

## Reprise de Chloride: ABB jette l'éponge

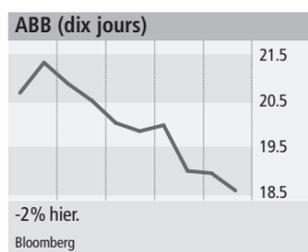
Le groupe électrotechnique joue la carte de la prudence après s'être montré très actif en matière d'acquisition.

ABB renonce à reprendre la société britannique Chloride. Le groupe électrotechnique zurichois a décidé de ne pas relever son offre sur le spécialiste des alimentations électriques sécurisées, laissant le champ libre au concurrent américain Emerson.

«Même si nous voyons toujours une valeur considérable dans le rapprochement entre ABB et Chloride, nous devons faire preuve de discipline quand nous envisageons une acquisition», a expliqué le patron du groupe zurichois Joe Hogan jeudi dans un court communiqué.

Emerson a relevé mardi son offre sur Chloride de 275 à 375 pence par action, valorisant sa cible à 997 millions de livres (1,62 milliard de francs). L'offre d'Emerson dépasse de 15% celle lancée début juin par ABB, fixée à 325 pence par action, et qui avait reçu l'aval du conseil d'administration de Chloride.

La société britannique a pris acte du renoncement d'ABB à surenchérir et a indiqué qu'à la lumière de cette annonce, son conseil d'administration a l'intention d'entamer des discussions avec Emerson. Mardi à la Bourse de Londres, les investisseurs semblaient pourtant parier sur un relèvement de l'offre d'ABB, poussant le cours de Chloride à de nouveaux sommets, au-dessus du montant proposé par Emerson. Les analystes



ont salué la décision d'ABB, estimant que la direction est restée fidèle à ses principes. Si la nouvelle est positive pour l'action, la résurgence des inquiétudes conjoncturelles a tiré les cours vers le bas. En renonçant à surenchérir, ABB joue la carte de la prudence après s'être montré récemment très actif en matière d'acquisition. La multinationale a notamment finalisé il y a quelques semaines le rachat du groupe américain Ventyx, annoncé début mai. Il a déboursé plus d'un milliard de dollars pour s'emparer du fournisseur de solutions informatiques pour la gestion automatisée des réseaux de transport d'énergie. Il a également augmenté sa part dans sa filiale indienne ABB India.

Chloride est un des principaux acteurs sur le marché en forte croissance de l'alimentation électrique sans interruption (ASI). Les ASI permettent d'éviter les problèmes d'intégrité et de continuité dans le fonctionnement des systèmes électriques. Ils sont utilisés dans l'industrie pétrolière et gazière, mais aussi dans l'informatique pour les centres de serveurs, les hôpitaux et les aéroports. Avec ses 2500 collaborateurs, Chloride a dégagé au cours de son exercice (clos fin mars) un chiffre d'affaires de 336 millions de livres. — (ats)

### MBS ASCENSEURS: reprise par le groupe Otis

Créée en 2000 par Martin Spahr et le Français Eric Pierre, la société genevoise MBS Ascenseurs active dans la construction et la rénovation des ascenseurs et monte-charges vient d'être intégrée au géant du secteur qui a son siège suisse à Fribourg. La raison sociale MBS Ascenseurs devait initialement subsister et les équipes en place soient reprises en intégralité, etc. Martin Spahr a décidé de se retirer à fin juin de l'entreprise dont la raison sociale a été radiée. Ainsi disparaît un rare acteur suisse indépendant des grands groupes internationaux de ce secteur. (PHB)

### E.ON: cession de ses parts dans BKW FMB

BKW FMB Energie (FMB) annonce que suite à une réévaluation de sa stratégie, l'allemand E. ON Energie AG (E. ON) a décidé de céder la totalité de sa participation qu'elle détient dans BKW FMB. E. ON, BKW FMB et Groupe E SA ont conclu un accord sur les modalités d'achat et de rachat. Ce rachat d'actions permet à FMB d'augmenter sa marge de manoeuvre stratégique. La vente se déroulera en deux temps. BKW FMB acquiert tout d'abord 8,9% des actions et Groupe E 5,01%.

### MEYER BURGER: commandes revues à la baisse

Meyer Burger corrige son état de commandes de 22 millions d'euros à la baisse. Le groupe de scies et de photovoltaïque suisse avait conclu en 2008 un contrat d'un montant de 29 millions avec la société Pevafera, un fabricant de systèmes solaires espagnols à Toro (Zamora). Le volume effectivement enregistré par Meyer Burger dans le cadre de cet accord est estimé à 7 millions d'euros.

