

Une solide performance pour Rapid Holding

MACHINES. Le bénéfice explose grâce à l'évolution favorable des ventes.

A l'issue du premier semestre 2018, Rapid Holding a vu son bénéfice net plus que doubler en l'espace d'un an, passant de 1,63 à 3,35 millions de francs.

Le résultat d'exploitation avant intérêts et impôts (Ebit) a présenté une évolution quasiment identique à celle du bénéfice net, s'envolant de 2,13 à 4,18 millions de francs. Le chiffre d'affaires a pour sa part augmenté de 23,83 à 28,58 millions. Rapid Holding a tiré profit de l'évolution favorable des ventes tant pour ses nouveaux produits que pour ceux plus anciens. Dans le segment principal des machines agricoles et véhicules communaux, les revenus se sont his- sés à 24,13 millions, contre 20,68 millions douze mois auparavant. En Suisse, le chiffre d'affaires des nouveaux engins a bondi de 11%, alors que les exportations se sont envolées de 44%.

Un deuxième semestre plus difficile

La vive hausse des livraisons à l'étranger reflète également des effets de change favorables. La demande des clients du secteur de l'agriculture a fortement augmenté, alors que les commandes pour les véhicules communaux ont stagné. Les ventes de tracteurs et engins spéciaux ont cependant reculé. En conséquence, le conseil d'administration a décidé de cesser l'importation des appareils Nilfisk avec effet immédiat.

Le secteur Contract Manufacturing, unité dédiée à la sous-traitance industrielle, a pour sa part enregistré une vive croissance, ses revenus décollant en un an de 2,74 à 4,81 millions de francs. Evoquant la suite de l'exercice, Rapid table sur un résultat annuel légèrement inférieur à celui du premier semestre. — (awp)

REPOWER: tout juste dans les chiffres noirs

L'énergéticien Repower est parvenu à se maintenir de justesse en territoire positif au premier semestre 2018, et ce malgré des recettes en hausse. Le produit d'exploitation a bondi de 16% en rythme annuel, à 1,05 milliard de francs. Au niveau opérationnel en revanche, le résultat avant intérêts et impôts (Ebit) a fondu de plus de moitié (-55%) à 9 millions de francs. — (awp)

BOSSARD: bond du bénéfice confirmé

Le fabricant de solutions d'assemblage Bossard a confirmé hier ses résultats semestriels publiés mi-juillet, notamment la hausse de près de 13% des recettes nettes (+9,8% en monnaies locales) à 446,3 millions de francs et celle de 8,9% du bénéfice net à 49 millions. Le groupe zougnois vise désormais un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 880 millions de francs, après 786,2 millions en 2017. — (awp)

Le site industriel du Vivier grandit, mais pas à n'importe quel prix

INNOVATION. Le parc technologique fribourgeois sélectionne avec soin les entreprises qu'il souhaite accueillir, privilégiant la qualité à la quantité.

MAUDE BONVIN

CPA Group exploite le Vivier situé à Villaz-St-Pierre dans le canton de Fribourg. Créé en 2011, le campus industriel dispose encore de 4000 mètres carré de surface disponible. Il souhaite attirer davantage de jeunes pousses et de firmes - qu'elles soient suisses ou européennes -, sans toutefois se fixer d'objectifs chiffrés. «Nous préférons la qualité à la quantité. Si nous voyons qu'une société ne peut pas s'intégrer à notre site - même si nous ratissons large au niveau des sciences de l'ingénieur -, nous préférons la réorienter vers un autre endroit. Nous ne cherchons pas des locataires pour avoir des locataires», déclare Nicolas Corsi, directeur général de CPA Group, holding qui, outre le Vivier, possède cinq entreprises industrielles et un incubateur de start-up. Le parc technologique héberge des groupes en mains de l'entreprise fribourgeoise et d'autres qui louent des locaux. Il compte 27 raisons sociales pour un total de 200 employés. Spécialisé dans les sciences de l'ingénieur, ses activités vont de l'informatique, à la mécanique en passant par l'électronique.



NICOLAS CORSI. «Nous ne cherchons pas des locataires pour avoir des locataires», déclare le CEO de CPA Group.

