

## Clariant sous enquête de Six

Le gendarme de la Bourse examine une potentielle violation par le chimiste bâlois de ses obligations d'annonces.

SIX Exchange Regulation ouvre une enquête à l'encontre de Clariant pour examiner une potentielle violation par le chimiste bâlois de ses obligations d'annonces. Les faits sous observation concernent la publication en mai dernier du projet de fusion avec le groupe texan Huntsman Corporation. Le gendarme de la Bourse suisse précise qu'aucune information supplémentaire ne sera communiquée avant la fin de la procédure, dont la durée n'est pas encore connue.

La Banque cantonale de Zurich (ZKB) rappelle que la direction de Clariant avait pris la liberté d'informer une équipe de la télévision publique allemande peu avant la signature par les deux parties de leur déclaration d'intention. Un sujet sur ce projet avait été réalisé, puis diffusé au soir de l'annonce officielle sur la chaîne SRF1.

### Impact limité

L'établissement zurichois reconnaît toutefois n'avoir aucun moyen pour vérifier la pertinence de cette information pour les démarches engagées par SIX Exchange Regulation, cette instance ne communiquant pas sur ses procédures en cours. Les tracés administratifs rencontrés par Clariant devraient dans tous les cas n'avoir qu'un impact limité sur le cours, sensiblement moindre par exemple que sa performance sur l'exercice 2017.

L'annonce le 22 mai 2017 du projet de rapprochement avec Huntsman, dépeint alors comme une «fusion entre égaux», avait temporairement mis un terme à plus de dix ans de rumeurs et spéculations sur le rôle de Clariant dans un secteur chimique en phase de consolidation. L'opération était largement perçue comme un moyen pour le groupe de Muttenz de se prémunir contre une offre de rachat hostile.

Moins de deux mois plus tard cependant, le fonds spéculatif américain White Tale avait pris une participation significative dans Clariant et exigé un abandon du projet de fusion. Le bras de fer entre la direction et l'actionnaire récalcitrant avait fini par tourner à l'avantage de ce dernier fin octobre, amenant Clariant à revoir en profondeur ses options stratégiques. — (awp)

### CHIMIE: nouvel accord entre Clariant et Sinopec

Clariant a conclu avec le conglomérat d'Etat chinois Sinopec en septembre dernier un accord de collaboration dans le domaine de la désulfuration de l'essence. Le chimiste rhénan disposera dans ce cadre des droits sur deux méthodes pour assainir le carburant des raffineries existantes jusqu'au standard V aussi bien en Chine qu'en Europe. Le groupe suisse rappelle qu'il collabore depuis 2001 déjà avec Sinopec pour fournir des catalyseurs S-Zorb à plus de 25 sites dans l'Empire du Milieu et aux Etats-Unis. — (awp)

# Dixi Polytool a relevé le défi du franc fort par le «lean manufacturing»

**MÉCANIQUE.** Le spécialiste des outils de coupe de précision, basé au Locle, anticipe des perspectives bonnes à excellentes pour l'année 2018.

PIOTR KACZOR

Centré sur les outils de coupe de précision, Dixi Polytool emploie 250 personnes dont 190 en Suisse et 160 au Locle. La principale unité stratégique du groupe Dixi, contrôlé par la famille Castella, a relevé le défi du franc fort, notamment par la mise en place d'un programme de «lean manufacturing». Entretien avec Marc Schuler, CEO de Dixi Polytool.

### Quel bilan tirez-vous des mesures prises pour relever le défi du franc fort?

Dès que l'euro est passé de 1,55 franc à 1,20 franc, nous avons initié un programme de «lean manufacturing» interne dont la mise en place a pris un peu moins de trois ans. Mais début 2015, l'amélioration de l'efficacité de la production qui commençait à porter ses fruits a été gommée par l'abandon du taux plancher. Comme pour d'autres exportateurs, la période entre 2015 et mi-2017 a donc coïncidé avec une perte de marges et un problème de compétitivité internationale.

