

SMI 8616.56	DOW JONES 24580.89
8620	24650
8565	24570
8510	24490
8455	24410
+1.85%	+0.49%

IL QUITTE GENÈVE POUR LE LUXEMBOURG Le départ du CEO de BNP Paribas

PAGE 4

INFORMATIQUE À LAUSANNE Les solutions novatrices d'ELCA

PAGE 6

FÉDÉRATION DES ENTREPRISES ROMANDES Les enjeux du recrutement

PAGE 9

GUERRE COMMERCIALE La réplique de l'UE à Trump

PAGE 10

INFORMATION FINANCIÈRE SIX de plain-pied dans le big data

PAGE 13

LES ADOS PRÉFÈRENT SNAPCHAT Facebook: c'est «has been»!

PAGE 8

TEST DE RÉSISTANCE DE LA FED UBS et CS réussissent l'examen

PAGE 4

PRODUITS STRUCTURÉS Le rendez-vous du lundi

PAGE 15

Wipswiss, le tremplin des professionnelles



ANITA HORNER. Business Development Manager pour Cardis Sotheby's International Realty à Berne, elle est la nouvelle présidente de Wipswiss, la plateforme qui unit les femmes de l'économie immobilière. Bilingue, elle jette un pont par-dessus le Röstigraben. **PAGE 6**

Télécoms: concurrence biaisée faute de loi

La ComCom a dû refuser à Sunrise une demande d'accès virtuel à la ligne d'abonné de Swisscom, faute de législation.



STEPHAN NETZLE. En matière de 5G, la Suisse ne prend pas de retard, estime le président de la ComCom.

MAUDE BONVIN

Pour le président de commission fédérale de la communication (ComCom) Stephan Netzle, la loi sur les télécommunications doit être révisée pour répondre aux défis de la numérisation et des nouvelles technologies. Il convient tout particulièrement de réguler l'accès sur la fibre pour faire baisser les prix. «A l'heure actuelle, Swisscom n'a aucune pression pour accepter l'offre d'un concurrent sur les réseaux de fibre optique», souligne le responsable qui ne craint pas un recul des investissements en la matière. «Accéder au réseau n'est pas gratuit», ajoute-t-il. L'organe in-

dépendant n'intervient qu'en cas d'abus de position dominante. Cela représente trois à quatre cas par an.

Au niveau du déploiement de la 5G, l'instance n'estime pas que la Suisse prenne du retard. Dès 2019, les opérateurs pourront introduire cette technique à large échelle. La ComCom plaide toutefois pour un assouplissement de l'ordonnance sur les rayonnements. «Nous nous situons à des niveaux de protection dix fois supérieurs à l'Europe et aux recommandations de l'Organisation mondiale de la santé (OMS)», précise Stephan Netzle. La balle est désormais dans les mains du Conseil fédéral. **PAGE 9**

Emmi: la sensibilité pour l'agriculture suisse

PHILIPPE D. MONNIER

Dans une interview accordée à l'Agefi, Urs Riedener, CEO du groupe Emmi depuis 2008, met en exergue la vision à long terme des producteurs de lait suisse et leur influence sur la stratégie de

son entreprise. Il est aussi d'avis que des actionnaires sans sensibilité en faveur de l'agriculture suisse «ne seraient probablement pas les bons actionnaires pour Emmi».

En outre, Urs Riedener souligne que «les prix des matières pre-

mières et des produits finaux ne sont pas ou plus contrôlés par les Etats». Et de renchérir: «Konrad Graber n'est pas président du conseil d'administration d'Emmi parce qu'il est conseiller aux Etats mais parce qu'il est un auditeur par métier». **PAGE 5**



URS RIEDENER. Emmi et son CEO ont beaucoup appris de leurs filiales à l'étranger

Dormakaba: le cumul des mandats se justifie

GOVERNANCE. Riet Cadonau sera président et CEO. Le double mandat est critiquable mais aussi défendable.