Le Vivier accueille trois bâtiments sur une surface de 20.000 mètres carré. Il possède des halles industrielles, des laboratoires et des bureaux. Il bénéficie aussi d'une réception centralisée, d'un restaurant, d'un auditorio et de salles de réunion. Start-up et entreprises ont pris possession des lieux. Toutes sont actives dans l'industrie de demain: robotique, impression 3D, intelligence artificielle... H.Glas fabrique, par exemple, des panneaux solaires

transparents pour les façades, barrières et balcons. La firme compte plus de 50 collaborateurs. Pour Nicolas Corsi, il y a un réel marché à développer pour tous ces groupes qui ont déjà pris le virage numérique. Sa société investit d'ailleurs dans les jeunes pousses. Entièrement privé, le campus industriel n'est pas subventionné par l'Etat, ce qui ne dérange pas le patron: «Nous parvenons à proposer des prix de location compétitifs au mètre carré, sans

cette aide. Chez nous, ceux qui se lancent dans une activité entrepreneuriale peuvent avoir juste une boîte aux lettres, puis un bureau et enfin des locaux plus grands. Une start-up peut se développer, sans avoir à déménager. Au niveau des surfaces disponibles, nous jouons un peu à Tetris». Le Vivier n'est également pas lié à une haute école même s'il collabore étroitement avec les universités et les autres institutions de formation de Suisse.

Mettre l'industrie au vert

Au niveau de son emplacement, le site possède encore 14.000 mètres carré de terrain adjacent constructible. «Cela représente un avantage par rapport à d'autres parcs technologiques plus à l'étroit en ville», ajoute Nicolas Corsi. Autres atouts? «Le cadre de vie agréable en pleine campagne. Ici, nous sommes dans le calme et dans le vert. Le prix des loyers et l'accès à la propriété sont aussi abordables dans la région. Et il n'y a pas de bouchons pour venir travailler». Sans oublier le bilinguisme du canton, la présence locale de personnel qualifié et une fiscalité intéressante. Bien que proche de Lausanne, Fribourg et Berne, le parc n'est pas

implanté dans une zone urbaine. «Certaines entreprises y voient un désavantage, surtout celles qui veulent être à Genève ou à Zurich».

Quant à l'avenir, difficile de connaître les besoins à l'horizon de cinq ans: «D'ici là, nous nous poserons la question de savoir si nous devons construire davantage ou si nous avons atteint nos limites. La région se développe bien et la main-d'œuvre est disponible. Un million de personnes habitent autour de notre parc. Mais qui sait? Peut-être que dans cinq ans, la situation sera complètement différente. Le canton de Fribourg compte plusieurs parcs dédiés à l'innovation. Celui de Bluefactory, situé dans le chef-lieu, a pris du retard dans son expansion. Mais il est en train de le rattraper». Nicolas Corsi n'entrevoit, cependant, pas les autres campus technologiques comme des concurrents. «Nous sommes complémentaires. Lorsque nous ne pouvons pas répondre aux attentes d'éventuels clients, nous les redirigeons vers d'autres sites», explique-t-il. Dernier grand défi? «Maintenir les talents en Suisse, même si cela n'est pas un problème propre à notre parc», conclut le directeur général. ■

Feintool tire profit de la bonne santé de l'industrie automobile

Le fabricant bernois délivre des résultats en forte croissance au premier semestre.

Feintool affiche une vigoureuse croissance au premier semestre 2018. Dégageant des revenus en forte hausse, le fabricant bernois de machines et composants de formage et découpage a vu son bénéfice net bondir d'un cinquième (20,3%) en un an à 16,9 millions de francs. Il a dans la foulée revu à la hausse sa prévision de chiffre d'affaires.

Le résultat d'exploitation avant intérêts et impôts (Ebit) a lui aussi nettement progressé, soit de 14,4% à 25,7 millions de francs, a indiqué hier l'entreprise établie à Lyss. La marge correspondante est cependant restée stable au regard du premier semestre 2017 à 7,6%.

Côté revenus, le chiffre d'affaires s'est hissé à 337,3 millions de francs, 13,6% de plus qu'un an auparavant. Ajustée des effets de change et des acquisitions, la croissance des ventes s'est inscrite à 7,3%.

Feintool indique avoir tiré profit, en dépit d'un environnement économique général exigeant, de la croissance continue de l'industrie automobile globale, la production de véhicules ayant crû de 2,5% sur la période sous revue. Les deux segments d'activité de Feintool ont présenté une évolution favorable de leurs ventes. L'unité principale des composants pour l'industrie automobile, Systems Parts, a dégagé un chiffre

d'affaires de 295,2 millions de francs, 11% de plus que douze mois auparavant. A taux de change et périmètre de consolidation constants, la progression s'est fixée à 7,3%. Le segment a contribué à 87,3% des revenus du groupe.

Les ventes de composants automobiles ont crû dans toutes les régions. En Europe, elles ont gagné 6,6% en devises locales, à la faveur notamment de volumes en hausse et du lancement de nouveaux modèles. En Asie, les revenus ont bondi de 27,1% dans un marché toujours dynamique. En Amérique du Nord, Feintool est parvenu à accroître son chiffre d'affaires de 2,2%. Cependant, la hausse reflète uniquement les hausses de prix de l'acier.