### Sans transfert d'une partie de la production à l'étranger, pour bénéficier d'une couverture naturelle du risque de change?



**MARC SCHULER.** Développer un site à l'étranger avec le même niveau d'efficacité est beaucoup plus difficile pour une PME.

Non. Nous sommes restés au Locle. Pour une PME, il est beaucoup plus difficile de mettre en place un tel processus de transfert. Développer un site à l'étranger avec le même niveau d'efficacité qu'ici aurait pris des années. Et une PME doit quasiment le faire à partir de ses éléments sur son marché domestique. Ce que vous gagnez d'un côté, vous risquez par conséquent de le perdre de l'autre. Alors qu'une multinationale avec des sites dans 10-15 pays peut beau-

coup plus aisément déplacer la production d'un pays à un autre.

### La dépréciation récente du franc vous permet-elle de reconstituer vos marges?

Si l'euro se stabilise entre son niveau actuel de 1,17 franc et 1,20 franc, l'organisation interne que nous avons mise en place nous permettra de faire face à la situation, en poursuivant notre développement de manière positive. Mais si l'euro devait retrouver les profondeurs de 2015, entre 1,02

et 1,05 franc, la situation deviendrait très compliquée. Le peu de marge qui subsisterait ne nous permettrait pas vraiment d'investir. Et pour une société en Suisse qui se veut à la pointe dans son domaine technologique, une faible capacité d'investir peut ne pas déployer d'effets négatifs sur six mois, ou sur une année, mais sur deux, trois ou quatre ans, cela peut devenir catastrophique.

### D'où vient surtout la menace et la concurrence?

Les principaux concurrents pour nos types de produits, plutôt des articles de niche, viennent de la zone euro: en Allemagne pour les plus grands.

### Le «lean manufacturing» a-t-il permis de préserver des emplois?

Il a permis de sauver des emplois.

### En recourant davantage à la robotique?

Plutôt en optimisant les flux. Les objectifs principaux mis en place dans le cadre de ce programme visaient d'une part à raccourcir drastiquement les délais au niveau des produits spéciaux, pour nous le nerf de la guerre. Si vous pouvez livrer en deux semaines plutôt qu'en un mois, le taux de réussite des offres augmente de

manière drastique. Pour certains produits nous avons même réussi à ramener cette durée à une semaine. Au niveau des produits standard, ce qui est fondamental, c'est un niveau minime de rupture de stocks: car si le client ne trouve pas ce type de produit chez nous, il lui suffit d'un coup de téléphone pour le trouver ailleurs.

### Quelle a été l'évolution de vos affaires en 2017?

Pour notre entreprise, 2017 a véritablement été marqué par deux parties très distinctes. Les six premiers mois ont été relativement bons au niveau des exportations mais pas très bons en Suisse, où la demande est assez tributaire de l'industrie horlogère, pour laquelle le premier semestre n'a pas été terrible. Quant au deuxième semestre 2017, il est devenu très favorable en Suisse tout en restant bon aussi au niveau des exportations. D'où une croissance à deux chiffres au deuxième semestre mais à un seul chiffre sur l'ensemble de l'année 2017. A partir du moment où l'euro s'est apprécié, nos marges se sont améliorées à l'exportation.

### Et pour 2018?

Les perspectives 2018 sont bonnes à excellentes. ■

# PX Group se développe bien grâce à différents atouts et malgré les obstacles

**TECHNOLOGIES.** Ce groupe industriel actif dans la métallurgie et l'outillage a accru la diversification de sa clientèle. Bonne évolution en 2017.

PHILIPPE REY

PX Group compte aujourd'hui une dizaine de sociétés, leaders dans leurs domaines d'expertise: la métallurgie et l'outillage. Les synergies et les échanges transversaux sont privilégiés et s'inscrivent en complémentarité au sein de ce groupe qui a son siège à La Chaux-de-Fonds. Celui-ci emploie un peu moins de 500 personnes, dont deux tiers en Suisse.