PHILIPPE REY

«Une action, un droit de vote» est un principe cardinal des meilleures pratiques («best practices») de gouvernance d'entreprise (corporate governance). La séparation des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général (CEO) l'est également.

Si Dormakaba applique sans ambages le premier principe, il va en revanche faire une entorse au second en proposant à la succession d'Ulrich Graf à la présidence l'actuel CEO, Riet Cadonau. Ce dernier exercera au maximum pendant trois ans ces deux fonctions en parallèle. A l'image d'Albert Baehny chez Geberit de 2011 à fin 2014. Le cumul des mandats est critiquable, mais il ne faut pas

généraliser. Il convient d'éviter tout dogmatisme. En effet, dans différents cas, particulièrement chez Geberit, Lindt & Sprüngli (avec Ernst Tanner) et Nestlé (Peter Brabeck), un tel cumul des mandats a été bénéfique à ces entreprises et à leurs actionnaires. Riet Cadonau peut d'ailleurs se prévaloir d'un bon bilan chez Dormakaba et paraît ainsi la personne adéquate pour assurer la continuité dans l'application de la stratégie de ce groupe et en rester président dans le futur. Tout en s'accordant dans l'intervalle suffisamment de temps pour nommer un nouveau CEO approprié. La bonne conduite d'une entreprise dépend en premier lieu de la qualité des gens qui la dirigent et de la nature de ses métiers devant toute règle stricte. **PAGE 7**

Le gaz ne gagne que lentement du terrain

ÉNERGIE. Le pétrole est plus important dans le mix énergétique suisse que dans celui de l'Europe.

CHRISTIAN AFFOLTER

Une approche privilégiant les sources d'énergie permettant de réduire les émissions de CO2 déboucherait sur une empreinte carbone de la Suisse plus favorable que la stratégie actuellement poursuivie. Notre pays est toujours très lent dans l'adoption des nouvelles énergies renouvelables. Depuis l'acceptation de la Straté-

gie énergétique 2050, aucune nouvelle installation d'éoliennes n'a été acceptée. Les sources à zéro émission de CO2 peinent à progresser. Le gaz naturel représenterait une solution de transition. Il pose néanmoins la question de la dépendance des importations, en particulier de Russie. Mais les réserves sont si importantes, aussi dans d'autres pays, que les impacts sont gérables. **PAGE 3**

Toutes les clés
de l'immobilier.

MOSER VERNET & CIE



Themes Trading

Certificat
« La fièvre du football »

ISIN: CH0385845695

Tradez la passion
du football en un clic.

swissquote.com/football

Swissquote

Le réseau Wipswiss a une nouvelle capitaine

IMMOBILIER. Sous-représentées dans les fonctions dirigeantes, plus de 200 professionnelles du milieu se serrent les coudes face à un environnement essentiellement masculin.

SOPHIE MARENNE

Depuis mars, elle est le porte-étendard de Wipswiss, *Women in property Switzerland association*, le réseau pour les leaders féminins dans l'immobilier. Anita Horner est active dans la branche depuis sept ans. Aujourd'hui Business Development Manager pour Cardis Sotheby's International Realty, elle travaillait auparavant pour Immoeveris, du groupe Swiss Prime Site. Elle succède à l'une des fondatrices, Anne-Catherine Imhoff, dans l'objectif de rendre visibles les femmes dirigeantes et de soutenir leur évolution de carrière.

Pour quelles raisons êtes-vous devenue présidente?

Je suis membre de Wipswiss depuis sa création, en 2014. Mon ancienne patronne, Karin Aeberhard, en était l'une des instigatrices. J'en ai entendu parler à travers elle et j'ai souhaité y participer. J'ai ensuite rejoint le comité l'an dernier.

