

CORPORATE FINANCE NEWS LETTER

MERGERS & ACQUISITIONS / CORPORATE FINANCE

TCFG

15 ANNÉES TCFG

Chères Lectrices, Chers Lecteurs,

En 2000, il y a déjà 15 ans, notre société était fondée par cinq d'entre nous alors associés d'une grande société d'audit internationale. Nous avons alors réalisé qu'il n'était plus possible d'y poursuivre la stratégie et les projets qui nous passionnaient dans de bonnes conditions. L'indépendance qui venait d'être acquise allait rapidement être testée avec l'éclatement de la bulle Internet. Grâce à un pipeline de projets bien rempli, nous avons très bien surmonté cette première épreuve.

Nous avons ensuite été activement associés à l'essor qui a suivi avec la forte montée en puissance des sociétés de Private Equity. C'est à cette époque que nous avons réalisé la plus grande transaction de succession de notre histoire, à savoir la vente du groupe DiaMed à la société américaine cotée Bio-Rad Laboratories pour un montant total de CHF 555 mio. Le marché des fusions et acquisitions («M&A») étant très corrélé aux marchés financiers, et particulièrement celui des actions, nous avons ensuite été touchés par la crise financière des années qui ont suivi (2008-2009).

Néanmoins, en raison de la concentration de nos activités sur des transactions avec les PME, nous avons été moins touchés que d'autres. Nous avons saisi ce ralentissement comme une opportu-

rité et avons émergé de la crise en position de force, ce qui nous a permis de finaliser en 2013 un nombre record de 20 transactions. Grâce à notre position de leader indépendant sur le marché suisse, nous avons été nommés deux années de suite par Mergermarket pour le Prix Swiss Financial Advisor of the Year. Par cette Newsletter, nous souhaitons partager avec vous quelques transactions marquantes réalisées durant cette période dans le domaine de la transmission d'entreprises, une activité de conseil centrale au sein de notre société.

Durant ces 15 années, nous avons vécu des changements significatifs dans notre activité de conseil lors de la vente ou l'achat d'entreprises. Nos associés les plus anciens se souviennent encore de la difficulté à identifier à l'époque les propriétaires d'une société ou ses caractéristiques. Aujourd'hui une quantité d'information est accessible par un clic de souris ! Il est devenu important de savoir identifier les informations utiles pour pouvoir prendre les bonnes décisions.

Les modèles financiers liés aux projections financières de l'entreprise sont aussi devenus beaucoup plus complexes. Là aussi, il convient de garder la vue d'ensemble en sachant que des «inputs» qui n'ont pas de sens donneront des résultats qui n'auront également aucun sens ! Nous avons été témoins à l'époque des transactions conclues sur

une poignée de mains. Aujourd'hui, la partie juridique est devenue complexe - à la mode des anglo-saxons - et il n'est pas rare qu'une contrepartie soit demandée pour chaque risque identifié, ce qui n'est pas toujours réaliste.

Ce qui n'a pas changé, c'est le fait qu'une transaction de M&A, et en particulier une succession, est beaucoup une question de confiance. Elle est importante, d'une part entre le vendeur et l'acheteur (et ne peut pas être obtenue en un clic de souris!), et d'autre part entre l'entrepreneur et le conseiller en M&A mandaté. Comme il y a 15 ans, nous pouvons aussi aujourd'hui compter sur les recommandations de nos clients.

Notre modèle d'affaires s'est avéré très bien répondre aux besoins de nos clients et notre palmarès composé de transactions de toutes tailles, grandes ou petites, tend à prouver que notre indépendance et notre approche entrepreneuriale nous positionne de manière idéale. Dans cet esprit, nous nous réjouissons des 15 prochaines années - et sommes curieux de voir quels changements nous vivrons et ce qui restera comme aujourd'hui!

Au nom de toute l'équipe de TCFG



Philippe Tischhauser



Olivier Chantre



TCFG

SUCCESSION - VENTE À UNE ENTREPRISE SUISSE



Liechti Engineering AG («Liechti») est un leader mondial spécialisé dans le domaine des fraiseuses 5 axes pour la fabrication de composants, notamment pour les moteurs d'avions et le domaine de l'énergie. L'entreprise familiale Liechti a été fondée en 1865 dans l'Emmental. Elle réalise un chiffre d'affaires d'environ CHF 50 mio. et emploie 120 collaborateurs, tant en Suisse qu'à l'étranger.

Liechti est l'exemple parfait d'un fabricant de machines suisse qui a réussi à s'imposer au niveau mondial avec beaucoup de succès grâce à son know-how technologique de pointe. Avec les excellentes perspectives de l'industrie aéronautique (Airbus anticipe pour les 15 prochaines années une multiplication par deux de l'activité des compagnies aériennes), Liechti peut compter sur un important potentiel de croissance à long-terme.

