

La fusion deviendra bientôt une réalité

HOLCIM. Plus grande flexibilité pour les grands actionnaires.

PHILIPPE REY

La semaine sera particulièrement européenne pour Paul Desmarais Jr., qui préside aujourd'hui à Genève l'assemblée générale des actionnaires de Pargesa Holding. Il participera à celles de Lafarge (à Paris) et Holcim (à Zurich) jeudi et vendredi prochains.

La plus importante sera certainement l'assemblée extraordinaire de Holcim, au cours de laquelle les actionnaires voteront sur les sujets relatifs à la fusion ainsi que la soumission des actions Lafarge dans le cadre de l'offre publique d'échange (OPE). Une majorité en faveur de la fusion entre Holcim et Lafarge se dégagera à coup sûr suite au soutien qui y sera apporté par Eurocement Holding (la société de Filaret Galchev) et des investisseurs institutionnels américains comme Harris Associates, qui étaient encore très réticents tout récemment.

L'augmentation ordinaire de capital-actions pour l'offre d'échange, la création de capital autorisé pour un dividende en actions, la révision des statuts, l'élection des nouveaux membres du conseil d'administration, parmi lesquels Paul Desmarais Jr., celle de nouveaux membres au comité de nomination, de rémunération et de gouvernance ainsi que la rémunération des membres du conseil d'administration et de la direction générale de ce qui deviendra LafargeHolcim constituent le programme de l'assemblée générale extraordinaire de Holcim.

L'augmentation ordinaire de capital proposée sera mise en œuvre en deux étapes: premièrement, les actionnaires de Lafarge ayant présenté leurs actions Lafarge au cours de la durée régulière de l'OPE recevront de nouvelles actions de LafargeHolcim; deuxièmement, les actionnaires de Lafarge ayant présenté leurs actions Lafarge durant l'offre prolongée recevront de nouvelles actions de la nouvelle société. La réouverture de l'offre d'échange est une obligation en vertu du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Une fois l'OPE réalisée, les principaux actionnaires de Lafarge-Holcim seront Thomas Schmi-

dheiny avec environ 11% des actions, Groupe Bruxelles Lambert (GBL), qui gère directement les investissements du groupe Pargesa, avec une participation de 9%, NNS Holding (Nassef Sawiris) avec une part de 6% et Eurocement Holding avec 5%. Tous ces actionnaires auront désormais la possibilité de réduire leur participation, voire de sortir plus facilement de LafargeHolcim que précédemment de Holcim ou Lafarge. Surtout pour GBL qui détient 21,1% de Lafarge et Thomas Schmidheiny, qui possède 20,1%. Ce n'est pas un objectif mais on ne peut cependant pas écarter une telle éventualité. En fonction d'autres opportunités d'investissement ou d'un besoin de diversification supplémentaire des actifs.

En suivant sa stratégie d'investissement actuelle de diversification du portefeuille pour maintenir un équilibre entre croissance et rendement, GBL n'aurait probablement pas pris une aussi grande participation dans Lafarge, une entreprise à forte intensité capitalistique. Au reste, GBL a déjà réduit et opté à terme pour la sortie de participations comme GDF Suez et Suez Environnement. Il a également réduit en 2014 et 2015 sa participation dans Total, un autre groupe gourmand en capital. En 2013, GBL a acquis 15% du capital de SGS, une société peu intense en capital, à rendement supérieur élevé des capitaux engagés (ROCE) et à génération de cash-flow élevée. Certes, la fusion entre Lafarge et Holcim permettra de diminuer le besoin en capital des deux groupes, du fait de leur complémentarité géographique et de la présence de l'un ou l'autre sur tel ou tel marché dont bénéficiera le nouveau groupe sans devoir effectuer des investissements d'expansion comme Holcim et Lafarge auraient dû le faire stand-alone (seuls). ■

AVOIR 10% DANS UN
NOUVEAU GROUPE PLUS
EFFICACE VAUT MIEUX QUE
20% DANS UNE ENTREPRISE
MOINS RENTABLE.

Les promesses à tenir

Le nouveau groupe LafargeHolcim constituera un nouveau modèle d'affaires avec une capacité exceptionnelle de génération de cash-flow et une moindre intensité capitalistique, comme cela est souligné en particulier par Bruno Lafont (futur coprésident du conseil d'administration). Si cela est effectivement concrétisé de façon pérenne, alors on pourra affirmer que cette fusion est un succès et valait donc la peine d'être réalisée. Cela signifie aussi que le nouveau groupe devra dépasser durablement le coût de son capital (de l'ordre de 7% à 8% après impôts à présent) pour pouvoir créer de la valeur et augmenter son cash-flow disponible (free cash flow) dans la durée. C'est possible pour autant que tous les dirigeants de LafargeHolcim forment une équipe homogène et tirent chacun à la même corde en faisant valoir le fait de pouvoir réunir les meilleures équipes du secteur combinant les forces de Holcim et Lafarge, comme cela a été martelé à diverses reprises ces derniers mois et semaines. Pour justifier durablement sa valorisation actuelle d'environ 45 milliards de francs (si on additionne simplement la capitalisation boursière de Lafarge à celle de Holcim), LafargeHolcim devra être en mesure de dégager un cash-flow libre (avant investissements d'expansion) de l'ordre de 4 milliards de francs en moyenne et davantage à long terme pour créer de la valeur. C'est évidemment une approximation mais un ordre de grandeur qui n'est pas extravagant. L'ambition est assurément grande et il faudra évidemment que les promesses soit remplies pour satisfaire cette dernière. — (PR)

Le niveau de remplissage des citernes assuré par téléométrie

SENSILE TECHNOLOGIES. Le groupe basé à Morges est devenu un leader incontournable dans les pays nordiques.

