

HILTI: le retour d'une impulsion positive

Hilti a pu maintenir la croissance au début du nouvel exercice, malgré un environnement difficile. Pour la période de janvier à avril, le spécialiste liechtensteinois de l'outillage et des systèmes de fixation pour la construction a étoffé ses ventes de 4,9% sur un an à 1,57 milliard de francs. Exprimé en monnaies locales, le chiffre d'affaires des quatre premiers mois de l'année s'est accru de 4,8% en comparaison annuelle, a indiqué hier le groupe établi à Schaan (FL). Sans tenir compte de la cession de la filiale américaine spécialisée dans l'énergie photovoltaïque Unirac, il a même progressé de 6,1%. «Après un début d'année plus lent, nos activités ont retrouvé un certain élan au cours des deux derniers mois», observe le directeur général de Hilti, Christoph Loos. – (ats)

VAT: nette accélération au premier trimestre

Le fabricant de soupapes à vide st-gallois VAT a généré au 1er trimestre 2017 des ventes nettes de 164,5 millions de francs, en hausse de 41,8% sur un an. Les trois divisions ont connu une croissance marquée. Les entrées de commandes au cours des trois premiers mois de l'année ont augmenté de 35,2% à 181,8 millions de francs. Le carnet de commandes s'est ainsi étoffé de 14,7%, à 140,1 millions. Pour 2017, la demande va rester forte sur le marché, prédit le groupe. La croissance des ventes sur l'ensemble de l'année devrait atteindre 20% à taux de change constants, avec une progression plus marquée sur le premier semestre. – (ats)

SIEMENS SUISSE: recul des ventes pas inquiétant

Siemens Suisse a vu son chiffre d'affaires reculer au premier semestre 2016/2017. Ce dernier a porté sur un montant en recul de 1% sur un an à 509 millions de francs. Malgré la baisse, le directeur de Siemens Suisse, Siegfried Gerlach, a fait montre de sa satisfaction, en s'exprimant hier lors d'une présentation dans l'hôtel de luxe du Bürgenstock (NW). Il appuie son propos sur les entrées de commandes, qui ont augmenté de 17,1% pour se monter à 574 millions de francs. Le chiffre d'affaires en baisse relevé après le premier semestre ne devrait pas empêcher Siemens Suisse de réaliser des ventes en hausse de 3-4% sur l'ensemble de l'exercice 2016/2017 (clos fin septembre). – (ats)

SYMETIS: Boston Scientific finalise sa reprise

L'industriel américain Boston Scientific a finalisé le rachat de la société vaudoise Symetis, a indiqué hier le fonds de capital-risque Truffle Capital. Il s'agit de l'investisseur de la société acquise. Le spécialiste des valves cardiaques par voie mini-invasive basé à Ecublens (VD) a, dans un premier temps, envisagé un projet d'introduction à la Bourse de Paris. Cette action devait lui permettre de lever 60 millions d'euros (65 millions de francs). Mais l'opération a été interrompue quelques heures avant sa réussite. Les actionnaires ont, en effet, décidé d'accepter l'offre de rachat de Boston Scientific fin mars. – (ats)

NESTLÉ: nouvel échec dans le litige sur les Kit Kat

Le groupe alimentaire vaudois Nestlé a perdu un procès en appel au Royaume-Uni concernant les Kit Kat. La justice a confirmé un premier jugement selon lequel la forme de ces barres chocolatées ne peut être déposée comme une marque. Ce feuilleton judiciaire au long cours, le premier jugement britannique ayant été rendu en janvier 2016, oppose Nestlé, propriétaire des Kit Kat, à son rival américain Mondelez International - qui détient la marque Cadbury - qui conteste le caractère distinctif de la célèbre confiserie au chocolat. – (ats)

CHARLES VÖGELE: coupes majeures dans la logistique

Unia dénonce un nouveau licenciement collectif chez le groupe de mode schwytois Charles Vögele, vendu à l'italien OVS. Environ 160 postes sur les 165 actuels au sein du département logistique du siège de Pfäffikon (SZ) et à Freienbach (SZ) sont affectés. Avec la reprise, Charles Vögele subit une mutation, passant d'un détaillant à structure verticale à une organisation de ventes pour son nouveau propriétaire. Les livraisons vont être transférées de l'Asie vers Pontenure, en Italie, où elles seront enregistrées puis ensuite distribuées vers la Suisse, l'Allemagne et l'Autriche, a expliqué à l'ats un porte-parole de Charles Vögele.