En 1983, Liechti s'est spécialisée dans la fabrication de machines de fraisage très spécialisées, particulièrement bien adaptées pour le traitement «High Speed Cutting» de surfaces complexes, comme

des pales et disques aubagés pour turbines et moteurs d'avions. Dans ce domaine, Liechti, qui s'est forgé une réputation à l'échelle mondiale, a aujourd'hui une clientèle prestigieuse. Grâce à sa culture de l'innovation, l'entreprise a pu régulièrement se renforcer et améliorer sa position concurrentielle.

Comme il n'y avait plus de successeurs au sein de la famille après quatre générations, la famille propriétaire a décidé de rechercher un repreneur externe. Dès le début du processus, le vendeur a fixé aux acheteurs potentiels des exigences qualitatives très élevées. En raison de la longue tradition industrielle de Liechti, seuls des intéressés qui jouissaient également de compétences technologiques très élevées ont été considérés de manière à ce que le développement de l'entreprise se poursuive dans le même esprit que celui de la famille fondatrice.

TCFG a été mandaté pour mettre en place un processus qui prévoyait une analyse et évaluation approfondie des acheteurs potentiels intéressés. Contrairement à de nombreux processus de M&A, le propriétaire a attaché beaucoup

d'importance à comprendre la philosophie et la stratégie des acquéreurs potentiels avant d'entamer des négociations formelles. A cet effet, des discussions approfondies ont été tenues avec les intéressés sélectionnés. Sur la base de ces discussions préliminaires, il a été ensuite décidé qui serait invité à faire une offre d'acquisition.

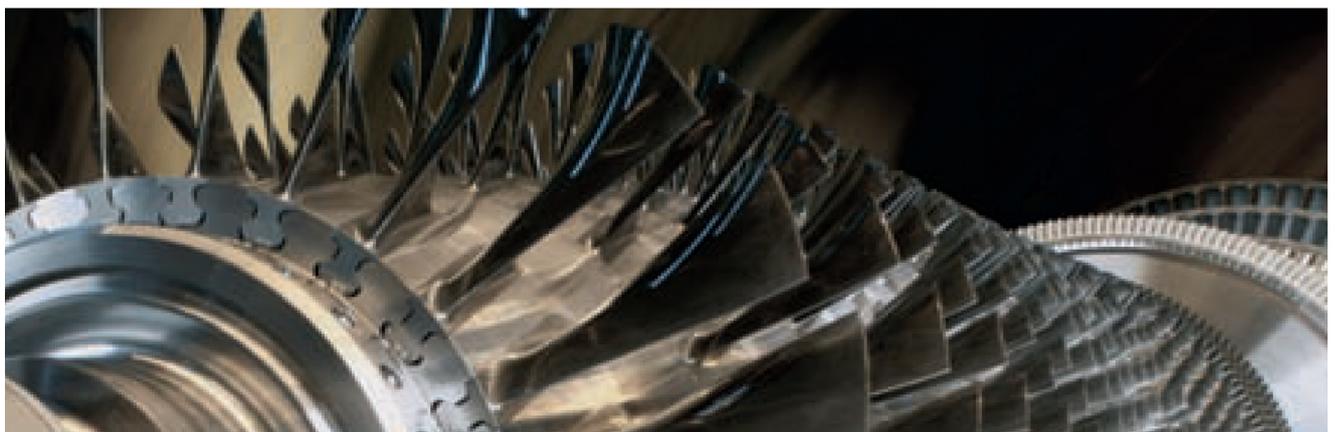
A la fin du processus, Georg Fischer (Unité GF Machining Solutions) s'est avéré comme une solution idéale. Les compétences et la palette de produits des deux sociétés se complètent parfaitement. Les deux entreprises peuvent ensemble proposer des solutions encore plus complètes dans les domaines de l'industrie aéronautique et de l'énergie.

Détails de la transaction

Industrie:	Fraiseuses
Prix:	Confidentiel
Finalisation:	Juillet 2014

«Pour moi et pour la succession de l'entreprise Liechti Engineering AG, société riche en tradition et dirigée par la quatrième génération, il était très important d'avoir un conseiller disposant d'une grande expérience dans l'accompagnement d'entreprises familiales. Avec TCFG, nous avons trouvé le partenaire idéal qui nous a amené au but visé, avec patience et beaucoup de doigté.»

RALPH LIECHTI, EX-ACTIONNAIRE MAJORITAIRE ET CEO DE LIECHTI ENGINEERING AG





INOLEX est une société leader dans le développement, la fabrication et la vente d'ingrédients pour l'industrie des soins du corps, avec une concentration sur les produits naturels, le «green chemistry», les produits de protection solaire et les émulsifiants spéciaux.