L'évolution de PX Group a été favorable ces dernières années; 2017 a été une bonne année et 2018 s'annonce sous de bons auspices compte tenu de la plus forte demande de l'industrie horlogère dont dépend à concurrence de 50% environ PX Group. Une part qui montre indirectement l'effort de diversification de ce dernier, avec des segments tels que le médical, le dentaire, l'aéronautique et l'automobile, la technologie linéaire, autres industries ainsi que la vente et le négoce d'or. Un autre avantage est celui d'avoir entrepris très tôt une diversification géographique et d'avoir une structure internationale: Etats-Unis, Amérique latine, Australie et Asie, en Malaisie. Le fait d'opérer en Malaisie a permis à PX Group de ne pas perdre ses



**PIERRE-OLIVIER CHAVE.** La discrimination des prix par les importateurs, basée sur le haut pouvoir d'achat suisse, est scandaleuse.

marchés européens, notamment en Allemagne où l'industrie métallurgique s'avère très compétitive, selon Pierre-Olivier Chave, créateur et président de PX Group. La Malaisie se révèle vitale, elle permet à PX Group de travailler rationnellement, de fabriquer des plus gros volumes basés sur certaines applications qui intéressent des grands groupes mais doivent être vendues à un prix plus bas. Le niveau actuel de l'euro face au franc rend à ce sujet impossible une fabrication en

Suisse. Par ailleurs, PX Group poursuit sa modernisation à travers la numérisation, les technologies 4.0 et la robotisation, qui permettent à PX Group de se situer à la pointe en termes de traçabilité, de qualité, etc. Cependant, ses métiers sont difficiles à robotiser.

### Partenariats importants

Le fait d'être en main familiale constitue un grand avantage en permettant notamment de véritables partenariats avec les clients,

dont des grands groupes familiaux, de travailler avec eux dans une optique à long terme, sans conflit d'intérêts, où chaque partie est gagnante, souligne Pierre-Olivier Chave. Il cultive par ailleurs les partenariats avec des instituts de recherche, dont l'institut de microtechnique de l'EPFL, ainsi que des universités et des entreprises, en particulier Supercool Metals, une start-up de Yale qui a été fondée par le professeur Jan Schroers, l'un des scientifiques les plus connus dans le domaine des verres métalliques.

PX Group est actif dans des activités de niche à forte valeur ajoutée, avec des applications pointues et caractérisées par des petits volumes. Il ne fabrique pas de produits terminés, ni des composants, mais façonne des produits sur mesure. Lesquels peuvent donner naissance à des plus gros volumes. Ce qu'a par exemple réalisé PX Group dans le domaine du déplacement linéaire pour des produits médicaux, c'est-à-dire des glissières et chemins de billes.

Les secteurs dans lesquels opère PX Group comportent un gros potentiel de recherche et développement (R&D), mais s'avèrent exigeants, avec la nécessité de rester à la pointe technologique tout

en combinant des solutions sur mesure et des petites séries avec des plus gros volumes. PX Group, qui s'autofinance, investit constamment dans la R&D et ses équipements. Il ne cesse pas de chercher des solutions et privilégie le réinvestissement de ses bénéfices dans la croissance interne aux dépens du versement de dividendes. Un avantage d'une société familiale est justement de pouvoir le faire, indique Pierre-Olivier Chave. Cette situation ne va pas changer de sitôt dès lors que celui-ci n'est pas confronté à un problème de succession: ses deux fils, Philippe et Sylvain, font partie de la direction du groupe, respectivement CEO de PX Métallurgie et PX Outillage.

### La passion demeure.

Un obstacle lié au franc est celui des prix des biens d'équipement importés en Suisse. Les mêmes biens peuvent être achetés nettement moins cher en Allemagne directement par exemple. Pierre-Olivier Chave stigmatise le rôle négatif des importateurs qui ne jouent pas le jeu du franc fort et, de ce fait, pénalisent leurs clients à long terme et agissent contre les intérêts de l'industrie suisse, avec les méfaits d'une désindustrialisation. ■