Sulzer bâtit par acquisitions une nouvelle unités d'affaires

TRAITEMENT VÉTÉRINAIRE. Le rachat de Simcro ajoute un nouveau segment aux systèmes d'applications. Un prix sensé.

PHILIPPE REY

Le groupe industriel Sulzer a acquis l'entreprise Simcro en Nouvelle-Zélande. Celle-ci est active dans le secteur pharmaceutique vétérinaire et jouit d'une forte position de fournisseur global d'appareils et systèmes pour administrer les traitements vétérinaires aux animaux domestiques ou d'élevage, aussi bien par injection que voie orale. Cette acquisition ajoute un nouveau segment de marché qualifié d'attractif à la division Applicator Systems (APS) de Sulzer. La valeur d'entreprise de Simcro s'élève à 132 millions de dollars néo-zélandais (90 millions de francs). La clôture de cette acquisition est prévue au troisième trimestre 2017.

Sulzer construit principalement par acquisitions (à ce jour du moins) l'unité d'affaires APS qui forme une entité à part entière depuis le 1er janvier 2017. APS comporte également les sociétés SMS, PC Cox et Geka, ces deux dernières sociétés ayant été reprises en 2016. C'est l'apanage du CEO, Greg Poux-Guillaume, et l'exemple d'une gestion active du portefeuille-métiers de Sulzer qui a vendu en 2014 Metco (traitement des surfaces) pour un milliard de francs à Oerlikon, autre groupe industriel coté et contrôlé par l'industriel russe Viktor Vekselberg.

Revenons à Simcro. Cette entreprise prévoit un chiffre d'affaires de 35 millions de francs et une marge EBITDA (résultat brut



GREG POUX-GUILLAUME. Diversification intéressante avec APS.

d'exploitation) de 27% pour 2017. Soit un EBITDA de 9,5 millions de francs. La valeur d'entreprise (EV) représente environ 9,5 fois l'EBITDA estimé. Ce qui s'avère plus haut que le multiple déboursé pour Geka, selon les analystes de Vontobel. Ce prix paraît encore raisonnable dans le contexte présent où ratio EV/EBITDA de plus de 12 est monnaie courante. Simcro génère 30% de ses revenus en Europe, au Moyen-Orient en Afrique, 40% aux Amériques et 30% en Asie-Pacifique.

Envergure globale

L'envergure globale de la division APS va accélérer le développement de Simcro, selon Amaury de Menthère, président de cette division. Les autres segments de

marché d'APS sont les adhésifs industriels, le dentaire, les soins de la santé et la beauté (le segment qu'a apporté Geka). APS offre un potentiel de diversification vis-à-vis du secteur difficile du pétrole et gaz.

Si l'on considère les autres divisions de Sulzer (équipements de pompes, services d'équipement rotatif et Chemtech ou les composants et services pour les colonnes de séparation et de mélange statique), on relève d'autres segments de marché porteurs comme l'eau, l'énergie et l'industrie en général. En revanche, celui du pétrole et gaz demeure déprimé en amont. Mais il est susceptible de se ressaisir. Une inversion et une accélération se sont déjà produites en aval. Une stabilisation des dépenses d'invest-

tissement (capex) dans le pétrole et gaz est d'ailleurs prévisible cette année ainsi qu'en 2018 après la baisse survenue l'an dernier.

La valeur boursière de Sulzer avoisine 4 milliards de francs, ce qui correspond à environ 20 fois le cash-flow disponible (free cash flow) engendré en 2016 (201 millions contre 156 millions en 2015). A l'aune de la valeur d'entreprise rapportée au résultat brut d'exploitation (EV/EBITDA), la valorisation actuelle paraît plus chère à 14 fois environ pour 2017, d'après Vontobel. Sulzer présente un des bilans les plus solides de son industrie, même après le versement d'un dividende spécial de 498 millions de francs issu de la vente de Metco. L'endettement net du groupe se montait à 36 millions à fin 2016.

