

Mobilezone poursuit ses investissements

TÉLÉCOMS. Dix millions de francs serviront aux succursales et à une nouvelle plateforme.

Comme en 2019, Mobilezone compte investir 10 millions de francs suisses en 2020. Des investissements qui ne seront pas seulement destinés aux succursales du groupe, mais aussi à une nouvelle plateforme pour l'exploitation des sites web «Sparhandy.de» et «Deinhandy.de», a expliqué le directeur général, Markus Bernhard, lors d'une conférence sur les résultats 2019. L'exploitant zurichois de magasins de télécommunications, qui compte 117 surfaces de vente en Suisse, a l'intention de continuer à investir dans ses magasins. Ils seront tous transformés et mis à la page du jour d'ici 2023, a annoncé la société.

Recul de la nominative

Pour les trois prochaines années, l'objectif majeur de Mobilezone est d'accroître la marge opérationnelle (Ebit) de 0,2% en moyenne annuellement, soit de 4,5% actuellement à 5,1% à terme. En 2020 la direction prévoit un exercice quasi identique à celui de 2019 avec un résultat d'exploitation (Ebit) compris en-

tre 56 et 61 millions de francs. Mobilezone n'a pas déçu les investisseurs l'année dernière. Il est parvenu à générer un bénéfice net de 44,4 millions de francs, en progression de 12,3% par comparaison avec 2018. Le groupe zurichois surprend en bien le consensus AWP des analystes, qui tablait sur 43,5 millions. Même scénario pour le résultat d'exploitation (Ebit) qui s'est hissé de 13,5% à 59,6 millions, alors que le consensus escomptait 58,6 millions, a indiqué l'exploitant de magasins de télécommunications. En revanche, à 1,32 milliard de francs, un bond de 10,7% par rapport à 2018, le chiffre d'affaires est ressorti légèrement plus bas qu'attendu par les analystes (1,42 milliard). Le conseil d'administration propose de verser un dividende inchangé par rapport à 2018 de 0,60 franc par action. Pourtant, malgré ces bons résultats, à 15h15 la nominative Mobilezone perdait 1,6% à 8,50 francs alors que le SPI, l'indice élargi des valeurs suisses représentait 3,4%. — (awp)

HILTI: rentabilité améliorée en 2019

Le spécialiste liechtensteinois de l'outillage Hilti a vu sa rentabilité progresser l'année dernière. Si la pandémie de coronavirus ne vient pas contrecarrer les projections de la direction, l'entreprise de Schaan devrait poursuivre sur sa lancée en 2020, mais cela semble mal parti. Le résultat d'exploitation a progressé en 2019 de 7,4% à 783 millions de francs et le bénéfice net s'est établi à 591 millions, en hausse de 8,2%.

Le chiffre d'affaires, déjà dévoilé fin janvier, a été confirmé à 5,9 milliards de francs, en hausse de 4,3% par rapport à 2018. Exprimées en monnaies locales, les ventes ont progressé de 6,3% par rapport à 2018. Les perspectives pour le nouvel exercice en cours sont assombries par la pandémie de coronavirus, dont les répercussions sur la marche des affaires sont encore difficiles à évaluer. — (awp)



SORTIE LE 19 MARS

L'horizon s'est dégagé pour Ciel Electricité

Leader romand dans le domaine des installations électriques, la société vaudoise a créé plus de cent emplois en trois ans.

SOPHIE MARENNE

L'orage est définitivement passé au-dessus de Ciel Electricité. Née sous la forme d'une coopérative en 1947, la firme lausannoise a traversé une zone de turbulences en 2015, avant de lâcher son statut historique de société coopérative pour celui de société anonyme. «L'entreprise se porte aujourd'hui très bien. A sa restructuration, en 2017, nous étions à peu près 120 collaborateurs. Désormais, nous sommes plus de 250», annonce Alain Guttmann, le patron derrière la recapitalisation.