Basée à Philadelphie aux Etats-Unis, INOLEX dispose d'une force de vente globale et d'entrepôts à Anvers et Hong Kong. Les clients de la société sont des marques renommées de la cosmétique ainsi que des sociétés plus jeunes qui se concentrent sur les produits naturels et renouvelables. INOLEX dont le nom est dérivé d'INnovation technOLogy EXcellence est une société technologique qui résout les besoins de ses clients avec une forte valeur ajoutée.

En 2014, les actionnaires d'INOLEX ont lancé une initiative stratégique de croissance externe basée sur trois critères principaux :

- La cible doit être en Europe pour permettre à INOLEX d'accroître ses parts de marché sur le Vieux Continent.
- La cible doit être active dans le domaine des produits naturels et bio de manière à compléter sa palette de produits naturels et «green chemistry».

- Le véhicule d'acquisition doit être une holding basée en Suisse de manière à réaliser ultérieurement d'autres acquisitions à l'international.

Compte tenu des anciennes relations des actionnaires d'INOLEX avec le réseau CDI Global - dont TCFG est le représentant exclusif pour la Suisse -, INOLEX a mandaté TCFG comme son conseiller pour l'accompagner dans tous les aspects de son processus d'acquisition. Une des cibles identifiées, IES Labo, est une société française de la région d'Aix-en-Provence qui produit des ingrédients naturels de haute qualité pour l'industrie cosmétique. La société est spécialisée dans les produits «bio» avec des certifications tant en Europe qu'aux Etats-Unis. Elle a été fondée en 1986 par Pierre Cappanera qui souhaitait régler sa succession et assurer la pérennité de son entreprise en trouvant un «good home».

Le vendeur assurera une transition en douceur tout en étant très motivé à développer les synergies identifiées avec INOLEX, tant au niveau des clients que de la collaboration sur le développement de nouveaux produits. De plus, la philosophie et la culture d'entreprise des deux sociétés familiales ont permis de négocier une transaction «win-win»

remplissant parfaitement les objectifs des deux parties.

TCFG a été mandaté par INOLEX pour coordonner tous les aspects du processus d'acquisition et de due diligence, ainsi que pour négocier les conditions de la dette d'acquisition. Le processus d'acquisition s'est avéré complexe en raison de sa nature transfrontalière, avec un groupe américain (via une holding suisse) qui acquiert une société française dans un environnement légal particulièrement contraignant!

La transaction a été annoncée lors de la foire Incosmetics à Barcelone au mois d'avril 2015. La nouvelle a été accueillie de manière très positive et des opportunités de «cross-selling» ont pu être mises en œuvre rapidement. Après la reprise d'IES Labo finalisée en juillet 2015, INOLEX poursuit activement d'autres opportunités en Europe, pour étendre ses activités dans la niche des ingrédients pour produits cosmétiques.

Détails de la transaction

Industrie:	Spécialités chimiques
Prix:	Confidentiel
Finalisation:	Juillet 2015

«Grâce à son expérience dans la réalisation de transactions transfrontalières similaires, TCFG a été le partenaire idéal pour nous assister dans cette acquisition. Au-delà de ses compétences techniques, TCFG a été un trait d'union idéal entre le Groupe INOLEX et le vendeur, créant un climat de confiance tout au long du processus d'acquisition et des négociations.»

DAVID PLIMPTON, CEO ET ACTIONNAIRE D'INOLEX



TCFG

SUCCESSION - VENTE À UN GROUPE ÉTRANGER



DiaMed est un leader mondial dans le domaine des instruments et réactifs pour les analyses de sang, en particulier pour la détermination du groupe sanguin avant les transfusions et opérations cliniques.

La société a été fondée en 1977 par quelques spécialistes des laboratoires d'analyses médicales. Le décollage de l'entreprise date de 1988 avec l'introduction des DiaMed ID-micro Typing Systems. Ce test rapide a entraîné une révolution dans les routines des laboratoires car un bon nombre de tâches manuelles a pu être automatisé. En 2006, cette société très profitable réalisait un chiffre d'affaires consolidé de CHF 260 mio. et employait 800 collaborateurs dans le monde.

Bien que les actionnaires de la société aient eu depuis des années des réflexions sur leur succession, il s'est avéré

que la transmission au sein des familles des fondateurs n'était pratiquement pas réalisable. Ils ont finalement décidé de vendre une majorité du capital en 2007 à Bio-Rad Laboratories Inc., un groupe actif dans le domaine des diagnostics médicaux basé en Californie. Bio-Rad s'est engagé à faire une offre d'achat aux autres actionnaires minoritaires à des conditions équivalentes. L'acheteur s'est également engagé à maintenir le siège et les places de travail dans le canton de Fribourg. Par ailleurs, les propres activités Bio-Rad dans le domaine de la sérologie des groupes sanguins ont été transférées au siège de DiaMed à Fribourg.