Hausse depuis 2009

L'action Sulzer se transige aux alentours de 115 francs. Le dividende ordinaire versé par Sulzer suit une tendance croissante depuis 2010. Un montant de 3,60 francs par action a été distribué au titre de l'année 2016, ce qui correspond à un rendement de plus de 3% au cours boursier actuel. Le prix de l'action a atteint des sommets plus élevés en 2007, 2011 et 2013. On observe une évolution relativement en dents de scie au plan boursier depuis 2000 mais avec une tendance clairement haussière depuis février 2009. ■

Les sous-traitants se mobilisent

SALON EPHJ-EPMT-SMT. Palexpo accueillera d'ici un mois un nombre stable d'exposants malgré la conjoncture.

Les sous-traitants veulent dévoiler leur savoir-faire au Salon EPHJ-EPMT-SMT dans un contexte incertain marqué par le

franc fort et le repli des exportations horlogères. Plus de 800 exposants participeront à la 16^e édition du 20 au 23 juin à Genève. Le salon continue d'afficher une bonne santé, en dépit du contexte incertain dans l'industrie horlogère, a souligné hier devant les médias à Bienne (BE) Alexandre Catton, chef de projet du salon. Les organisateurs ont choisi la cité bilingue, carrefour entre la Suisse romande et la Suisse alémanique, pour présenter l'édition 2017.

Présence alémanique en progression

Le salon a gagné en notoriété en Suisse alémanique. Un quart des exposants viennent d'outre-Sarine, principalement des cantons de Berne, Zurich et Soleure. Quelque 20.000 visiteurs professionnels sont attendus, en provenance d'une soixantaine de pays. Le salon a été créé en 2002 par André Colard et Olivier Saenger pour mettre en valeur l'environnement horloger et joaillier en amont et en aval du produit fini. «Des métiers qui restaient dans l'ombre», a rappelé Alexandre Catton. L'événement s'est ou-

vert au secteur de la microtechnique, en 2007, et des technologies médicales, en 2011. Le succès du salon s'est construit «patiemment, sans démesure et sans excès», relève-t-il. Il s'agit d'un salon technique, de savoir-faire, «sans esbroufe», résume André Colard.

Les frontières sont de plus en plus poreuses entre l'horlogerie, les microtechnologies et les technologies médicales. D'importantes synergies existent entre ces trois secteurs de haute précision, expliquent les organisateurs.

Aujourd'hui, près de 300 sociétés actives dans le domaine des medtech sont présentes à l'événement, soit un tiers des exposants. Le cluster des sciences de la vie Health Valley occupera cette année une place importante au coeur du salon.

Malgré la conjoncture mitigée, une surface équivalente à celle de 2016 a été réservée. Plus de 800 exposants sont attendus - un chiffre peu ou prou stable - auxquels s'ajouteront les réservations de dernière minute.

Les exposants ont bien compris la nécessité de se montrer et de multiplier les contacts quand les

temps sont plus incertains, estime Alexandre Catton. Près de 90% d'entre eux reviennent chaque année, selon les organisateurs. Certains sous-traitants horlogers

LES FRONTIÈRES SONT DE PLUS EN PLUS POREUSES ENTRE L'HORLOGERIE, LES MICROTECHNOLOGIES ET LES MEDTECH.

n'ont toutefois pas été en mesure de revenir en raison des difficultés qu'ils traversent.

Présent à la présentation du salon, le président de la Fédération de l'industrie horlogère suisse (FH), Jean-Daniel Pasche, a confirmé s'attendre à une stabilisation des exportations horlogères en 2017, sauf événement géopolitique majeur.

Le mois de mars a été positif après 20 mois consécutifs de baisse. «On sent des frémissements, certaines marques nous le confirment», a déclaré Jean-Daniel Pasche. La nouvelle loi sur le swiss made devrait y contribuer, bien qu'il s'agisse d'un processus à long terme. «Des rapatriements de production ont eu lieu», a-t-il précisé. – (ats)

L'Agefi Partenaire

SPHERE JOURNÉE Solutions GFI

Lundi 12 juin 2017, Métropole Genève

GRATUIT pour les gérants de fortune indépendants

Votre métier évolue. Les coûts augmentent. Les revenus sont sous pression. Comment retrouver de la marge et de la croissance ?

PARTENAIRE MEDIA

L'AGEFI



SE&UOIA



WWW.SPHERE-GROUP.CH