Au-dessus des attentes

Dans le segment des machines et installations de découpage et de formage (Fineblanking Technology), Feintool a vu ses ventes s'envoler de près de moitié (+43,7%) à 53,3 millions de francs. La performance semestrielle, la meilleure en l'espace de huit ans, reflète notamment l'excellente tenue des affaires dans les systèmes de presses.

La performance a dans l'ensemble dépassé les attentes des analystes. Sondés par AWP, les experts avaient anticipé un chiffre

d'affaires moyen de 325,2 millions de francs, un Ebit de 25 millions et un bénéfice net de 16,2 millions. Seule la marge opérationnelle s'est révélée légèrement inférieure à la moyenne des prévisions de 7,7%.

Evoquant la 2^e partie de l'exercice en cours, le groupe seelandais se veut optimiste. Malgré les incertitudes persistantes au niveau politique, l'entreprise revoit à la hausse son objectif annuel en termes de ventes dévoilé en mars dernier lors de la publication des résultats annuels.

En tenant compte de l'acquisition en début d'année de la société allemande Stanz- und Laser Technik Jessen, Feintool attend des ventes entre 670 et 700 millions de francs sur l'ensemble de l'année, contre 630 à 650 millions jusqu'alors. La marge Ebit devrait elle demeurer identique à celle présentée au 1^{er} semestre 2018, soit 7,6%, alors qu'en mars Feintool évoquait une fourchette entre 7,5 et 8%.

Dans leur commentaire, les analystes de la Banque cantonale de Zurich (ZKB) ont loué la croissance affichée par Feintool. Cependant, les experts mettent au défi le groupe d'améliorer sa marge opérationnelle, au vu des importants investissements qu'il effectue en Chine, par exemple, et de la hausse des prix des matières premières. — (awp)

Chiffres semestriels en hausse pour Orior

Le marché suisse commence «lentement» à se stabiliser.

Le spécialiste de l'agroalimentaire Orior a généré des résultats en hausse au premier semestre. La deuxième partie de l'année s'annonce en revanche plus difficile, notamment en raison des prix élevés des matières premières, a annoncé hier le groupe, propriétaire entre autres de la marque de charcuterie Rapelli.

«La croissance organique du groupe devrait légèrement reculer au deuxième semestre», ont déclaré les directeurs général et financier Daniel Lutz et Ricarda Demarmels.

De janvier à juin, le chiffre d'affaires s'est étoffé de 5,6% à 273,7 millions et a enregistré une croissance organique de 2,1%, portée par tous les segments. Ce dernier indicateur devrait pour l'ensemble de l'année s'inscrire de justesse dans le vert, ont précisé les responsables.

Côté rentabilité, le bénéfice net, ajusté des coûts d'acquisition du fabricant de jus Biotta et effets uniques, s'est inscrit à 15,3 millions de francs, en hausse de 3,2% par rapport au premier semestre 2017.

Le bénéfice brut d'exploitation (Ebitda), a cédé 1,8% à 27,2 millions. Quant au résultat brut d'exploitation ajusté (Ebitda), il a augmenté de 3,7% à 28,7 millions. Les ventes sont supérieures au consensus AWP.

Par région, la Suisse, marché dif-

ficile, commence «lentement» à se stabiliser, selon Orior.

Le segment Convenience a vu ses recettes bondir de 9,2% à 94,1 millions, grâce en partie à l'acquisition de Biotta. Cette dernière a cependant impacté négativement l'Ebitda de l'unité. Orior Refinement, grâce au lancement de nouveaux produits, a généré des recettes de 125,9 millions, en hausse de 3,6% mais l'Ebitda a reculé. Orior International a évolué selon les attentes du groupe, a-t-il indiqué. Cette division affiche un bond du chiffre d'affaires de 11,7% à 65,5 millions, dopé en partie par les revenus de la filiale allemande de Biotta, l'entreprise Gesa, et par des effets de change. Cette section a cependant aussi connu une légère baisse de l'Ebitda.

Au deuxième semestre, les secteurs Refinement et International, dont Culinor, devraient peser sur les résultats tandis que le segment Convenience continuera à évoluer positivement.

Une base de comparaison défavorable, mais également l'importance accordée aux marges expliquent aussi en partie le repli attendu des recettes de juillet à décembre. Orior essaye aussi de passer à ses clients les hausses de prix, chose difficile dans le secteur cependant, d'où l'importance accrue accordée au contrôle des coûts, selon la direction. — (awp)