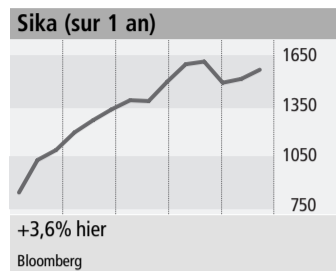


La construction européenne en panne jusqu'en 2012

SIKA. Croissance attendue dans les pays émergents.

Sika, numéro deux mondial d'adjuvants et de solutions pour le béton derrière BASF, ne prévoit «pas de reprise généralisée de la construction en Europe et aux Etats-Unis avant 2012-2013», a indiqué hier Ernst Bärtschi, président-exécutif du groupe zouglois, lors de la présentation de ses très bons résultats financiers 2009. Le bâtiment commercial devrait particulièrement souffrir, même si la tendance générale haussière reste inchangée, particulièrement dans les pays émergents comme l'Inde et la Chine (45% du marché mondial du béton), avec une population mondiale vivant pour l'instant à 40% dans des villes. La hausse des volumes proviendra de la demande de colles et d'autres produits pour l'industrie, aussi automobile, mais partant de faibles niveaux. On peut supposer qu'une de ses quatre autres activités, la vente au détail de produits pour les professionnels («Distribution»), soutiendra aussi la croissance totale des recettes dont l'objectif confirmé devant les médias doit se situer entre 8% et 10% en 2010. La distribution a connu l'an passé «une croissance de 14% hors effets de change à près de 1 milliard de francs, dont 200 millions ont été réalisés par des détail-



lants indépendants», a précisé en marge de la conférence Walter Gruebler, président du conseil d'administration de l'entreprise. Comme pour ABB, 23 des 70 sociétés locales de Sika sont bien positionnées pour profiter de la demande qui sera toujours en hausse cette année en Amérique du Sud (Brésil), dans les pays d'Asie-Pacifique ne faisant pas partie de l'OCDE (Japon, Corée du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande), et le Proche-Orient. Un développement signifiant que la part des ventes réalisées en Europe du Nord et du Sud (61% du total 2009 à 4,2 milliards de francs), ainsi qu'en Amérique du Nord (15%), vont continuer à baisser. Les recettes ont été réalisées à 34% dans les pays émergents en 2009, contre 32% l'année précédente. Leur recul de 10,2% en francs est dû à une plus faible croissance organique (-6,2%), aux effets de change (-6,3%), et aux acquisitions (+2,3%). Pour autant, cette toujours plus importante signification des pays émergents ne va «pas amener Sika

à réduire le nombre de ses employés en Europe (53% de l'ensemble des collaborateurs), la restructuration étant maintenant terminée», a assuré le CEO Ernst Bärtschi. D'un coût de seulement 56,6 millions portés à l'exercice 2009, elle comprend la fermeture d'une usine en France et au Danemark, leur production de colles étant attribuée à la Suisse (Düdingen) et à l'Allemagne (Bad Urach). Le chef-lieu d'Obwald, Sarnen, concentrera la fabrication de feuilles pour l'étanchéité des toits. Actif dans un segment assez proche de Forbo avec ses colles et ses matières plastiques, Sika s'en distingue grandement au niveau de sa profitabilité et du rendement de son capital. Le groupe externalise entièrement la production de ses matières de base, sauf pour quelques spécialités chimiques à haute marge, qui sont des sous-produits du pétrole à 70%. Leur prix à fortement reculé au deuxième semestre. Un phénomène, qui combiné à la capacité de Sika de pouvoir maintenir ceux de ses produits, a fait grimper sa marge, suite à une baisse des volumes, à 11,6% au deuxième semestre, un record sur les dix dernières années, selon le président, pour une marge brute qui a atteint l'excellent 55,2%. Soit un bénéfice opérationnel avant intérêts et impôts qui a pu monter de 9,1% à 9,6% des ventes nettes hors restructuration. Le modèle d'affai-

res de Sika lui permet de posséder un outil de production simple (des mélangeurs par exemple), qui nécessite un faible investissement de renouvellement à 16% en 2009, l'accent étant mis sur l'expansion dans les marchés émergents qui est passé de 66% à 72% du total 2009 de 161 millions. Ils se monteront à 100 millions en 2010.