Depuis deux ans, Sensile Technologies est le numéro un des solutions téléométriques dans les pays nordiques. Récipiendaire de l'Export Award 2014 décerné par l'organisation Switzerland Global Enterprise et CEO de l'entreprise de Morges, Cédric Morel explique pourquoi la Suède, la Norvège, la Finlande et le Danemark représentent 25% de ses affaires.

Depuis quand Sensile Technologies est-elle présente dans les pays nordiques?

Nous avons décroché notre premier contrat en Finlande avec Nesteoil, la compagnie pétrolière nationale, il y a dix ans. Quelques années plus tard, nous avons commencé à vendre nos solutions en Suède, en Norvège et au Danemark. Sur place, nous possédons un réseau de distributeurs, de gros pétroliers et gaziers, à raison d'un ou deux par pays. Ceux-ci gèrent d'autres clients, plus petits, dans leurs pays respectifs. Aujourd'hui, la région représente 25% de nos affaires.

En quoi consistent vos activités?

Nous développons et vendons des solutions téléométriques; des instruments de mesure à distance des niveaux de pétrole ou de gaz présents dans les citernes. Nos clients, pétroliers et gaziers, installent chez leurs clients (les consommateurs finaux) nos appareils qui mesurent et transmettent vers nos serveurs le volume de produit actuellement dans la citerne. Ces données sont mises à la disposition de nos clients et de leurs clients et transporteurs avec un accès sécurisé dans notre cloud. Grâce à cette information, les pétroliers ou gaziers peuvent assurer



CÉDRIC MOREL. Une livraison d'économisée peut facilement payer une année d'utilisation.

leurs livraisons de pétrole ou de gaz au moment optimal. Ni trop tôt, s'il reste encore du produit dans la citerne. Ni trop tard, car il faut éviter une rupture de stock qui pourrait causer pour plusieurs milliers de francs de dommage aux consommateurs, à cause d'un arrêt de la production.

Quels sont les intérêts de vos clients à acheter vos solutions?

Dans les pays nordiques, les trajets pour les livraisons sont longs et une livraison d'économisée peut facilement payer une année d'utilisation de notre solution; le retour sur investissement est très rapide. Grâce à nos solutions, nos clients réduisent de 30% les livraisons qu'ils faisaient auparavant. Ce qui représente aussi une réduction de leurs frais logistiques et des émissions de CO₂ attribuables au transport. Dans ces pays, les mentalités sont à l'avant-garde en ce qui concerne l'optimisation et l'économie d'énergie, ainsi que la réduction des émissions de gaz carbonique. Les gros utilisateurs de carburant, comme par exemple, les entreprises d'autobus, demandent aux pétroliers, lorsqu'ils font un appel d'offres pour leur approvisionnement, qu'une solution de téléométrie soit incluse.

Quels sont les défis à relever pour Sensile Technologies dans les pays nordiques?

Ces pays sont très exigeants quant à la qualité du produit et celui-ci doit résister aux conditions climatiques extrêmes de la région; à des températures allant jusqu'à quarante degrés Celsius sous zéro. Par ailleurs, en raison des grandes distances à parcourir pour les livraisons et du prix élevé de la main d'œuvre, un des coûts importants de notre solution est l'installation. A cause du trajet nécessaire à un technicien pour effectuer l'installation, elle peut facilement représenter le double du coût du produit. Notre objectif principal est de rendre notre solution encore plus facile à installer de sorte que n'importe qui puisse le faire de manière sûre et avec garantie de fonctionnement. Pour le moment, ce sont des techniciens que nous formons qui assurent l'installation.

Qui sont vos concurrents dans cette région?

Nous avons à l'époque quatre concurrents locaux qui vendaient des produits similaires. Il n'en reste qu'un. Cela dit, depuis peu, des Polonais sont apparus sur le marché. Si nous sommes parvenus en dix ans à devenir le leader régional dans le secteur, c'est parce que nous avons investi énormément dans l'évolution et l'amélioration constantes de nos produits afin d'être à la fine pointe de la technologie.

Quels sont les avantages à travailler avec les pays nordiques?

