

Les ambitions précisées

FIVECO. Le cabinet d'ingénierie veut poursuivre le développement de ses produits innovants haut de gamme.

Start-up créée en 2002 par cinq ingénieurs de l'Ecole polytechnique de Lausanne, soutenue par Genilem, FiveCo a véritablement pris son envol en 2006 avec la réalisation du Raptor de Dietlin, une vitrine horlogère permettant de supprimer les vitres de protection tout en garantissant un maximum de sécurité pour l'objet présenté. La société connaît depuis une croissance régulière. Pour le co-créateur et directeur, Antoine Lorotte, l'année 2012 marque un tournant fort dans les ambitions du cabinet, notamment en ce qui concerne les deux marques de prestige qu'il a conçues et qu'il entend promouvoir du manière optimale. Entretien.



ANTOINE LOROTTE. Le directeur attend beaucoup de la diversification de ses activités.

Un chiffre d'affaire équivalent mais réparti sur plus d'activités, cela ne signifie-t-il pas une perte?

Il faut comprendre que dans certains domaines, comme l'horlogerie, nous avons fait beaucoup de développement, sans que cela se concrétise en production. Une partie des projets sur lesquels nous avons travaillé en 2012 se réalisera cette année. On ne peut donc pas parler de perte.

Allez-vous continuer à créer de nouveaux produits?

Oui, comme nous le faisons depuis maintenant cinq ans. Nous développons de nouveaux concepts que nous proposons à différentes sociétés. Les idées naissent chez nous, nous les réalisons et ensuite, nous cherchons à les vendre. Nous attendons, par exemple, le feedback d'un grand groupe pour lequel nous avons

déjà travaillé. Nous avons proposé à ses dirigeants de développer de nouveaux concepts dans le registre du haut-de-gamme.

Quelles sont vos dernières créations dans ce registre?

En 2009, nous avons imaginé pour les particuliers une nouvelle gestion de leur cave à vin, que nous commercialisons sous le nom «Mémoire du vin».

Il s'agit d'une approche entièrement nouvelle: les informations d'un vin sont contenues dans un anneau que l'on enserme sur le goulot. Cet anneau est étudié pour habiller toutes sortes de bouteilles, il devient la mémoire de celle-ci. Il suffit de passer l'anneau sur le côté du monolithe pour que le lecteur en lise les informations. Elles sont alors affichées sur l'écran tactile. C'est un objet exclusif qui coûte environ 28.000 francs et qui a nécessité 5600 heures de développement. Pour l'instant, nous avons vendu douze pièces.

Dans la même idée, nous avons créé «Art of Secret» qui allie excellence mobilière et technologie. Il s'agit de meubles aux lignes très esthétiques qui permettent à leurs propriétaires de conserver astucieusement et sûrement ce qu'ils ont de précieux.

Pouvez-vous développer ces

marques en tant que cabinet d'ingénierie?

Le gros défi que nous nous sommes fixés pour 2013 est l'essor de ces deux marques. Il serait intéressant pour nous de trouver un partenaire capable de les promouvoir. Ce sont deux marques exclusives à gros potentiel pour lesquelles tout un réseau de vente doit être mis en place. Nous ne savons pas faire cela, ce n'est pas notre métier.

C'est pourquoi je pense qu'un groupe déjà actif dans le luxe, possédant un bon réseau de promotion et de distribution, pourrait y trouver son compte. D'autant que nous sommes ouverts à toute forme de collaboration. Que le partenaire investisse directement dans les marques est imaginable. Nous ne nous fixons aucune règle, à part celle de rester des créatifs et de préserver l'esprit de nos inventions.

INTERVIEW:
NOËL LABELLE

L'OBJECTIF EST L'ESSOR DE NOS MARQUES. IL SERAIT INTÉRESSANT POUR NOUS DE TROUVER UN PARTENAIRE CAPABLE DE LES PROMOUVOIR.

Une grande référence dans l'investissement

INVESTOR AB.

ABB s'avère une des entreprises icônes de cette société supérieure à la moyenne.

PHILIPPE REY
ZURICH

Le rendement total des actions Investor AB a atteint 38% en 2012, dont 18% lors du dernier trimestre. Ce qui est remarquable mais plus que cela compte le rendement à long terme. Or, la société de participations contrôlée par la famille Wallenberg a généré un rendement annuel total (hausse du cours + dividendes) de 7% durant les 5 dernières années (situation à fin 2012), de 17% durant les dix dernières années et de 14% durant les 20 dernières années. C'est mieux qu'une multitude de family office ou d'autres fonds d'investissement, dont des hedge funds, qui sont pour la plupart trop diversifiés ou actifs dans trop de domaines imprévisibles. Par ailleurs, Investor a l'avantage d'être transparent.