Double conséquence. Couplé au presque triplement des fonds de roulements nets, l'excédent de trésorerie opérationnel est passé de 166 à 369 millions. Et le rendement du capital employé à pu se maintenir au très bon 19,3% avant frais de restructuration (20,3% en 2008). Solide comme un roc, le taux des capitaux propres est toujours excellent à 44% (47% en 2008) malgré l'émission d'une obligation de 300 millions qui a fait augmenter le bilan et baisser l'endettement net, de 200 millions, à 265 millions. Sika versera un dividende très haut de 111,8 millions (45 francs pour la porteur, 7,5 pour la nominative), correspondant à 50% de son bénéfice annuel, pour fêter ses 100 ans d'existence cette année. (TT)

LE RENDEMENT DES CAPITAUX INVESTIS DE SIKA EST POSITIF POUR UN GROUPE ACTIF DANS UN SECTEUR AUSSI MALMENÉ.

L'objectif des services dans la télémétrie

SENSILE TECHNOLOGIES. La part des services augmente chez ce fournisseur de solutions de mesure pour la gestion des stocks (pétrole, gaz, fuel, stations services, compteurs énergétiques).

FRANÇOIS GIRARD

Sur le marché de la gestion à distance des stocks d'hydrocarbures (pétrole et gaz), Sensile Technologies s'est créé une certaine réputation en dix ans d'innovations techniques. L'an dernier, l'entreprise née dans le giron de l'EPFL a tranché définitivement le cordon qui la rattachait à l'institution en élisant domicile à Morges. Après toutes ces années, il n'est évidemment plus question de la qualifier de start-up. «Un professeur d'une haute école nous a dit que quitter un parc scientifique était un signe de bonne santé», déclare Jean-Marc Uehlinger, directeur opérationnel de Sensile et ingénieur EPFL responsable des développements techniques.

Hier, ce dernier a présenté cette percée à L'Agefi. L'avancée technologique réside cette fois dans le fait que le module GSM utilisé est actuellement le plus petit au monde. «Il a été développé par la société italienne Telit et présenté à Barcelone l'an dernier, précise Jean-Marc Uehlinger. Nous sommes toutefois les premiers à l'intégrer.» Un autre développement – utile en cas de grandes séries industrielles – permet de se passer de carte SIM (d'habitude insérée manuellement) et d'employer un simple composant électronique noyé dans la résine et intégré dès la production. «Lorsqu'il s'agira d'en produire plusieurs dizaines de milliers d'exemplaires, chaque seconde compte et les composants mécaniques telle une carte SIM ne sont guères appréciés.»

Le nouveau boîtier et sa sonde high tech ont été baptisés Netris – le nom évoquant les termes «new telemetry system». Doué d'une autonomie de 10 ans (au lieu de 5 auparavant), sa partie inférieure est moulée dans un matériau plastique hautement résistant renforcé en fibre de verre. A l'intérieur, moulé dans une résine neutralisant de potentielles (et dangereuses) étincelles électriques, se trouvent les composants électroniques et la partie liée à la transmission. Le contenu prend toujours moins de place (L'Agefi du 3 février 2009) et le tout ne pèse plus que 300 grammes (moitié moins que la précédente génération). Un couvercle, encore transparent dans la présérie, sera coloré lors de la commercialisation à plus grande échelle (3000 à 4000 pièces par an), l'idée étant de protéger ses composants des ultra-violets.