Le chiffre d'affaires a, lui aussi, connu une jolie croissance tout au long de ces quelques années, passant de moins de 20 millions à plus de 30 millions. Ciel Electricité a récemment branché les équipements électriques de vastes chantiers comme celui des Transports publics genevois (TPG) — une incursion rare dans le canton voisin — mais aussi celui du nouveau bâtiment «Vortex» du campus hospitalier universitaire vaudois (CHUV) ou celui de Nestlé.

Succès en terres vaudoises

«La clé de cette réussite a été notre recentrage sur le canton de



Administrateur de plus d'une dizaine de sociétés, Alain Guttmann est le président des groupes Bobst et bientôt Bonnard & Gardel.

Vaud», indique le CEO. Pour renforcer sa présence sur ce territoire, la société a racheté deux structures locales: Held Electricité à la Tour-de-Peilz, en 2018, et Martin Electricité à Toloche-naz sur Morges, en 2019. La même année, la compagnie a aussi repris un groupe d'anciens collaborateurs de KM-Duc, suite à la faillite de cette société basée à Nyon. «Grâce à ces acquisitions, nous effectuons des dépannages et de petites installations chez des clients excentrés chez

lesquels il nous aurait été impossible d'intervenir auparavant, au regard des coûts de déplacement à assumer pour eux.» Le CEO aimerait disposer d'encore plus de satellites régionaux, rayonnant autour du siège lausannois de l'avenue Sévelin qui réunit à la fois les dépôts et l'administration. «Être présent localement, c'est être proche des clients pour les assister dans la demi-heure, et ce, 24h/24 et 7j/7. Preuve de ce besoin, l'effectif sur le site d'Held Electricité est passé

de 5 à 20 employés en un an et demi», détaille celui qui est à la recherche d'une compagnie d'une taille similaire dans le Nord vaudois.

Toujours davantage de services de pointe

A l'avenir, ce chef d'entreprise qui est aussi le président des groupes Bobst et prochainement Bonnard & Gardel rêve de développer encore Ciel Electricité. «D'abord en nous ancrant encore plus dans le canton par le rachat de petites structures bien implantées localement. Ensuite, en ouvrant nos activités à davantage de maintenance de grandes infrastructures. Enfin, en proposant de nouveaux services à forte valeur ajoutée, par exemple en domotique ou en robotique.» Sur ce segment, la compagnie a en ses rangs une équipe toujours plus grande d'informaticiens, techniciens et télématiciens spécialisés, notamment dans la technologie de connectivité KNX. «Nous avons beaucoup investi dans ce domaine et nous y poursuivons nos efforts. A terme, nous voulons soutenir nos partenaires dans la gestion connectée de leur consommation d'énergie et des économies qui y sont liées.»■

Tension sur le marché des installateurs électriques romands

Alain Guttmann explique la position de leader de CIEL Electricité en Suisse romande par sa capacité à répondre immédiatement aux besoins du marché, en termes de ressources humaines. «Notre structure dispose non seulement de main-d'œuvre mais aussi de chefs de projet compétents en suffisance, ce qui est nécessaire pour assurer plusieurs chantiers d'envergure en parallèle.» Selon celui qui a restructuré puis racheté Ciel Electricité, c'est là que le bât blesse: la taille des effectifs. «Pour une petite entreprise, il est impossible d'offrir la même réactivité. Cette masse critique nous a permis de réussir là où d'autres n'ont pas pu.»

L'expert en stratégie d'entreprise s'est particulièrement penché sur la question de la pression que subissent les installateurs électriques. Selon lui, il n'y a pas suffisamment de place pour tous les acteurs du territoire romand. «Entre la multitude de petites structures qui gagnent par leur proximité, les quelques entreprises de taille moyenne

qui sont à la peine, les mammoths de l'énergie qui s'intéressent aux métiers des services pour accroître leurs marges et les géants internationaux qui lorgnent sur le territoire helvétique: le marché est sous tension.»

