

Fermeture envisagée du site du Locle

DIXI MACHINES. La filiale du groupe japonais Mori Seiki International envisage de fermer son site de production au Locle (NE). Une centaine d'employés sont menacés de licenciements.

«Suite aux pertes financières subies par notre société, et au vu de la conjoncture économique et de l'évolution des taux de change, nous sommes au regret de devoir envisager la fermeture de notre site de production au Locle», a indiqué vendredi Mori Seiki International dans un communiqué relayé par le site Arcinfo.

L'entreprise annonce l'ouverture d'une procédure de consultation des travailleurs concernant cette éventuelle fermeture et un possible licenciement collectif d'environ 100 employés. Ces derniers ont été informés et des éventuels licenciements seraient accompagnés d'un plan social et de mesures d'accompagnement à la recherche d'emploi. Malgré une forte politique de réduction des coûts et des efforts substantiels pour redynamiser les ventes ces dernières années, Mori Seiki n'a pas pu assurer une compétitivité suffisante face au franc fort, explique la société. Elle a donc régulièrement généré des pertes financières et les prévisions des ventes confirment cette tendance. — (ats)

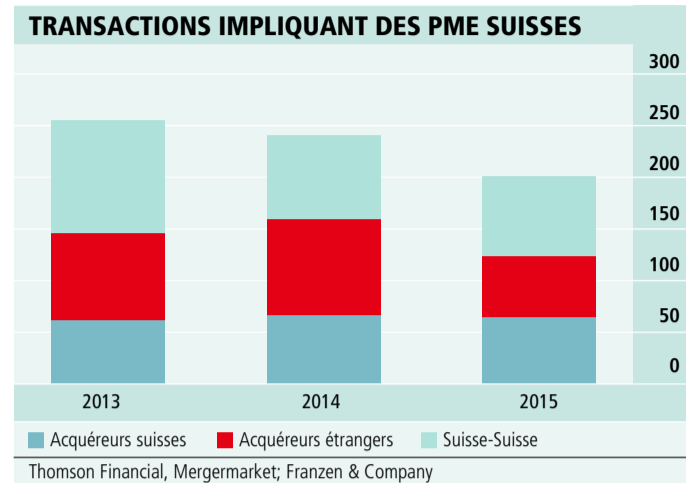
L'état d'esprit des propriétaires et CEO

Il existe une part importante de PME présentant toutes les qualités nécessaires à l'achat d'entreprises étrangères, mais qui sont restées plutôt prudentes.

MARCEL FRANZEN*

Le secteur des PME suisses est considéré comme le pilier de l'économie helvétique. Il présente non seulement un paysage très diversifié, mais comprend aussi des entreprises actives sur les marchés du monde entier. Plus l'activité commerciale d'une PME est orientée à l'international, mieux l'entreprise connaît les opportunités et les risques liés aux opérations «cross border». En l'occurrence, l'acquisition stratégique d'entreprises étrangères fait partie du cahier des charges de la direction. Les bases de données relatives aux transactions de fusions et acquisitions ne recensent les rachats des PME que de manière lacunaire, car contrairement aux entreprises cotées en Bourse, les PME n'ont généralement pas d'obligation (ni de besoin) de publication.

La base de données des F&A de l'Université de St-Gall, qui recense toutes les transactions de F&A d'une valeur supérieure à 7 millions de dollars US ou portant sur une entreprise dont le CA s'élève à au moins 14 millions de dollars US si la valeur de la transaction est inconnue, dresse un portrait pertinent des tendances sur l'ensemble du marché (toutes



tailles d'entreprises confondues). D'après les derniers relevés, les volumes de transactions ont baissé de 55% en 2015 par rapport à l'année record 2014.

L'activité au premier trimestre 2016 n'a pas été intense non plus, comme le montre le rapport trimestriel de KPMG. Par rapport au même trimestre de l'année précédente, le nombre de fusions ou acquisitions annoncées a diminué de moitié. Le volume de transaction a cependant nettement augmenté, car la reprise de Syngenta annoncée par le groupe étatique chinois ChemChina ajoute 45 milliards USD. L'année dernière, l'Europe de l'Ouest a été la région

préférée des entreprises suisses pour leurs activités de F&A, avec une part de 40% en valeur.