Dans le détail, Sensile a aussi amélioré les attaches qui permettent de fixer l'appareil de télémétrie à l'extérieur des citernes de gaz (40% du chiffre d'affaires dans l'industrie, l'hôtellerie, la restauration), des citernes de mazout (40% des ventes). Désormais, ces différents usages seront remplis par un modèle unique qui ne né-

cessitera plus qu'un seul fournisseur. Comme ses quatre modèles précédents développés en une décennie, il est capable d'envoyer par GSM toutes les données qui permettent de contrôler les niveaux de stocks. Et de contribuer aux réductions des coûts de logistique, argument qui fait mouche auprès des chaînes de stations essence (15% à 20% des ventes prévues avec Netris) et des gérances d'immeubles ou des transporteurs de gaz: «Les statistiques montrent que nos clients parviennent à diminuer de 20% le nombre des livraisons de produits, calcule le directeur. Ce qui représente 1800 tonnes de CO2 en moins par année.»

Au plan stratégique, le télémètre a connu un élargissement de ses champs d'application. Venant des cuves pétrolières, elle s'est étendue dans tous les segments des compteurs énergétiques: la mesure de l'eau, de l'électricité – mais surtout du gaz: «domaine dans lequel le haut niveau de certification (et la dangerosité) requiert un savoir-faire et des compétences plus pointues, explique Sensile, justifiant un coût supérieur à d'autres secteurs.»

L'entreprise recherchait un commercial. Engagé l'an dernier, il s'occupe des nombreuses demandes qui arrivent chaque semaine par internet. Parmi les marchés prioritaires d'Europe centrale, la Suisse, point de départ historique. La France, offre le visage de la maturité. «Ce pays est de loin le mieux équipé en télémétrie de toute l'Europe: sur 800.000 citernes de gaz, dont 20% équipant des clients «pros», 20.000 à 30.000 disposent d'une surveillance télémétrique. Soit entre 10% et 15%, tandis que le reste du continent se trouve en-dessous de 5%. Alors que l'Allemagne stagne – quelques équipementiers s'observent du coin de l'œil – et que l'Italie joue la préférence nationale, la Scandinavie a connu un rapide essor il y a deux ans. Quelques pays d'Afrique marchent bien. C'est tout: Sensile a réalisé environ trois millions de chiffre d'affaires. «Nous sommes positifs en 2009, malgré la crise.» Pour la suite, une croissance moyenne de 10% est visée (hors grands contrats impondérables).

A moyen terme, Sensile doit affronter trois défis. Le déplacement vers les services d'abord. Ces derniers (vente de données) totalisaient un quart des ventes en 2009. Pour 2010, cette part pourrait dépasser 45%. Le deuxième enjeu sera la question du changement de taille lié au passage d'un volume de ventes en milliers d'unités à un modèle permettant le fonctionnement simultané de dizaines de centaines de milliers de boîtiers. Le troisième défi sera celui du marché de remplacement, lorsque les premiers boîtiers arriveront en fin de vie. ■

TROIS DÉFIS POUR SENSILE TECHNOLOGIES: MONTÉE EN FORCE DANS UN MONDE DE SERVICES, CHANGEMENT DE TAILLE ET GESTION DU MARCHÉ DE REMPLACEMENT.

Le lourd tribut de la dépression et des coûts de restructuration

GEORG FISCHER.

Le groupe de Schaffhouse met un terme à cinq années de croissance et subit une importante perte en 2009. Il reconnaît avoir sous-estimé l'ampleur de la récession.

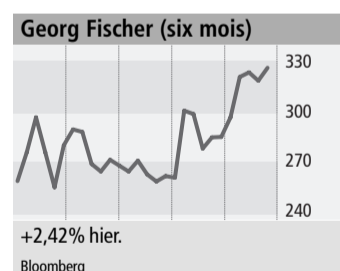
Georg Fischer a plongé dans le rouge l'an dernier, touché de plein fouet par la crise économique et le coût de sa restructuration. Le groupe industriel schaffhousois a essuyé une perte nette de 238 millions de francs, contre un bénéfice de 69 millions un an plus tôt.