Investor, qui a été créé par la famille Wallenberg il y a une centaine d'années, investit dans des sociétés nordiques internationales, cotées et non cotées, de haute qualité, dont ABB, qui a cependant son siège à Zurich mais qui résulte de la fusion entre Asea et Brown Boveri. En détenant une part minoritaire significative ou des intérêts majoritaires. En étant membre des conseils d'administration, Investor travaille à une amélioration continue de la performance des entreprises qui se trouvent dans son portefeuille. Pour en faire les meilleures de leur secteur (best-in-class).

La valeur d'actif net ou valeur nette d'inventaire (VNI ou NAV en anglais) d'Investor avoisinait 175 milliards de couronnes suédoises au 31 décembre dernier, soit un peu plus de 26 milliards de francs au taux de change actuel. ABB représentait alors 15% de la VNI.

ABB, qui présente aujourd'hui ses résultats annuels, constitue la troisième plus grosse participation d'Investor, avec une part de 14% à la VNI, derrière Atlas Copco (21%) et SEB (Skandinaviska Enskilda Banken), avec une part de 14,4%, mais loin devant les deux

suivantes en poids, à savoir Mölnlycke Health Care (9,2%) et AstraZeneca (9%).

Jakob Wallenberg est président du conseil d'administration d'Investor ainsi que vice-président du conseil d'administration de SEB. Ce groupe bancaire-ci est présidé par son cousin Marcus Wallenberg, qui est aussi administrateur d'Investor. L'importance de SEB dans le portefeuille d'Investor est une des raisons qui expliquent la venue de Josef Ackermann dans le conseil d'administration de cette société de participations. Les industries Energie et Automation se révèlent toutes deux attractives avec leur exposition aux marchés émergents et des moteurs de croissance en termes de mise en place d'électricité et de concentration accrue sur l'efficacité énergétique. Le marché de l'énergie est confronté à une pression sur les prix mais ABB atténue cette tendance par son efficacité opérationnelle.

ABB est bien positionné pour profiter du potentiel de croissance future en ayant une forte marque globale et de solides positions de marché. ABB s'est établi tôt en Chine et en Inde avec de fortes offres de produits locaux, qui sont indispensables au succès à long terme dans ces industries.

La performance opérationnelle d'ABB, dont Jakob Wallenberg est administrateur, est qualifiée de bonne par Investor. ABB a renforcé sa position sur le marché de l'automatisation au moyen de plusieurs acquisitions. Le bilan d'ABB demeure sain et à même de supporter une croissance supplémentaire ainsi qu'une distribution continue d'une partie des bénéfices aux actionnaires, selon Investor. A fin 2012, ce dernier détenait 7,9% du capital et des droits de vote enregistrés d'ABB. La valeur boursière d'ABB dépasse 45 milliards de francs.

Les remboursements et dividendes des sociétés cotées, le cash flow des sociétés filiales ou privées ainsi que les investissements financiers (distributions d'EQT, IGC et des investissements en co-partenariat) forment le cash flow que procurent les actifs. Ce qui moins les coûts de gestion constitue la capacité d'investissement et de distribution aux actionnaires d'Investor. C'est une plateforme qui génère du cash flow. ■

ACCU: volume d'affaires de 20 millions de francs

Accu Holding a enregistré en 2012 un chiffre d'affaires de 30 millions de francs provenant essentiellement des activités opérationnelles de RCT Group. Les ventes de RCT se sont réduites par rapport à l'année précédente. Durant la deuxième partie de l'année sous revue, un gros client a réduit momentanément son volume de commandes. Le chiffre d'affaires provisoire annoncé par l'entreprise n'est pas comparable à celui de 2011, car Accu Holding n'a acquis RCT Group qu'en décembre 2011 et n'avait pas porté de chiffres pro-forma au bilan. Au 31 décembre 2011, le bilan de RCT était complet, mais la comptabilisation des revenus n'était que partiellement consolidée, soit pour 10 jours. Les chiffres détaillés de l'année 2012 seront communiqués le 25 avril. L'assemblée générale de Accu Holding aura lieu le 17 mai 2013 à Zurich.

TRAJECTOIRES

BG INGÉNIEURS CONSEILS:

nouveau directeur RH

Dès le 1^{er} février, Gérald Brandt a rejoint le groupe BG Ingénieurs Conseils à Lausanne en qualité de directeur des ressources humaines et membre de la direction générale. Gérald Brandt dispose d'une expérience dans les domaines de la gestion et du développement du personnel acquise dans les domaines industriels et des services. Auparavant DRH de la société Proctectas, il a également exercé cette fonction au sein de l'Ensemble hospitalier de la Côte, de Saint-Gobain Isover et Rigips, et du Département de la formation et de la jeunesse du Canton de Vaud.

La bonne répartition

AUTOMOBILE.

L'exposition géographique des sous-traitants suisses est suffisamment diversifiée.