Le déclin des firmes moyennes

Il estime que des sociétés comptant moins de 20 collaborateurs se portent bien grâce à leurs réseaux locaux. De l'autre côté du spectre, les grandes compagnies réussissent aussi, notamment celles qui offrent une palette complète des services CVSE (ndlr: pour chauffage, ventilation, sanitaire et électricité). «Par contre, celles de taille moyenne — qui s'appuient sur 30 à 100 employés — sont déstabilisées dès qu'elles doivent assurer un gros chantier, c'est-à-dire équivalent à au moins trois millions de francs. Elles ne peuvent pas prétendre à cette disponibilité nécessaire en main-d'œuvre qualifiée. Prises en étau entre les petites et les géantes, il leur suffit d'un grand projet qui se

casse la figure pour manquer de liquidité et devoir mettre la clé sous le paillason.»

Le déclin des sociétés d'installation électrique de taille moyenne, ne parvenant pas à prendre en charge plusieurs gros chantiers pour diversifier leurs risques, serait donc inéluctable. Un écueil qu'évite Ciel Electricité avec son effectif plus important. «Cette souplesse est un avantage gigantesque», soutient l'administrateur de plus d'une dizaine de sociétés.

Si, pour l'instant, Ciel Electricité ne se consacre qu'à la lettre «E» de l'abréviation CVSE, le directeur ne rejette pas l'idée de s'intéresser un jour aux autres activités de l'acronyme. La diversification des métiers d'installation dans un bâtiment est en effet un modèle stratégique que tous les grands groupes français ont appliqué. «Un vrai confort pour le client qui n'a plus affaire à quatre prestataires mais à un seul unique. Mais pour cela, imaginez qu'il nous faudra alors 600, voire 800 collaborateurs!»■

FUNDAMENTA REAL ESTATE: la rentabilité annuelle progresse

La société immobilière Fundamenta Real Estate a enregistré en 2019 un bénéfice net en légère baisse, mais sa rentabilité opérationnelle a progressé. Pour l'année en cours, l'entreprise se dit confiante, la demande pour des logements demeurant élevée. Au cours de l'exercice sous revue, le bénéfice net a légèrement reculé à 22,5 millions contre 23 millions de francs en 2018, ce dernier ayant bénéficié d'un effet unique positif de 6,09 millions.

Quant au bénéfice opérationnel (Ebit) hors revalorisations, il a bondi de 38,8% à 14,33 millions. Les revenus des loyers ont gagné 14,4% à 29,51 millions et le taux de vacance s'est amélioré à 3,7%, contre 5,3%. A la fin de l'année dernière, la valeur du portefeuille s'est étoffée de 21,4% à 908,91 millions. Le conseil d'administration proposera un dividende stable de 0,50 francs par nominative. — (awp)

FLUGHAFEN ZÜRICH: note de dette confirmée

Les analystes de Credit Suisse ont confirmé vendredi la note de dette «High A» de Flughafen Zürich, après les résultats annuels de l'exploitant du tarmac zurichois. La perspective est restée à «stable».

RUAG: contrat reconduit avec la Royal Netherlands Air Force

Ruag MRO continuera à réaliser des travaux de maintenance pour l'armée de l'air néerlandaise. La Royal Netherlands Air Force a renouvelé son contrat avec le groupe bernois jusqu'en 2022. Ruag MRO assurera spécifiquement la maintenance des hélices d'avions d'entraînement PC-7. L'accord passé avec l'armée de l'air néerlandaise comprend une option pour une prolongation de contrat jusqu'en 2026. Aucun détail financier n'est dévoilé. — (awp)

BKW: contrat de plus de 50 millions

L'énergéticien bernois BKW, via sa filiale LTB Leitungsbau, a remporté un contrat de plus de 50 millions de francs en Allemagne, auprès du gestionnaire de réseau de transport TenneT. En coopération avec l'entreprise Cteam, BKW s'occupera de la construction de trois lots de lignes à 380 kilowatts sur la côte ouest du Land de Schleswig-Holstein, entre Klixbüll et Husum, précise vendredi un communiqué. Le montant total des trois lots s'élève à environ 160 millions de francs. LTB prendra en charge un lot. La nouvelle section de ligne le long de la côte ouest fera 37 km et comptera 144 mâts. — (awp)