Il existe une part très importante de PME présentant toutes les qualités nécessaires à l'achat d'entreprises étrangères, mais qui sont restées plutôt prudentes jusqu'ici. Les raisons de cette prudence sont essentiellement de nature historique: les PME à la gestion conservatrice font confiance à ceux qu'elles connaissent et misent sur une croissance organique suffisante dans un environnement établi.

Les incertitudes économiques, mais également politiques, n'arrangent pas les choses. C'est pourquoi nombre d'entreprises, dont la majorité sont des PME, préfèrent naviguer à vue. L'évolution des taux de change, qu'elles jugent capricieuse depuis la décision de la banque centrale de supprimer le taux plancher en janvier 2015, y est pour beaucoup. Et pour couronner le tout, les turbulences qui secouent les pays émergents comme la Chine et le Brésil ont aussi calmé l'appétit des entreprises pour le risque.

Cela se répercute aussi sur le comportement prudent des petites et moyennes entreprises en matière de fusions/acquisitions.

En nous basant sur les transactions annoncées et les bases de données de transactions, nous avons identifié pour 2015 un total de 201 transactions impliquant une PME suisse, soit un recul de 20% en comparaison annuelle (voir ill. 2).

Qui plus est, les entreprises étrangères ciblées restent relativement bon marché en raison de la vigueur du franc suisse; le moment est donc historiquement idéal pour faire son entrée sur les marchés des changes. Les coûts du capital historiquement bas, plus avantageux en Suisse que dans d'autres espaces économiques, constituent un autre facteur rendant les transactions intéressantes. Les PME suisses, qui possèdent traditionnellement des liquidités relativement importantes, peuvent s'en servir pour investir dans une croissance externe à l'étranger. L'expérience le montre, la route est longue entre l'établissement d'une stratégie destinée à générer une croissance externe et la concrétisation d'une transaction décisive:

- Bien souvent, nous passons beaucoup de temps avec nos mandataires à identifier les candidats à la reprise sur la base d'un catalogue de critères que nous avons constitué. En général, les cibles prometteuses sont désignées par le modèle commercial même de l'entreprise. Il peut s'agir, par exemple, de l'élargissement ou de l'externalisation de la production par la reprise d'un concurrent à l'étranger. Mais d'autres reprises s'effectuent dans le cadre d'une stratégie visant à (mieux) exploiter des débouchés étrangers. Un conseiller en F&A indépendant, à titre de coach expérimenté, peut identifier des alternatives et des entreprises cibles, et animer le dialogue stratégique.

- Dans un second temps, il convient d'adapter le mieux possible son discours stratégique à la

cible (transaction F&A) et de se mettre d'accord sur les questions de structure et de prix notamment. Il est souvent utile, afin d'éviter tout refus et dans l'intérêt des négociations de prix, de ne pas se présenter dès le début comme l'administrateur principal, mais de confier la mission à un «agent» expérimenté.

- A l'étape suivante, l'entreprise cible doit se soumettre à un examen commercial, financier et juridique (de «due diligence»). Comme les PME disposent rarement en interne de l'expertise et des ressources nécessaires pour cet examen, elles confient cet examen à des spécialistes.

- Si le repreneur et l'entreprise cible se sont globalement mis d'accord et comprennent les opportunités et risques liés à l'opération, la dernière étape consiste à structurer au mieux la transaction, à prévoir son financement et son déroulement conformément aux objectifs. Ici aussi, on se passe rarement d'une aide externe.