ARNAUD COGNE

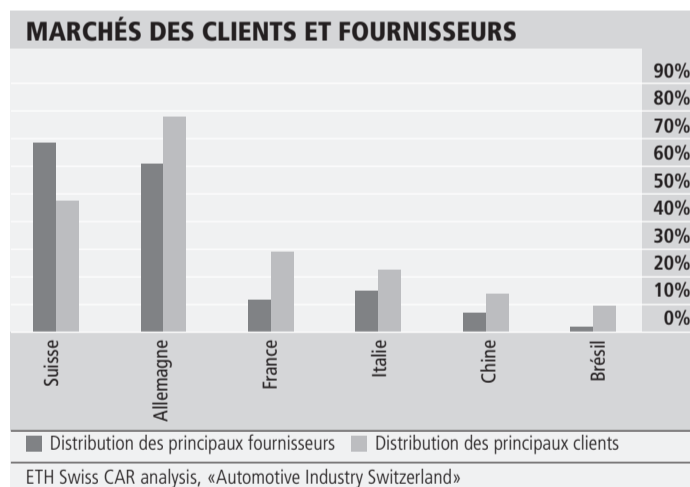
Il y a en Suisse 310 entreprises de sous-traitance automobile, qui réalise un chiffre d'affaires de 16 milliards de francs et occupent 34.000 personnes, selon une étude de Swiss CAR.

La branche revêt donc une importance économique comparable à celle de l'industrie horlogère qui, elle, jouit d'une toute autre réputation internationale dans la concurrence mondiale.

Dans quelle mesure ces sociétés peuvent-elles se retrouver impactées par les mauvais résultats des constructeurs européens, et en particulier français? A priori, le risque de répercussions négatives est assez faible.

Les équipementiers en difficulté tels que Fiat, Renault et PSA ne représentent ensemble que 15% des ventes d'Antoneum, société spécialisée dans les solutions thermiques et acoustiques pour les moteurs, relevait une note de la banque Vontobel publiée hier. L'analyste Fabian Haecki a également souligné que «les sociétés suisses, même si elles doivent le ressentir légèrement, ont une exposition géographique suffisamment diversifiée pour ne pas souffrir pleinement des résultats d'un seul constructeur».

Les pièces détachées issues de sociétés suisses se retrouvent égale-



ment dans presque tous les véhicules allemands haut de gamme, mais aussi dans des modèles grand public d'autres marques.

Cette orientation fait que les entreprises suisses ont plutôt bien résisté aux crises de ces dernières années. «Les entreprises ne desservent pas uniquement l'industrie automobile, elles ont aussi d'autres débouchés, explique par ailleurs la directrice de Swiss CAR, Anja Schultze. En outre, nombre d'entre elles ont mis à profit la période de haute conjoncture pour opérer d'utiles investissements.» Anja Schultze ajoute qu'un nombre considérable de sous-traitants suisses fournissent leurs produits en France, mais que dans l'ensemble, cela représente de très faibles montants. «De plus, les chiffres que nous avons datent de 2008 et depuis, l'importance de la Chine et du Brésil a augmenté significativement.»

De la matière première au produit fini «automobile», la production,

de valeur également, se répartit entre différents échelons. Les fabricants suisses interviennent, pour la plupart d'entre eux au niveau des pièces ou des composants. Ces éléments sont ensuite utilisés pour constituer des systèmes et des modules, puis livrés directement aux fabricants automobiles.

Selon une enquête de KPMG du mois dernier (KPMG's Global Automotive Survey 2013), les priorités des sous-traitants automobiles sont la logistique et la distribution, tandis que 73% d'entre eux se concentreront sur l'expansion des chaînes de valeur et sur la diversification.

Selon cette enquête, les constructeurs automobiles allouent une importante proportion de leurs ressources dans les modèles hybrides. Les sous-traitants ont, quant à eux, davantage tendance à investir dans la technologie des batteries et des piles à combustibles. ■

Simplicité du modèle

Réaliser une solide progression de l'actif net, opérer de façon efficace, verser aux actionnaires un dividende croissant dans la durée et générer ainsi un rendement total attractif forment les buts financiers d'Investor. Son grand axe est l'investissement concentré sur des sociétés de grande qualité tout en agissant à long terme. Ce qui permet d'éviter le problème de la volatilité. L'investisseur ne doit pas être guidé par celle-ci mais la dominer en profitant des prix parfois fantastiques qu'elle crée dans des moments de sell-off ou panique boursière. Investor en a par exemple bénéficié avec ABB en 2002/03. Acquérir de tels actifs à un prix raisonnable ou mieux n'est pas une mauvaise approche d'investissement. Elle a le mérite de rester simple, ce qui est un autre avantage. Un propriétaire d'entreprises de haute qualité a toutes les raisons d'être optimiste pour le futur. La force de travail globale s'étend massivement, et de nouvelles fortunes sont créées. Bien que l'on puisse se montrer prudent à court terme, on peut demeurer confiant dans la croissance à long terme de l'économie mondiale. Les actions Investor se négocient avec une décote supérieure à 20%. Ce qui est un avantage si l'on acquiert un actif net qui croît dans la durée. Ce dernier point est essentiel pour une société de portefeuille. (PR)