### VALORA: extension en Allemagne

Valora accroît sa présence en Allemagne. Le groupe bâlois de distribution rachète tabacon Franchise, une entité comprenant 180 bureaux de tabac à travers le pays. Il se hisse ainsi au rang de numéro deux dans les commerces de petite surface outre-Rhin. Valora, via sa division de commerce de détail, compte désormais 380 enseignes en Allemagne. — (ats)

### WICOR: reprise de LUXOP et de M31 en Allemagne

Wicor Holding SA renforce son secteur d'activité Weidmann Plastics Technology en rachetant deux entreprises allemandes actives dans la technique lumineuse LUXOP et M31. Elle ne livre aucun détail concernant les termes financiers des contrats. Grâce à cette opération et à la collaboration étroite des fondateurs Norbert Quien et Christoph Kindl avec Weidmann, Wicor s'assure un accès aux nouvelles technologies.

SUIVE DE LA PAGE UNE

# BRIC et entreprises suisses

Près de la moitié (49%) des grandes PME suisses - soit celles qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de francs - ainsi que celles qui sont déjà actives à l'international ont franchi le pas en nouant des relations d'affaires avec les pays BRIC. Mais la proportion n'atteint qu'un quart (26%) pour celles qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions de francs selon l'enquête menée en juin par Ernst & Young auprès de 700 PME suisses.

C'est que «pour les petites entreprises, les risques et les incertitudes se révèlent bien souvent trop importants» estime Viktor Bucher, associé du cabinet. L'infographie ci-contre montre d'ailleurs que malgré leurs parts en recul, les pays d'Europe occidentale - l'Allemagne et la France en tête - demeurent les marchés étrangers les plus importants pour les entreprises suisses, en particulier pour les PME. Reste que les pays BRIC sont en train de gagner un terrain considérable.

A l'heure actuelle, 34% des entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête réalisée par Ernst & Young mènent des activités en Chine, 29% avec la Russie, 26% avec l'Inde et 25% avec le Brésil.

## LES BRIC GAGNENT UN TERRAIN SIGNIFICATIF



La Russie s'est même rapidement hissée au rang de principal marché d'exportation (22%) tandis que la Chine est le plus important site de production (14%) des PME suisses. Elles sont en outre 6% à affirmer avoir des entreprises chinoises parmi leurs fournisseurs et 5% des entreprises indiennes. Mais tandis que la majorité des entreprises suisses actives en Chine évaluent leurs relations commerciales de façon positive, les entreprises actives au Brésil, en Russie et en Inde font état d'expériences à la fois positives et négatives. Et c'est surtout pour les entreprises actives en Russie que la part des expériences avant tout

négatives (17%) est la plus élevée alors qu'elle est inférieure à 10% dans les autres pays BRIC.

C'est que le regard jusqu'à présent excessivement positif porté au cours des dernières années sur les perspectives offertes par ces contrées fait place à une évaluation plus objective des chances et des risques selon le cabinet. «Plus aucune entreprise n'étend ses activités à de nouveaux marchés de croissance les yeux fermés» commente Pierre-Alain Cardinaux, associé responsable du marché romand chez Ernst & Young. Les problèmes majeurs inhérents à une activité dans les pays BRIC sont, du point de vue

des entreprises, le manque de sécurité juridique et la corruption. Le manque de sécurité juridique est en effet considéré comme un risque élevé par une entreprise sur quatre et la corruption par une entreprise sur cinq. «Revendiquer ses droits devant un tribunal à l'étranger prend du temps et engendre des frais importants, en tout avec une issue incertaine» explique Viktor Bucher. Et Pierre-Alain Cardinaux d'ajouter: «Il n'est pas toujours possible, pour l'heure, de se fier aux conditions-cadres juridiques et politiques». Les violations de brevets sont en effet monnaie courante. «S'engager dans les pays BRIC n'en fait pas moins partie intégrante d'une stratégie d'internationalisation globale» selon Pierre-Alain Cardinaux.

Enfin, les entreprises issues de ces marchés de croissance sont encore très peu nombreuses pour l'instant à être considérées comme des concurrentes sur le marché suisse (par moins de 3% des PME). Selon Viktor Bucher, cette situation va néanmoins changer dans les années à venir. En Suisse et sur les marchés d'exportation traditionnels, les PME auront de plus en plus souvent affaire à des concurrents brésiliens, indiens, chinois ou russes». (PK).