La perte résulte d'une récession d'une ampleur inédite «que nous n'avions pas envisagée même dans le pire des scénarios», a commenté jeudi à Kloster Paradis (TG) Martin Huber, le président du conseil d'administration de Georg Fischer (GF). Après cinq années de hausse consécutives, les ventes se sont effondrées de 35% au regard de 2008, à 2,91 milliards de francs. GF a notamment souffert de sa forte dépendance aux marchés européens, a pour sa part relevé Yves Serra, le patron du groupe établi à Schaffhouse. Représentant 74% du chiffre d'affaires du groupe, les ventes y ont chuté de 36% en devises

locales. Aux Etats-Unis, elles ont plongé de 28%. Plus résistante à la récession globale, l'Asie a présenté un recul de 15%. La part des ventes réalisées en Extrême-Orient a atteint 16% du total, contre 13% un an auparavant. Moteur de ce continent, la Chine a affiché une croissance de 3%, le chiffre d'affaires engrangé dans l'Empire du Milieu constituant 10% de l'ensemble. Confronté à la pire crise économique depuis les années 30, GF a réagi rapidement. «Douloureuses, mais nécessaires» les mesures annoncées en mai et en grande partie mises en oeuvre ont permis de renouer avec les chiffres noirs au niveau opérationnel au deuxième semestre, a ajouté M. Huber.

Drastique, la restructuration a permis des économies de 430 millions de francs. Le groupe schaffhousois a annoncé en mai la suppression de 2300 postes, soit 16% de l'effectif, avec notamment le transfert des activités de production de machines-outils de GF AgieCharmilles de Meyrin (GE) à Losone (TI) et le licenciement de 141 collaborateurs.

Au total, GF a supprimé 2000 emplois et en a créé 200 en Asie, avec l'ouverture de nouveaux sites en Inde et en Chine. A fin décembre, le groupe employait 12'481 salariés, contre 14'326 un an auparavant. Pour l'heure, GF ne prévoit



pas de nouvelles réductions d'effectif, a poursuivi M. Serra. La restructuration, dont la finalisation doit intervenir à mi-2010, a aussi pesé sur la performance du groupe, celle-ci entraînant une charge de 90 millions de francs ainsi qu'un amortissement de goodwill de 53 millions.

L'entreprise schaffhousoise a ainsi essuyé une perte d'exploitation (EBIT) de 201 millions de francs, contre un résultat positif à hauteur de 134 millions en 2008. Hors charges de restructuration, le débours s'est inscrit à 58 millions de francs, contre un bénéfice de 227 millions un an auparavant. La division des machines-outils, GF AgieCharmilles, et celle des pièces et composants en métal pour l'industrie automobile, GF Automotive, ont le plus souffert de la récession. La première a vu ses ventes s'écrouler de 47% à 578 millions de francs, la seconde subissant un repli de 42% à 1,261 milliard. Active dans les systèmes

de tuyauterie, GF Piping Systems a mieux résisté à la crise, ses ventes se contractant de 13% à 1,07 milliard de francs. La relative stabilité des affaires dans les infrastructures d'approvisionnement en eau potable ainsi qu'en gaz a permis de limiter l'impact du recul subi dans l'industrie chimique et des semi-conducteurs.

Evoquant l'année en cours, M. Serra a jugé possible un retour aux chiffres noirs, pour autant que le redressement s'avère durable. Les investisseurs n'ont guère goûté la performance, pas plus que la renonciation au versement d'un dividende. Par ailleurs, Flavio Cotti ne sollicitera pas de nouveau mandat en tant qu'administrateur lors de la prochaine assemblée générale, l'ex-conseiller fédéral ayant atteint la limite d'âge. Pour lui succéder, le conseil d'administration propose d'élire Andreas Koopmann, ancien patron de Bobst et vice-président de Nestlé. – (ats)

LE DIRECTEUR POINTE LA FORTE DÉPENDANCE DE SON GROUPE AUX MARCHÉS EUROPÉENS. FLAVIO COTTI QUITTERA LE CONSEIL AU TERME DE SON MANDAT.