POINT FORT

L'industrie aime se diversifier vers la medtech

Les groupes industriels cotés se renforcent dans la medtech aussi par le biais d'acquisitions. Celle de Medmix Systems par Sulzer n'est qu'un exemple parmi d'autres.

CHRISTIAN AFFOLTER

La medtech séduit les groupes industriels suisses bien positionnés dans les processus et les produits de précision. Ce domaine d'activité promet d'être moins cyclique que d'autres débouchés répandus. L'évolution démographique, en particulier le vieillissement de la population dans les pays développés, devrait plutôt assurer un chiffre d'affaires s'orientant à la hausse. Le marché devrait croître de 386,8 milliards de dollars US en 2016 à 521,9 milliards en 2022, selon des prévisions d'EvaluateMedtech citées par Tornos. Les marges dans les entités dédiées au medtech sont généralement supérieures à celles du reste du groupe.

Plusieurs groupes industriels cotés sur SIX se sont ainsi renforcés dans la medtech par le biais d'acquisitions au cours de cette année. Sulzer a annoncé lundi avoir acquis l'ancien spin-off de Mixpac Systems (qui fait partie du groupe depuis 2006) Medmix Systems pour l'intégrer dans sa division Applicator Systems. Et bien que Metall Zug ait dû prendre des mesures pour alléger sa division Life Sciences/Belimed (contrôle des infections), il a annoncé au mois de décembre 2017 l'acquisition de l'entreprise medtech bernoise Haag-Streit.

La medtech peut devenir majoritaire

Le groupe Cendres + Métaux à Bienne, coté sur OTC-X (BCBE), s'est même complètement réorienté pendant plusieurs années. N'abandonnant certes pas son activité historique dans l'horlogerie et la bijouterie (au contraire, l'ancien fournisseur de composants veut se positionner tout au long de la chaîne de création de valeur), le domaine medtech représente aujourd'hui près de 70% de son chiffre d'affaires. Ses dirigeants esquissent des perspectives de croissance claires: la hausse sera plus forte à l'étranger que sur le marché domestique, grâce notamment aux possibilités de diversification géographique plus importantes dans la medtech que du côté de l'horlogerie/refining. Au sein du medtech, l'accent sera mis sur le domaine dentaire. En mars 2017, il a d'ailleurs acquis un portefeuille de brevets, droits et produits de la start-up allemande Abutments4Life. Fin août, le groupe a annoncé avoir pu renouer avec la croissance pour la première fois depuis sept ans.

Cette reconversion est l'un des derniers exemples pour le fait que la précision, alliée à une durabilité sans cesse améliorée, joue un rôle capital tant au niveau de l'horlogerie que du medtech. Tornos est l'un des exemples les plus emblématiques. Il dispose de «plusieurs décennies de collaboration étroite avec des fournisseurs et fabricants de dispositifs médicaux et dentaires du monde entier». Si ses machines de décolletage restent fortement associées à l'industrialisation de l'horlogerie, «il est rare de trouver un fabricant de medtech qui ne possède pas de solution Tornos parmi son parc de machines», affirme le groupe basé à Moutier. Cependant, comme il s'agit d'une application de sa gamme de produits à un secteur, mais pas de produits dédiés à la medtech, le groupe ne publie guère de chiffres séparés.

GREG POUX-GUILLAUME. *Le CEO a créé la division Applicator Systems comprenant la medtech.*

Pas toujours dans une entité séparée

Il y a encore toute une série de groupes cotés sur SIX qui comptent aussi la medtech parmi leurs domaines d'activité, ou du moins leurs débouchés importants. Chez Mikron, la medtech fait partie de son segment Automation, qui représente environ la moitié de son chiffre d'affaires, avec ses solutions d'assemblage de produits, par exemple de seringues ou d'auto-injecteurs. Les revêtements développés par Oerlikon Balzers aident à améliorer les caractéristiques des instruments médicaux. Mais tout comme chez Georg Fischer (Machining Solutions), Phoenix Mecano (par exemple moteurs pour lits d'hôpital), Adval Tech, Elma Electronic, Feintool (instruments chirurgicaux), LEM (mesures de précision pour équipements médicaux), Huber + Suhner (systèmes de câbles), SFS et Starrag (solutions d'usinage entièrement automatisées), le groupe ne publie pas les chiffres medtech dans le détail.