## Potentiel de la micro-finance en Afrique subsaharienne

### SYMBIOTICS. 10% du volume d'investissement étranger en micro-finance est géré depuis Genève.

ANNE RÉTHORET

«Le secteur de la micro-finance commence à retrouver de bonnes perspectives», estime Roland Dominicé, directeur de Symbiotics, qui a récemment été choisie comme gestionnaire du fonds REGMIFA présenté mercredi à Genève. Ce fonds régional d'investissement pour les micros, petites et moyennes entreprises situées en Afrique subsaharienne a été créé dans le cadre d'un mandat du G8 et de la banque de développement KfW, afin d'offrir au secteur de la micro-finance en Afrique subsaharienne un financement en monnaie locale. Les engagements des investisseurs se montent à plus de 150 millions de dollars et permettront d'améliorer la capacité de prêt des clients des institutions de micro-finance. Le comité d'investissement s'est réuni pour la première fois en juin et a déjà alloué près de 10 millions de dollars à des institutions situées au Ghana, Kenya et Nigeria. Lors de la cérémonie officielle de clôture, organisée à Berlin le 5 mai, plus d'une douzaine d'investisseurs publics se sont engagés à hauteur de 200 millions de dollars. Le fonds devrait par la suite se développer au Congo RDC, en Tanzanie et en Ouganda cette année, et au-delà à partir de 2011.

Symbiotics gère aujourd'hui 10% du volume d'investissement étranger en micro-finance depuis Genève. Selon Roland Dominicé, en Afrique subsaharienne, 2,5 milliards de personnes n'ont pas de comptes en banque. Bien qu'un cinquième des institutions de micro-finance y sont actives, la région ne reçoit toutefois pas plus de 10% des microcrédits accordés dans le monde. S'appuyant sur ces chiffres, Symbiotics a donc ouvert un bureau au Cap il y a à peine quelques semaines. «Nous cherchons à financer les entreprises qui ont déjà une

source fixe de revenus et qui cherchent à passer à la phase suivante. L'encadrement n'est pas le même que celui proportionné par les ONG ou les fondations», ajoute-t-il. Rappelons que malgré le potentiel significatif en Afrique, l'extrême pauvreté et la faible densité de population amplifient les coûts de fonctionnement des institutions de microcrédit par rapport à celles d'Amérique latine ou d'Asie. De plus, les préoccupations autour du surendettement dans la micro-finance pendant l'année 2009 se sont

également fait sentir avec une contraction de 15 à 20% du marché. Pourtant, les encours de Symbiotics ont continué de progresser. Dans cinq ans, la société vise le milliard d'investissement avec une couverture globale des marchés émergents. En marge de la conférence, il a également annoncé le lancement mi-juillet d'une nouvelle version du site web. «Nous préparons une sorte de Morningstar de la micro-finance, qui aidera les investisseurs à sélectionner les véhicules de placement», indique-t-il. ■

## La monnaie locale est prioritaire

A l'occasion d'une conférence sur la microfinance en Afrique subsaharienne, qui a eu lieu mercredi à Genève, Roland Dominicé, directeur général de Symbiotics détaille les activités du fonds REGMIFA et dresse un tableau de l'évolution de la micro-finance.

### Quelles observations pouvez-vous donner sur l'évolution des fonds gérés par Symbiotics depuis sa création en 2006?

Jusqu'en 2008, tous nos fonds offraient un rendement stable entre 5 et 6%. En 2009, la crise a commencé à se faire sentir sur certaines micro-banques en Europe de l'est et en Amérique latine. Les fonds qui ont le mieux résisté sont ceux qui n'ont pas grandi trop vite et qui ont fait attention aux risques des taux de change.

L'arrivée des 200 millions du fonds REGMIFA offre de belles perspectives. Mais comment pensez-vous gérer les risques sur les taux de change, sachant que les prêts se feront en monnaie locale?

Bien que les monnaies africaines soient difficiles à couvrir, nous pouvons nous appuyer sur le fonds de couverture de change TCX. Les actionnaires de REGMIFA étant également actionnaires de TCX, nous avons un accès privilégié aux produits de couverture devises proposé par ce fonds.

### Le fonds REGMIFA est-il ouvert aux investisseurs privés?

Pas pour l'instant. Mais nous avons créé une structure qui permet un partenariat public/privé. Aujourd'hui, le fonds est alimenté par douze investisseurs publics. Il faudra attendre environ deux ou trois ans.

### La micro-finance fait-elle aujourd'hui l'objet d'une tendance particulière?

Alors que la grande majorité des prêts a été jusqu'à récemment accordée en dollars, la demande des instituts de microcrédit dans les pays émergents évolue. Aujourd'hui, ils demandent des prêts en monnaie locale afin de ne plus avoir à supporter le risque de change. ■