Suite au départ d'Anne-Catherine Imhoff, la question de son remplacement se posait. Il fallait trouver une personne capable d'œuvrer des deux côtés de la frontière linguistique puisque Wipswiss est une association nationale. Le réseau a un ancrage fort à Zurich et à Genève: il manquait quelqu'un qui fasse le pont entre les deux. Or, je travaille à Berne et je suis parfaitement bilingue. J'ai grandi en Singine, dans le canton de Fribourg, et j'ai toujours parlé allemand et fran-



ANITA HORNER. «Il faut absolument éviter de se reposer sur les lauriers obtenus par les femmes qui se sont battues avant nous.»

çais. Le rôle m'a donc été proposé et j'ai accepté car toutes les expériences que j'ai pu faire à travers Wipswiss sont formidables. Cet organisme nous permet d'échan-

ger sur les difficultés que nous rencontrons. En tant que professionnelles, nous sommes confrontées à des problématiques qui ne touchent que nous. Avec

cette plateforme, nous discutons de comment les gérer.

Quelles sont ces problématiques dont vous parlez?

Je crois que le gène du réseautage manque parfois à l'ADN des femmes – il nous faut l'acquérir, ce n'est pas inné pour toutes. De plus, nous peinons à nous mettre en avant ou à revendiquer nos droits, de manière efficace, sans être prises pour des pimbêches. Evidemment, la thématique des inégalités salariales est encore très prégnante. La Suisse est encore à la traîne dans ce domaine (*Ndlr*: la Suisse située au 21^e rang mondial en matière de parité salariale selon l'indice du Forum économique mondial). Je suis convaincue qu'il faut absolument éviter de se reposer sur les lauriers obtenus par les femmes qui se sont battues avant nous. Mon credo: «*Keep on working, ladies*». Nous avons déjà gagné pas mal de ter-

rain dans le paysage professionnel mais il y a encore du chemin à parcourir...

«JE SOUHAITE INTENSIFIER L'OUVERTURE AUX AUTRES.»

Le sexisme n'appartient-il donc pas au passé?

Malheureusement, il est encore d'actualité. Les conditions ont évolué. L'image *vintage* du patron omnipotent et de sa secrétaire a disparue. Le sexisme est plus sous-jacent et les limites sont parfois floues. En tant que femme, je pense que ce ressenti dépend des perceptions de chacune et l'aisance personnelle face à telle ou telle situation... Mais il ne faut pas hésiter à remettre quelqu'un à sa place quand il dépasse vos limites.

Quelles impulsions comptez-vous donner au réseau?

J'agis principalement dans la continuité de mes prédécesseurs. Cependant, j'aimerais favoriser deux points essentiels. D'abord, l'échange interlinguistique. Nos activités ont tendance à rester locales donc je souhaite intensifier le dialogue à l'échelle interrégionale. Ensuite, l'ouverture aux autres: j'aimerais que nous évitions de reproduire l'erreur que font parfois les hommes, à savoir se centrer sur eux-mêmes dans des cercles fermés.

Evidemment, nous sommes un réseau de femmes mais nous ne devons pas oublier de collaborer avec l'autre genre. Wipswiss est d'ailleurs soutenu par de nombreux hommes, fiers de prendre position dans ce débat. Ils prennent ainsi conscience des obstacles vécus par les femmes au quotidien. Cependant, ceux qui nous supportent sont généralement ceux déjà sensibilisés à ces questions. ■

Une volonté de s'ancrer bien davantage en Suisse occidentale

Un premier bilan?

Nous comptons 227 membres. Près de 70% sont établies en Suisse allemande: à Berne, Bâle et Zurich surtout car l'intégralité des fondatrices en était originaire. Près de 25% sont situées en Romandie. Les autres sont réparties de façon disparate au Tessin. Les profils des adhérentes sont hétérogènes: banquière, gérante de fonds de pension, architecte... Nos membres viennent de tous les bords de l'immobilier: la construction, la finance, le courtage ou l'évaluation. L'âge varie aussi puisque nous accueillons des personnes de 25 à 75 ans.

