

L'amour de la campagne

Nadia Munarini l'admet volontiers : elle apprécie énormément de vivre dans un petit village de la campagne jurassienne. «Aujourd'hui, je me rends volontiers à Berne pour travailler, mais à mon retour, je savoure la tranquillité de la vie à la campagne. J'adore me balader en forêt pour me libérer l'esprit».

« La vie est plutôt généreuse avec moi »

Depuis décembre 2008, Nadia Munarini est responsable marketing chez Crucell Berna. Ce groupe développe, produit et commercialise des vaccins et anticorps destinés à prévenir ou à combattre les maladies infectieuses. Optimiste et curieuse, cette Jurassienne de 35 ans, titulaire d'un doctorat en biologie du cancer et qui parle couramment 4 langues, avoue adorer la nouveauté.

Vous êtes une scientifique versée dans la communication et le marketing. Comment cela est-il arrivé ?

Il est vrai que je n'ai pas un parcours très linéaire... Je suis passionnée par la biologie, fascinée par les mécanismes du corps humain. J'ai d'abord testé le côté recherche pure en étudiant durant 3 ans le développement du cancer du sein. J'ai ensuite assumé la responsabilité de la communication pour IBCSG (International Breast Cancer Study Group), un organisme à but non lucratif spécialisé dans la recherche clinique sur les traitements du cancer du sein. Cela m'a permis de me rapprocher de l'être humain et d'agir de manière plus concrète. J'ai ensuite souhaité découvrir l'étape de commercialisation d'un produit développé par les chercheurs, passer du traitement d'une maladie à sa prévention. La communication et le marketing, je les ai appris par la pratique après avoir suivi une formation de base. C'était principalement un défi sur moi-même. D'un naturel réservé, je me suis dit que ce serait un bon moyen de me dépasser.

En quoi consiste votre fonction actuelle ?

Je suis responsable marketing pour le marché suisse. Mon activité est relativement variée : je m'occupe entre autres de la planification des actions marketing, de congrès, du suivi des relations avec le corps médical, de l'élaboration du matériel d'information. Je remplis également une fonction de conseil médical lorsque des médecins, pharmaciens ou patients ont des questions sur les applications d'un vaccin, sa composition ou sur la logistique du médicament.

Qu'est ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?

La variété des tâches qui sont à effectuer. Il n'y a jamais deux jours identiques. J'aime également les contacts avec l'extérieur, qui manquent lorsque l'on travaille en laboratoire. J'apprécie aussi l'ambiance dynamique qui règne au sein de Crucell Berna : les problèmes sont le plus souvent résolus en commun et rapidement. Et si ce travail requiert de la flexibilité, il en offre également, puisque je peux aussi travailler depuis mon domicile, ce qui est précieux.

Qu'est-ce qui vous motive ?

L'amour de ce que je fais. Je suis d'un naturel curieux et découvrir un nouvel univers, de nouvelles méthodes de travail, être confrontée à un nouveau problème, me stimule. Ceci dit, si j'aime beaucoup mon métier, ma vie



privée compte aussi énormément. C'est pourquoi je donne la priorité à mon couple, à mes amis et à ma famille.

Comment appréhendez-vous la vie ?

Avec beaucoup de respect. Je suis optimiste et j'apprécie la chance que j'ai. J'ai pu faire des études, avoir toujours du travail. La vie est plutôt généreuse avec moi et j'essaie d'y faire attention.

Quels sont les défis professionnels qui vous attendent ?

Toute l'équipe marketing de Crucell Berna a été renouvelée récemment à la suite du déménagement de nos bureaux de Bâle à Berne. Le défi est donc de mettre en place une structure qui fonctionne bien. Il s'agit aussi de gérer la concurrence. Nous devons nous battre contre des entreprises plus grandes qui ont davantage de moyens. Cela rend le travail très intéressant, très valorisant.

A quoi occupez-vous vos loisirs ?

Je lis énormément. J'ai toujours un livre dans mon sac et une réelle angoisse lorsque je termine un roman sans en avoir un autre sous la main... Une chose qui me tient à cœur est d'entretenir les très bons liens que nous avons au sein de ma famille. Je suis également vice-présidente du BPW jurassien (Business & Professional Women).

Un regret ou un souhait ?

Le regret de ne pas avoir suffisamment voyagé, pour le plaisir de découvrir de nouvelles cultures puis d'apprécier de rentrer chez moi. Mon souhait : continuer à faire ce que j'aime !

Un parcours atypique

Nadia Munarini est née dans le Jura bernois, où elle a passé son enfance et son adolescence. Elle est ensuite partie étudier et décrocher une maturité économique. Attirée par l'enseignement, elle a suivi une formation universitaire dans ce but et effectué des remplacements dans diverses écoles (mathématiques, chimie et biologie). Finalement, elle a entrepris des études de biologie. Elle a décroché un Master puis un doctorat sur le cancer du sein en 2003. Elle travaille depuis décembre 2008 chez Crucell Berna Suisse ou Berna Biotech SA, qui fait partie depuis 2006 du groupe hollandais Crucell. Basée à Berne, Crucell Berna occupe environ 400 collaborateurs dans notre pays et un millier au niveau mondial.

