

Etude Deloitte : dynamisme retrouvé pour les PME suisses

Pour la neuvième année consécutive, Deloitte publie son étude sur l'activité M&A des petites et moyennes entreprises (PME) en Suisse.

Renaissance y contribue en tant qu'investisseur dans les PME suisses à travers une interview de Christian Waldvogel, Directeur Associé de Renaissance Management SA, sur la santé des PME suisses.

Deloitte – l'interview

Qu'est-ce qui différencie Renaissance des autres fonds de private equity présents en Suisse ?

Il existe plusieurs éléments différenciateurs pour Renaissance. La fondation a été créée par des caisses de pension, pour des caisses de pension, afin d'effectuer des investissements directs dans les PME. Elle est basée en Suisse et a pour objectif d'investir uniquement dans des PME suisses, à long terme et sans contrainte de revente.

Quelles sont les principales forces des entreprises suisses comparées aux sociétés étrangères ?

Elles bénéficient d'une efficacité opérationnelle en constante amélioration afin de répondre aux impératifs d'un coût élevé de la main d'œuvre et de la cherté du franc suisse. De plus, elles possèdent une forte capacité à se développer à l'international, même les plus petites PME, avec souvent un statut de précurseur sur de nouveaux marchés, tel que la Chine par exemple.

Quels sont les critères d'une acquisition réussie ?

Il faut une réussite à court et moyen terme. La réussite à court terme (12-18 mois) consiste à assurer la stabilité et l'intégration managériale en maintenant les per-



« Les PME suisses se portent plutôt bien, avec une compétitivité affûtée et une santé financière généralement excellente. »

Christian Waldvogel

Directeur Associé de Renaissance Management SA



performances financières au même niveau. La réussite à moyen terme (à partir de 18 mois) consiste à développer un scénario de croissance contrôlée en s'intégrant dans la marche courante des affaires, sans mettre en péril la société.

Comment se portent les PME suisses ?

Elles se portent plutôt bien, avec une compétitivité affûtée et une santé financière généralement excellente (peu d'endettement et profitables). Cependant, certains secteurs souffrent car ils subissent de plein fouet la force du franc ou la digitalisation (tel que la machine outil et le marché de détail).

La Suisse en fait-elle assez pour soutenir ses PME ?

Aujourd'hui, la nécessité d'améliorer les conditions cadres prime nettement sur la mise à disposition de fonds étatiques. Cela concerne non seulement les conditions relatives à la flexibilité de l'emploi, la fiscalité ou la formation, mais aussi l'efficacité des institutions publiques avec lesquelles les PME doivent traiter.

Que pensez-vous des niveaux de valorisation actuels ?

C'est un marché en faveur des vendeurs, avec beaucoup d'argent pour peu d'opportunités. Il est donc important

pour les fonds de se différencier afin de contenir l'inflation des valorisations. De plus, le nombre de PME prêtes à contracter avec des fonds de PE est limité, d'où l'attrait d'une solution de financement à long terme telle que proposée par Renaissance.

Observez-vous une augmentation de la présence de fonds étrangers en Suisse ?

Certainement, mais il leur est difficile de pénétrer le marché suisse directement, surtout pour des transactions de l'ordre de CHF 30 à 50 millions. Ils doivent s'en remettre aux ventes aux enchères dans le cadre de processus de vente concurrentiels, et donc être disposés à payer des valorisations relativement élevées.

Enfin, vous venez de lancer un fonds Evergreen. Quelles en sont les raisons ?

C'est le résultat d'une double demande. D'une part les PME qui recherchent des partenaires financiers pouvant s'investir sur le long terme, sans obligation de revendre leur participation à moyen terme. D'autre part, les caisses de pension qui sont à la recherche d'un modèle alternatif du PE basé sur une distribution annuelle d'un dividende généré par les sociétés investies.



Deloitte – les chiffres-clés

71 

Forte reprise du marché domestique

Les PME suisses ont réalisé 71 acquisitions d'entreprises suisses (+16%).

60 

Les transactions à l'étranger restent stables

Les PME suisses ont réalisé 60 acquisitions à l'étranger en 2017, contre 61 en 2016.

82% 

L'Allemagne reste la destination privilégiée des PME suisses

82% des acquisitions ont été réalisées en Europe et 57% concernent des pays limitrophes à la Suisse, l'Allemagne restant la cible favorite.

69% ▲

Prévisions positives en termes de chiffre d'affaires et d'investissements

L'indice de confiance des CFO s'élève à 69% par rapport aux perspectives conjoncturelles positives pour 2018.

Renaissance active le meilleur de la Suisse

Renaissance est le partenaire des PME suisses pour financer leur croissance ou succession. Nous privilégions les PME innovantes avec un chiffre d'affaires entre CHF 20 et 80 millions. Nos investissements sont exclusivement financés par des caisses de pension regroupées au sein de notre fondation. Depuis 20 ans nous offrons un service de proximité et de qualité aux investisseurs et entrepreneurs qui nous font confiance.

N'hésitez pas à prendre directement contact avec nous afin d'explorer ensemble des possibilités de collaboration !

Contact investisseurs : Christian Waldvogel cw@renaissance.net
Contact entrepreneurs : Xavier Paternot xp@renaissance.net