L'objectif qui a sous-tendu la création de l'association est la promotion de la carrière des femmes. Pour cela, nous avons plusieurs voies: des programmes de mentoring

d'une durée d'un an, des partenariats avec diverses écoles, et surtout des moments d'échange. Or, quasiment toutes les membres présentes depuis la création du réseau ont évolué professionnellement. Bien entendu, Wipswiss n'est pas seul facteur déterminant. Mais il génère une émulation positive. Bon nombre d'entre nous avaient l'impression d'être seules au front et se sentent enfin soutenues.

Comment vous financez-vous?

Une cotisation annuelle de 350 francs par an donne accès à tous les rassemblements. Ensuite, nous avons plusieurs sponsors qui nous parrainent via des montants forfaitaires ou par le financement d'un événement.

Quels sont vos objectifs de développement?

Nous aimerions voir grandir le nombre de membres. Nous tentons de recruter surtout du côté romand. Pour cela, nous visons une plus grande présence médiatique et davantage de rencontres régionales, surtout sur l'axe Genève-Lausanne. Je conseille à toutes les femmes qui ont des positions dirigeantes et à toutes les spécialistes de la branche immobilière de nous rejoindre: vous n'avez rien à perdre. Vous n'avez pas le temps de commettre toutes les erreurs possibles vous-mêmes: nos échanges vous permettraient d'apprendre des expériences d'autres. Le 26 juin, nous nous réunirons à Lausanne, au bureau de Cardis Sotheby's International Realty. Toutes celles qui souhaitent faire notre connaissance sont les bienvenues. – (SM)

Fort de ses 50 ans d'existence, ELCA développe des solutions novatrices

INFORMATIQUE. Une des stratégies éprouvées du groupe est d'identifier les besoins pour développer ensuite des applications modulaires.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le groupe ELCA, basé à Lausanne, spécialisé dans les solutions informatiques, a réalisé une croissance impressionnante au cours de ses 50 ans d'histoire. L'ancienne Electro-Calcul créée en 1968 pour développer le logiciel de surveillance du barrage de la Grande-Dixence s'apprête à franchir le cap du millier d'employés. Il est aujourd'hui le principal groupe informatique indépendant multi-secteurs du pays, et le seul opérant à l'échelle nationale.

Une part importante de ses effectifs travaille dans son bureau à Zurich, et il vient d'ouvrir une implantation à Bâle, en plus de Genève et Berne. Même s'il n'y est pas présent avec un bureau, le Tessin est également l'un de ses marchés. Pour un développement au plus près du client, ELCA est également présent à Paris, Madrid et Grenade, les quelques 250 collaborateurs à Ho Chi Minh-City (Vietnam) étant dédiés au développement. «L'indépendance est un argument très important pour nos clients, sur-



CÉDRIC MORET. Le groupe entretient de nombreuses relations clients à long terme.

tout face à des acteurs internationaux qui font partie de grands groupes, souligne le CEO d'ELCA, Cédric Moret. Quant au Vietnam, il nous permet d'obtenir le volume de compétences que nous avons de la peine à recruter en Suisse, et d'être plus compétitifs en termes de prix.» L'année dernière, le chiffre d'affaires du groupe a enregistré une hausse de 19,3% pour atteindre 141,8 millions de francs. Cependant, «notre priorité, c'est de maîtriser le rythme de croissance. Le secteur progresse à 8-9% par année, et nous visons un taux légèrement supérieur à 10%. Nous voulons toujours livrer de la qua-

lité, des solutions qui marchent, qui permettent de créer et de maintenir des relations à long terme avec nos clients», détaille Cédric Moret.

Aujourd'hui, la société, toujours en mains privées, est active dans une grande variété de secteurs. Elle peut par exemple présenter l'une des premières applications concrètes de réalité augmentée réalisées avec les solutions proposées pour les smartphones. Au fil de présentations organisées vendredi à Lausanne, une option stratégique s'est dégagée.