Comment développer efficacement les énergies vertes ?

Depuis 2009, la Suisse soutient fortement les énergies «vertes». Grâce à une taxe payée par les consommateurs d'électricité, plusieurs centaines de millions sont disponibles pour subventionner la production d'électricité renouvelable. Reste à utiliser ces moyens au mieux afin d'atteindre les objectifs fixés par la Confédération.

Jusqu'à 320 millions par an pour les énergies renouvelables

Chaque fois que nous appuyons sur un interrupteur, nous alimentons le fonds de soutien à l'électricité «verte». Une taxe fixée actuellement à 0.45 centime par kilowattheure permet de récolter 250 millions par an. Ce montant pourrait même atteindre 320 millions si la Confédération choisissait de porter la taxe au maximum prévu par la loi. Peuvent en bénéficier le photovoltaïque, la petite hydraulique, l'éolien, la géothermie et la biomasse. L'argent récolté doit permettre de quadrupler la production d'électricité renouvelable d'ici 2030.

Maximiser l'effet des moyens disponibles

Pour maximiser l'effet de chaque franc prélevé dans la poche des consommateurs, le Parlement a réparti le soutien entre les 5 techniques choisies. La petite hydraulique se taille la part du lion, alors que le photovoltaïque a droit à la portion congrue. Injuste pour certains, ce partage s'explique pourtant aisément. Un kilowattheure produit par une petite centrale hydraulique nécessite environ 13 centimes de subventions, alors qu'il en faut jusqu'à 90 par kilowattheure solaire. Autrement dit, un franc investi dans l'hydraulique permet de produire sept fois plus de courant que s'il était investi dans le solaire.

Favoriser l'évolution technologique du courant solaire

Le traitement réservé à l'énergie solaire suscite d'intenses discussions, car beaucoup la considèrent comme la

plus prometteuse. Ses progrès ont été remarquables et les multiples recherches conduites actuellement lui feront certainement accomplir de nouveaux pas spectaculaires. C'est précisément pour stimuler son évolution technologique que le Parlement a prévu une montée en puissance progressive du soutien au courant solaire. Plus son prix de production baissera, plus sa part aux subventions augmentera. Un tel système incite fortement à privilégier l'utilisation des technologies les plus avancées et maximisera à terme la production d'électricité solaire.

Progresser sans pressurer les consommateurs

A peine a-t-il démarré qu'il est déjà question de réviser prochainement le système. L'idée rôde de modifier la répartition des fonds entre les diverses formes d'énergie. Elles ne se développent en effet pas toutes au même rythme et certains budgets sont pour l'heure inutilisés. A première vue sensée, cette démarche risque toutefois de privilégier les énergies actuellement les plus coûteuses et les moins productives. Si tel était le cas, le fonds de soutien serait vite épuisé et ne permettrait pas d'atteindre le but fixé. Pour contourner cet écueil, la Confédération et d'autres milieux envisagent de doubler la taxe sur l'électricité, voire de la déplafonner complètement. Dans une telle éventualité, la facture d'électricité augmenterait fortement, voire très fortement. Pour éviter un tel scénario défavorable aux entreprises et aux ménages, il s'agira de trouver une solution équilibrée, qui donne le coup de pouce nécessaire au renouvelable sans vider les poches des consommateurs. Favoriser le recours aux énergies les plus performantes paraît encore le meilleur moyen d'y parvenir.

Le saviez-vous ?

Ajustement du soutien aux énergies renouvelables en Europe

Les énergies renouvelables ont connu un boum sans précédent en Espagne et en Allemagne. Les vents puissants qui balaient ces pays et le généreux soleil andalou n'expliquent pas tout. Ces deux pays ont accordé de solides subventions au courant renouvelable, sans plafonnement. Les prix garantis permettant de réaliser de coquets bénéfices, les installations ont poussé comme des champignons. Les consommateurs ont financé le tout au travers d'une augmentation de la facture d'électricité. En Allemagne par exemple, la contribution mensuelle des ménages en faveur du renouvelable a triplé entre 2002 et 2008. Pour éviter un dérapage, l'Espagne a fortement corrigé à la baisse son soutien. L'Allemagne l'a également fait en 2009 et le nouveau gouvernement en formation négocie une nouvelle baisse.

Que coûte le subventionnement des énergies renouvelables ?

Type d'installation	Rétribution (centimes par KWh)	Total des rétributions pour produire 1000 gigawattheures (millions de francs)
Petite hydraulique (1 MW)	13	130
Biomasse (500 kW)	19	190
Eolienne	20	200
Géothermie (10 MW)	27	270
Photovoltaïque (10 kW, intégré)	90	900

Impressum

Les Rendez-Vous
de l'économie
Case postale 3684
1211 Genève 3
info@rdve.ch