Dans l'idéal, le rachat d'une entreprise étrangère peut s'effectuer en quelques mois. Les mêmes arguments s'appliquent dans le cas de la vente d'une entreprise étrangère à une société suisse ou étrangère. Lorsque le propriétaire veut vendre son entreprise, par exemple pour régler correctement sa succession, il doit identifier les éventuels intéressés. Collaborer avec un conseiller en F&A augmente ici les chances de vendre aux conditions souhaitées. Notre expérience montre que les PME suisses trouvent généralement des repreneurs aux intérêts stratégiques et que les conditions monétaires en vigueur ne jouent aucun rôle décisif (tant qu'elles sont jugées stables). Comme toujours, les sociétés ou entités suisses bénéficient de subventions de l'Etat.

* Franzen & Company SA, Zurich
advice@franzen.com

ARTHUR DUPONT FRANÇOIS-XAVIER DEMAISON SABRINA OUAZAMI

ON PEUT TRICHER POUR GAGNER PAS POUR PERDRE

L'OUTSIDER
UN FILM DE CHRISTOPHE BARRATIER

Actuellement au cinéma

CLARIANT: coentreprise avec Carboflex au Brésil détenue à 100%

Clariant a racheté à Carboflex les 50% de parts que détenait son partenaire brésilien Carboflex dans le site de Guanabara Bay, pour un montant non dévoilé. Le chimiste rhénan dispose désormais du contrôle intégral sur ces installations. L'opération s'inscrit dans le cadre de la stratégie de renforcement de l'unité Oil and Mining Services. Le site de Guanabara Bay fournit des produits chimiques destinés aux forages pétroliers et gaziers. Il dispose de son propre terminal portuaire.

ABB: le CEO nie l'intérêt pour Kuka

Le directeur général d'ABB Ulrich Spiesshofer qualifie l'éventualité d'une offre de son groupe sur le fabricant de robots allemand Kuka de «pure spéculation». L'agence Bloomberg l'a rapporté vendredi dernier, s'appuyant sur un mémo interne du CEO à ses employés. «Nous ne devons pas acheter des parts de marché pour atteindre une masse critique», a écrit M. Spiesshofer dans le mémo.

NUCLÉAIRE: Gösgen peut redémarrer

La centrale de Gösgen peut à nouveau produire de l'électricité après sa révision annuelle. L'Inspection fédérale de la sécurité nucléaire (IFSN) a donné hier son feu vert. La centrale avait été mise à l'arrêt le 4 juin. Durant les trois semaines de révision, 36 des 177 éléments combustibles ont été remplacés. La société d'exploitation du réacteur de Däniken (SO) a également procédé à des travaux d'entretien et des contrôles périodiques, a indiqué l'IFSN hier.

UNION PÉTROLIÈRE: le directeur de Migrol élu à la présidence

Changement à la tête de l'Union pétrolière (UP): réunis vendredi dernier à Zurich, les délégués de l'association faitière des importateurs de produits pétroliers ont élu à la présidence Daniel Hofer, le directeur général de Migrol. Il succède avec effet immédiat à Rolf Hartl, qui quitte l'UP, après plus de 20 ans d'activité. Avec M. Hofer, un juriste de 55 ans, l'UP dispose d'un spécialiste reconnu de la branche de longue date, a écrit l'association. — (ats)

CEMSUISSE: nouveau directeur

Le conseil d'administration de CemSuisse a nommé Stefan Vannoni comme nouveau directeur. Agé de 40 ans, l'actuel chef économiste adjoint d'économiesuisse succédera mi-2017 à Georges Spicher, qui part à la retraite, à la tête de l'association suisse de l'industrie du ciment. Grâce à ses fonctions au sein de l'organisation faitière de l'économie suisse, M. Vannoni est parfaitement au courant des enjeux de l'industrie manufacturière et de la place économique suisse, indique vendredi CemSuisse. — (ats)

COSMO: accord de licence avec Paion

L'entreprise allemande de spécialités pharma Paion AG et Cosmo Pharmaceuticals ont conclu un accord de licence pour Remimazolam. Aux termes de l'accord, une filiale de Cosmo obtient les droits exclusifs de licence pour le développement et la commercialisation du médicament aux Etats-Unis, ont indiqué les deux partenaires, vendredi dernier dans un communiqué.