Des applications modulaires

Tout d'abord, ELCA veille à ce que les solutions qu'il développe pour ses clients soient suffisamment modulaires pour être appliquées à d'autres entreprises, voire d'autres secteurs. Cela vaut à plus forte raison pour un autre mode de développement qu'il applique dans certains cas. ELCA identifie des tendances potentiellement porteuses sur le marché et cherche ensuite des entreprises partenaires pour développer un outil qui en montre une première application pratique. Sa force in-

novatrice vient de cette approche, ainsi que du fait, peu connu, qu'ELCA est, sur la durée, le premier employeur pour les diplômés des secteurs concernés (informatique, mathématique) de l'EPFL.

Cette démarche stratégique est pleinement assumée: «Le nombre d'années passées dans la maison est assez important. C'est la force de notre système, qui veut allier les compétences toutes nouvelles apportées par les jeunes à des collaborateurs très expérimentés, capables de recadrer les choses s'il y a besoin», souligne Cédric Moret.

Depuis peu, ELCA va d'ailleurs chercher des compétences à l'intérieur de l'EPFL et les mettre en réseau, par le biais de son Innovation Lab. Il permet de lancer des projets en petits groupes, avant de les remettre dans les différentes lignes d'affaires. L'objectif est non seulement d'accélérer la R&D, mais de contribuer aussi à la recherche pure. Le groupe va également y créer un espace de co-working interne. Car les rencontres directes entre collaborateurs de différentes entités, tout

comme entre les développeurs et le client, restent un élément essentiel pour progresser. Le groupe entretient des relations clients à long terme, notamment avec les CFF pour l'élaboration des horaires. Sa filiale SecuTix, active dans les solutions de billetterie en marque blanche pour des organisateurs de spectacles et des institutions sportives, est la seule division du groupe qui est clairement orientée à l'international. Avec sa solution iPension, ELCA est en train de développer avec quatre partenaires du domaine de la prévoyance la première suite de logiciels capable de prendre en charge tous les trois piliers du système suisse de retraites, probablement à partir de 2020. Cela devrait notamment permettre aux assurés d'obtenir une vue synthétique nettement meilleure et plus rapide de leur situation de prévoyance qu'aujourd'hui. Peu importe quelle sera la mouture finale des réformes politiques en cours: «Nous sommes en train de développer notre produit pour les changements, alors que d'autres les attendent», relève le CEO Cédric Moret. ■

BKW: reprise de trois sociétés pour se renforcer

L'énergéticien BKW a racheté trois entreprises par l'entremise de sa filiale spécialisée en techniques du bâtiment ISP. L'objectif des ex-Forces motrices bernoises (FMB) est d'étendre ses activités liées aux installations électriques et de renforcer son réseau. Les trois sociétés qui rejoindront le groupe: Elektro Winter, Werner Electro ainsi que le groupe d'installations électriques bâlois composé d'Elektro Naegelin, Elektro Handschin et Elektro Valet. Les activités existantes s'en trouveront renforcées dans les régions du lac de Zurich, dans le canton du Valais et dans la région bâloise. – (awp)

SANTHERA: feu vert temporaire pour le Raxone

Le laboratoire Santhera Pharmaceuticals a obtenu de l'autorité sanitaire britannique (MHRA) une prolongation de l'accès provisoire de patients au médicament Raxone (idebenone). Ce feu vert temporaire concerne les personnes atteintes de myopathie de Duchenne entraînant une diminution de fonctions respiratoires et ne suivant pas un traitement à base de glucocorticoïdes. Cet accès précoce, ou «Early Access to Medicines Scheme» (EAMS), permet à des patients dont la pathologie représente un danger mortel de recevoir des médicaments n'étant pas encore commercialisés. – (awp)