Nous avons d'excellentes relations d'affaires avec nos clients et distributeurs. Ils parlent tous par-

faitement anglais. Il est facile de communiquer avec eux et de trouver des solutions gagnant-gagnant pour tous les partis. Personne n'essaie de tirer la couverture vers soi à tout prix. Les discussions sont cordiales et franches, ce qui permet de régler les différends facilement et rapidement. Et quand les affaires démarrent, elles démarrent; pas besoin d'attendre deux ans pour que quelque chose se passe. Par ailleurs, les conditions de paiement sont toujours respectées. Si on s'accorde sur trente jours, nous sommes sûrs que dans trente jours, nous serons payés.

Comment envisagez-vous l'avenir; est-ce que la lutte contre l'énergie fossile dans les pays nordiques menace vos activités?

Ces dernières années, notre distributeur suédois a racheté notre distributeur finlandais et un de nos concurrents. Il possède maintenant une force de frappe conséquente dans la région. Nous nous attendons à une croissance fulgurante du nombre d'installations. Quant à la lutte contre l'énergie fossile, nos solutions sont considérées comme une technologie propre puisqu'elles permettent de réduire les émissions de CO₂ vu la réduction de livraisons qu'elles rendent possible. Jusqu'à présent, nous nous sommes concentrés sur le pétrole et le gaz parce que nous ne pouvons pas tout faire. Mais nous avons des demandes pour l'application de nos solutions dans d'autres domaines. Nous y travaillons, mais c'est encore trop tôt pour en parler.

INTERVIEW:
ANDRÉE-MARIE DUSSAULT

L'étape clé pour le développement

CYTOS. Les autorités zurichoises et les actionnaires valident le mécanisme d'assainissement financier.

La société de biotechnologie Cytos est parvenue à se restructurer afin d'être prochainement libérée de ses dettes, a-t-elle annoncé hier. Ceci lui permettra de continuer à se développer, par le biais d'échanges d'actions notamment. L'annonce a fait bondir le cours du titre de 30%.

La société a obtenu des autorités zurichoises l'autorisation de restructurer son emprunt convertible 5,75%/2015 en actions. Elle avait fait une annonce fin avril en ce sens. Les créanciers ont par ailleurs accepté de renoncer à tous leurs droits après la conversion de l'emprunt en actions. En contrepartie, l'entreprise leur versera un montant final de 4,4 millions de francs. Ce paiement sera effectué dès que la biotech aura reçu 4 millions de Novartis pour l'achat de la licence CAD 106 ainsi qu'un paiement d'OncCore.

Ces opérations devraient permettre à la société de ne plus avoir de dettes prochainement, a-t-elle indiqué. Cet assainissement finan-

cier était devenu nécessaire, étant donné que ni les investisseurs ne pouvaient rembourser le prêt convertible, ni l'emprunt convertible 5,75% ne pouvait être remboursé. Tous deux arrivaient à échéance en février. Parallèlement, l'accord de licence avec la biotech américaine OnCore Biopharma était lié à la condition que l'emprunt convertible puisse être transformé en actions.

En début d'année, le prêt convertible aux investisseurs d'un montant de 22,2 millions devait être remboursé. L'emprunt convertible de 5,75% d'une valeur de 19,3 millions arrivait à échéance. Les liquidités se montaient en revanche à 16 millions au maximum.

Après discussions avec les investisseurs de référence ayant accordé le prêt - venBio Global Strategies, Amgen Investments, Abingworth Bioventures et Aisling Capital - l'entreprise a proposé de convertir l'emprunt de 5,75% en actions. Les investisseurs avaient placé plus de

50 millions dans Cytos. Une assemblée générale extraordinaire a également été convoquée.

Les actionnaires ont accepté la création de capital nécessaire à la conversion en actions, si celle-ci avait lieu d'ici mi-mai. Le versement de 25 francs par obligation sera effectué à ce moment-là et ne sera pas soumis à l'impôt. La conversion devrait permettre de générer 108 millions d'actions Cytos d'une valeur nominale de 0,03 franc par action.

La voie est désormais libre pour que le contrat exclusif de licence avec OnCore Biopharma, soumis à la condition de l'obtention de la conversion de l'emprunt, puisse déployer ses effets. La licence concerne la plateforme VLP de Cytos et porte sur le développement et la commercialisation de produits destinés au traitement d'infections hépatites B et autres maladies virales, à l'exception de la grippe. Il a été convenu de paiements allant jusqu'à 500 millions de dollars. ■

Partenariat avec Visedo Oy

LECLANCHÉ. Le fabricant de batteries basé à Yverdon a conclu un partenariat stratégique avec le finlandais Visedo Oy dans le marketing, la vente et le développement d'une solution de système de transmission électrique de Visedo, couplée aux systèmes de stockage électrique de Leclanché, ont annoncé les deux groupes hier.

Le premier projet commun est un programme de bus électrique pour une ville européenne, qui s'est engagée à passer commande en 2016 de systèmes de transmission électrifiée couplée à des batteries pour une flotte de 30 à 50 bus.

Les deux groupes n'ont pas précisé les modalités financières de cette coopération.

Leclanché et Visedo ont par ailleurs été sélectionnées comme «fournisseurs préférés» pour des projets de transmission électrique et de traction représentant une capacité totale supérieure à 10 MWh pour 2016-2020. ■