

Cuisines professionnelles

Valentine a la frite depuis 70 ans

Regroupée depuis peu à Romanel-sur-Morges, la fabrique de friteuses équipe les restaurants depuis trois générations.

Alain Détraz

L'invention de la friteuse est vaudoise, n'en déplaise aux Belges. C'est sous le nom de Comptoir des Machines SA qu'est née la première friteuse. Cette naissance fête cette année ses 70 ans dans les locaux de la marque Valentine Fabrique SA, fraîchement regroupée dans son atelier de Romanel-sur-Morges. C'est là que sont désormais conçus et fabriqués des équipements dignes du label Swiss made, faits pour durer des années dans les cuisines professionnelles.

En Suisse romande, la plupart des restaurateurs ont opté pour les friteuses au prénom féminin. Celui-ci vient en réalité d'un homme, Aldo Valentini. Plutôt que de continuer à cuire des frites à la poêle comme cela se faisait avant, il a pris le parti d'intégrer un corps de chauffe dans un bain d'huile. C'est de lui que vient le nom de la société, rebaptisée en 1987. Mais c'est René Paris, un restaurateur et associé de l'inventeur, qui a fait perdurer cette fabrique. Aujourd'hui, ses petits-enfants sont toujours à la tête de l'entreprise.

Pas de robots en vue

«On vise l'excellence, une qualité qui dure trente ans, lance le directeur, Christophe Paris, en faisant visiter les spacieux locaux de la fabrique. C'est comme ça qu'on s'est fait un nom.» Alors, pour chaque modèle produit, l'entreprise s'assure de pouvoir fournir des pièces de rechange pour les vingt ans à venir.



Le patron de Valentine Fabrique, Christophe Paris. PATRICK MARTIN

Si les machines sont présentes dans l'atelier pour couper, plier et former les plaques d'inox, les employés assurent l'ajustement des pièces au millimètre, ajoutant ici ou là le petit point de soudure qui fera la différence. Les robots, Christophe Paris n'y songe même pas: «On ne produit pas assez pour cela.»

Jusqu'à 120 friteuses de tout calibre sortent pourtant de la chaîne de montage chaque jour. Près de 80% partiront à l'exportation, principalement en Angleterre, en France et en Espagne. Les bateaux de croisière sont aussi équipés d'un modèle spécial. Mais le marché que la famille

Paris compte développer aujourd'hui, c'est l'Allemagne et l'Autriche.

R&D au travail

La technologie n'est rustique qu'au premier abord. Le service de recherche et développement de Valentine travaille à l'amélioration des produits. «Nous produisons une nouvelle gamme tous les huit ans et la technique évolue, dit Christophe Paris. Avant, on faisait des corps de chauffe très rapides alors qu'aujourd'hui on teste des puissances moins élevées, avec une régulation plus précise de la cuisson.»

D'ailleurs, les semi-conducteurs ont aussi fait leur arrivée dans ce marché plutôt conservateur. Et, comme les autres, la fabrique Valentine peine à livrer certaines machines en raison de la rupture des chaînes d'approvisionnement. Malgré cela, le carnet de commandes s'affiche en pleine santé.

Vos finances



Francis Bouvier

Caisses de pension: un coussin bienvenu

Vos avoirs du 2^e pilier sont alimentés par trois sources de fonds: ce que verse votre employeur, ce que vous versez et ce qu'on appelle parfois le troisième cotisant, soit le résultat des placements de votre caisse de pension. Ce dernier apport peut varier selon les performances des marchés financiers et la stratégie de gestion de votre caisse. Les fluctuations boursières sont inhérentes à l'histoire de la prévoyance professionnelle. Gardez en mémoire que votre caisse peut constituer des réserves par beau temps pour mieux traverser les orages. Si ce début 2022 s'avère volatil, il n'est pas inutile de rappeler que 2021 était une année exceptionnelle. Selon une analyse de Complemeta, le rendement moyen des caisses de pension suisses a atteint 8,3% l'an dernier. Entre 2012 et 2021, ce même rendement annuel moyen se montait à 5,3%, crise sanitaire et chute des marchés de 2018 comprises.

«Votre 2^e pilier a ainsi pu bénéficier l'an dernier d'une rémunération moyenne supérieure à 3%, ceci pour la première fois depuis 2003. Ce taux a pu varier de 1% à 10% selon les caisses.»

Lors de bons exercices, les rendements servent à rémunérer les avoirs de prévoyance (votre capital épargne), à renforcer les réserves pour les retraités et à alimenter un coussin de sécurité pour se prémunir contre les années boursières négatives. L'importance de ce coussin se lit dans le taux de couverture. Ce ratio détermine si votre caisse peut ou non payer l'ensemble de ses assurés à un moment donné. À fin 2021, il se montait en moyenne à 115,5%. À fin avril, il était de 109,2%.

La rémunération de vos avoirs est décidée par les instances dirigeantes de votre caisse. Votre 2^e pilier a ainsi pu bénéficier l'an dernier d'une rémunération moyenne supérieure à 3%, ceci pour la première fois depuis 2003. Ce taux a pu varier de 1% à 10% selon les caisses, leur situation démographique, financière et leur stratégie de placement. Certes, l'année n'est pas finie, mais les caisses disposent des outils nécessaires pour assurer leur viabilité à long terme. Et donc vos retraites.

