminin est encore à faire et c'est pour cela que je milite beaucoup sur ce point et que je soutiens les femmes entrepreneuses.

L'entrepreneuriat est vraiment une chose qui peut les libérer de tous ces soucis.

Quelles sont les perspectives pour 2016?

Maintenir notre niveau d'activité et développer le canton du Valais où nous ne sommes actuellement pas présents. Le grand projet de cette année est de continuer à promouvoir la mixité homme-femme dans les entreprises. Une question qui est pour moi majeure pour l'avenir de notre économie. C'est une priorité pour notre association. Nous avons d'ailleurs publié le livre «Mixité homme/femme en entreprise» qui traite de ce sujet encore trop tabou. Le but étant également de continuer à être présent dans tout le parcours professionnel d'une femme. Que ce soit pour la réinsertion de talents féminins, et qu'elles accèdent à des postes à responsabilité, ou pour que celles-ci ne quittent pas le circuit dans lequel elles se trouvent pour cause de maternité ou autre. Bref, beaucoup de travail est encore en vue pour notre petite équipe.

INTERVIEW: DANNY BAUMANN

BEAUCOUP

D'INDÉPENDANTES

TRAVAILLENT À TEMPS

PARTIEL CE QUI LIMITE

LE DÉVELOPPEMENT.

Le chiffre d'affaires annuel évite une diminution incontrôlée

LOOSER HOLDING. La division des portes parvient à progresser en monnaies locales.

Looser Holding a réalisé un chiffre d'affaire net de 436,4 millions de francs en 2015, soit une chute de 10,5% par rapport à l'année précédente. En excluant les effets de change et de désinvestissement, la baisse est tout de même de 2,1%, a indiqué le groupe hier. Le recul du chiffre d'affaires est en ligne avec les prévisions de début décembre, qui anticipait une baisse de 10 à 12%.

Au sein de la division des thermorégulateurs, le chiffre d'affaires jusqu'à fin novembre

s'élève à 29,8 millions. En excluant la division vendue via un rachat par la direction en août dernier, la baisse n'est plus que de 9,6% à 406,6 millions. Looser y détient toujours une participation de 10%.

La chute est particulièrement forte dans la division revêtement, qui enregistre une baisse de 16,3% et 14,2% hors effet de change. En 2015, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 139,6 millions contre 166,7 millions en 2014. Dans la division des pres-

tations de services industriels, la baisse est moins importante avec -5,3%, et -4,2% en monnaies locales. Le segment des portes enregistre quant à lui un recul de 5,9% mais une augmentation en monnaies locales de 7,3%. Les résultats détaillés seront présentés le 17 mars. ■

CHUTE PARTICULIÈREMENT FORTE DANS LE SEGMENT REVÊTEMENT

BÜHLER: impulsion en Amérique du nord et en Asie

Bühler a réalisé un chiffre d'affaire en hausse en 2015 par rapport à l'année précédente et a amélioré sa rentabilité. L'entreprise n'a pas encore publié de chiffres, mais devrait le faire le 10 février lors d'une conférence bilan. En Amérique du nord et en Asie, le développement a été particulièrement solide. Dans le segment des matériaux, l'entreprise s'affiche comme un fournisseur stratégique de l'industrie automobile.

SALT: le CEO et le président seront des Alémaniques

Aux mains de l'investisseur français Xavier Niel, l'opérateur mobile vaudois Salt (ex-Orange) souhaite conserver ses origines suisses et s'adapter à la demande des Helvètes. Pour ce faire, l'entrepreneur entrevoit le choix d'un nouveau directeur général alémanique. Salt doit «être une société suisse dirigée par des Suisses», indique Xavier Niel au «blog high-tech & telecom», des propos confirmés mercredi à l'ats par Therese Wenger, porte-parole de Salt. — (ats)

WISEKEY: 60 millions via une offre de souscription

Wisekey annonce avoir récolté 60 millions de francs avec une offre de souscription auprès d'un consortium d'investisseurs, dans le cadre de son projet d'introduction en Bourse. Le spécialiste de la sécurité informatique prévoit toujours de faire son apparition sur SIX au cours du premier trimestre, relate *Business Wire*.