En revanche, chez Sulzer, la division Applicator Systems, qui a pourtant dû intégrer l'acquisition de Transcodent annoncée à la mi-septembre (la quatrième en l'espace de 18 mois), a déjà clairement affiché la marge Ebita la plus élevée du groupe tant en 2017 qu'au premier semestre 2018 (21,2% à fin juin, contre 13,6% pour Rotating Equipment Services, en deuxième position). La part de la santé au sein de la division se monte à près de 60%, les produits de beauté prenant le reste.

Il s'agit en fait d'un retour de Sulzer dans le domaine du médical. Car en 2001, il a dû faire face à un risque supplémentaire auxquels sont confrontées les entreprises medtech. Des poursuites aux Etats-Unis en raison de prothèses de la hanche et du genou n'ayant pas pu se fixer correctement en raison de traces de lubrifiants ont poussé Sulzer, également sous pression de son actionnaire principal d'alors, InCentive Capital, à procéder à un spin-off de Sulzer Medica. L'actionnaire, notamment son CEO René Braginski, avait insisté sur la préférence des marchés donnée à des entreprises concentrées sur un domaine d'activité, des «pure players». Sulzer Medica, devenu Centerpulse après son spin-off, a finalement été acquis en 2003 par l'américain Zimmer, après s'être livré une bataille à plusieurs épisodes avec le britannique Smith & Nephew.

Mais pourquoi renoncer à une activité à marges élevées au sein d'un groupe industriel, juste pour être un «pure player»? Quoique de manière moins nette que chez Sulzer, la situation est la même chez Metall Zug aussi: l'unité Medical Devices – autrement dit le groupe Haag-Streit consolidé depuis le 1er mars – génère les meilleures marges. Cependant, Metall Zug a également décidé d'externaliser l'entité Life Science de Belimed (équipements de stérilisation pour entreprises pharma), suite à des déficits répétés, tandis que les autoclaves pour hôpitaux semblent mieux marcher.

la medtech à lui seul n'est donc pas une garantie de succès et des meilleures marges.

L'alliance avec l'industrie de précision doit créer une plus-value capable de faire la différence face à des compétiteurs moins chers.

Une entité medtech ne réussit pas toujours

Dans certains cas, il s'avère aussi que le spin-off de l'entité medtech en une société séparée est génératrice de valeur. L'un des cas les plus flagrants est celui du groupe Gurit, où la création de Medisize/Coltene en 2006 avait soudainement fait disparaître la pénalisation dont l'avaient frappé les investisseurs en tant que conglomérat.

Quant au groupe lucernois Komax, il a décidé de se séparer de son entité medtech représentée essentiellement par son site chaux-de-fonnier Komax Systems LCF, suite à des difficultés dues à des décisions d'investissements retardées par de nombreux clients, qui ont engendré des surcapacités. Il fait désormais partie du groupe italien IMA, leader mondial de la conception et fabrication de machines automatiques pour l'emballage de produits pharmaceutiques, cosmétiques, d'aliments, de thé et de café. ■

Investissez dans la technologie blockchain de façon simple et accessible.

Il est possible de profiter de l'émergence de la blockchain sans investir directement dans les crypto-monnaies. En effet, de nombreuses entreprises cotées en Bourse ont décidé de franchir le pas et d'adapter leur business model en faveur de cette nouvelle technologie.

Le certificat «Blockchain Portfolio», élaboré par Swissquote et échangé sur la Bourse suisse (SIX), est constitué de sociétés internationales ayant opéré ce virage stratégique. Ce portefeuille se concentre en priorité sur des entreprises dont le succès potentiel est fortement lié à l'essor de l'économie blockchain. Mais il inclut également – en les sous-pondérant – certaines grandes sociétés aux sources de revenus plus diversifiées, qui ont elles aussi décidé de se lancer dans l'aventure crypto, à l'instar de Intel ou Nvidia.

Compte tenu de la relative jeunesse de cette industrie, qui se traduit d'ailleurs par une forte volatilité, le portefeuille est réalloué trimestriellement afin de prendre en compte les dernières évolutions du secteur.

Les + du « Blockchain Portfolio »
- Potentiel de croissance élevé
- Frais de transactions limités à 9.- flat

Le profil des firmes sélectionnées
- Business model lié à la blockchain
- Corrélation importante avec le marché des crypto-monnaies

swissquote.com/blockchain

Swissquote