* Responsable prévoyance professionnelle, BCV www.pointsforts.ch

Le photovoltaïque en leasing veut conquérir la Suisse

Aliments des champs, cultures high-tech

En collaboration avec le



Énergies renouvelables

Lancée en 2015, la start-up Younergy promet la pose de panneaux solaires sans investissement. Pour s'étendre, elle émet un emprunt obligataire.

Promettre aux propriétaires d'immeubles de produire de l'électricité solaire sans avoir à investir un franc: telle était la promesse faite en 2015, lorsque la start-up Younergy Solar a vu le jour sur le site de l'EPFL. Promesse tenue pour la jeune entreprise lausannoise, qui se targue d'être le plus grand propriétaire de centrales solaires de Suisse. Le but était de devenir un fournisseur d'électricité verte décentralisé. Ses quelque 500 unités n'en font toutefois pas le plus gros producteur du pays, car ces installations sont plutôt petites et misent sur la production et la consommation d'énergie renouvelable locale.

Entre les craintes d'un black-out et la montée en flèche des prix de l'énergie, la question d'une installation solaire titille une bonne part des propriétaires. À court de financement? Pour répondre à cet écueil, la start-up a mis au point un système comprenant l'installation des panneaux, leur maintenance, mais surtout les études initiales et les décourageantes démarches administratives. En échange, le propriétaire s'engage - pour vingt ans - à racheter à tarif fixe les kilowatts produits sur son toit. Depuis sa création, l'entreprise propose différents modèles, allant de cette forme de leasing photovoltaïque à l'installation traditionnelle de panneaux financés par le propriétaire.

Une année charnière

Conjoncture oblige, Younergy est aujourd'hui à un tournant de son existence. Après avoir réalisé quelque 1400 installations solaires, dont les 500 financées par ses propres soins, le marché semble prêt à décoller.



Sur la toiture d'un de leurs clients, le patron de Younergy Pedro Miranda (à g.) et Manuel Burleo, directeur pour le marché suisse, s'attendent à connaître les chiffres noirs pour la première fois depuis la naissance de leur start-up. PATRICK MARTIN

«C'est une année très importante pour nous. Avec les tarifs d'énergie en hausse, la guerre en Ukraine, tout le monde veut passer au solaire.»

Pedro Miranda, directeur général de Younergy Solar SA

«Historiquement, on a connu des années entre 20% et 30% de croissance, dit Pedro Miranda. Cette année, on s'attend à une augmentation de 100% des projets signés.» L'urgence se fait sentir alors qu'on s'attend à de fortes hausses des tarifs. «Nous étions dernièrement chez un client potentiel dont l'entreprise paie une facture d'électricité de 1 million de

francs par an; l'année prochaine, il s'attend à payer trois fois plus, confie Pedro Miranda. Dans ce contexte, même s'il doit investir 1 million pour son installation photovoltaïque, ce sera vite rentabilisé.»

Si les projections se révèlent exactes, la société qui compte 40 employés pourrait afficher un résultat positif pour la première fois de son existence, selon son patron. «C'est une année très importante pour nous. Avec les tarifs d'énergie en hausse, la guerre en Ukraine, tout le monde veut passer au solaire. On espère un chiffre d'affaires de 20 millions et atteindre les chiffres noirs pour la première fois.»

Semi-conducteurs en rade

Reste encore à voir à quelle vitesse les installations pourront se faire. La chaîne d'approvisionnement est sérieusement grippée. «Actuellement, 80 projets sont en attente, soit en raison des batteries qu'on ne reçoit pas, soit à cause des onduleurs qui ne peuvent pas

être produits en raison de la pénurie de semi-conducteurs», peste le CEO de Younergy Solar. L'entreprise parvient néanmoins à réaliser une quarantaine d'installations par mois.

Pour soutenir le financement des futures installations, Younergy compte lever des fonds en émettant des obligations sur cinq ans, rémunérées à 3% par an. L'objectif est d'emprunter 5 millions, afin d'assurer les fonds propres d'un important développement. Pedro Miranda songe à toutes ces toitures qui n'attendent que la pose de panneaux solaires.

Faculté d'adaptation

Parmi les plus grands propriétaires de Suisse, les caisses de pensions représentent un point de mire pour Younergy, dont le logiciel permet de gérer à distance une myriade de petites centrales électriques. «Si les caisses de pensions n'investissent pas aujourd'hui, ce n'est pas par manque d'argent, mais parce que ça leur compliquerait la vie de de-

voir gérer plusieurs immeubles produisant de l'électricité.»

Si le marché semble prometteur, tout n'a pas été rose pour les jeunes entrepreneurs. «En abordant cette aventure en 2015, on est peut-être arrivés cinq ans trop tôt», songe Manuel Burleo, directeur de Younergy pour le marché Suisse. L'entreprise a dû apprendre à composer avec les législations cantonales. Cette faculté d'adaptation lui a sans doute été utile pour se lancer sur le marché de l'Espagne, du Portugal et, depuis ces mois de mai, en Allemagne.

Il a fallu aussi régater avec les grands groupes électriques, capables d'offrir des prestations similaires. «Nous sommes assez critiques envers ceux qui préfèrent parrainer de grosses centrales électriques, dit Pedro Miranda. Nous pensons au contraire que l'avenir est fait de petites centrales locales. Et l'urgence qu'on ressent aujourd'hui sur le marché du solaire va nous donner raison.» ADE