Le processus de vente s'est avéré particulièrement exigeant, notamment en raison de la croissance très forte du groupe à l'international, alors que l'organisation comptable de DiaMed était encore en reste, une situation assez typique pour

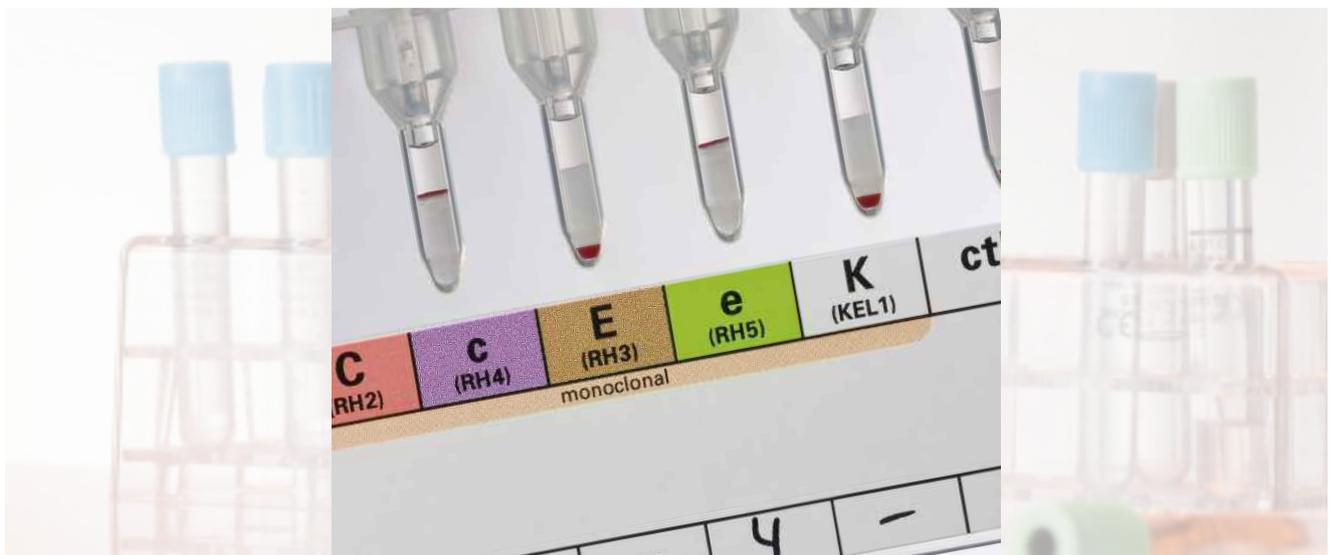
une PME. Les exigences des acheteurs potentiels en matière d'analyse financière et comptable – typiques pour les sociétés de Private Equity ou groupes cotés – se sont avérées importantes mais finalement gérables. Bio-Rad a même pu présenter les états financiers du groupe DiaMed selon les principes US GAAP moins de 70 jours après le closing!

Détails de la transaction

Industrie:	Diagnostics médicaux
Prix:	CHF 555 mio.
Finalisation:	Octobre 2007

«TCFG réuni, d'une part, une combinaison d'expérience et de connaissances professionnelles dans l'exécution d'un processus de vente structuré, et, d'autre part, une bonne compréhension et expérience dans le coaching de propriétaires de PME pour trouver la solution à leur succession. Sans cette combinaison unique, cette transaction n'aurait jamais pu être réalisée.»

DR. ANTON HENNINGER, CONSEILLER JURIDIQUE DES ACTIONNAIRES DE DIAMED





La société STUDERSOND SA, fondée il y a plus de 50 ans, est une société de services spécialisée pour les géologues et ingénieurs qui conseillent des clients dans les domaines de forages géologiques, la géotechnique, les nappes phréatiques et la pollution du sol. Avec des développements innovants, les besoins des clients peuvent être mieux satisfaits et les processus de travail organisés de manière plus efficace. Grâce à une sonde très sophistiquée développée à l'interne et protégée par des brevets, STUDERSOND SA a développé un véritable leadership technologique qui a conduit à une forte croissance de son chiffre d'affaires.

Le propriétaire, âgé de 70 ans, voulait enfin régler sa succession. Son fils aîné dirigeait l'entreprise, les deux autres «enfants» étant membres du Conseil d'Administration et pas intéressés à la reprendre. Comme le fils dirigeant souhaitait reprendre l'entreprise familiale, la question de la détermination du prix juste se posait car personne ne devait être avantagé ou pénalisé. La famille a

donc demandé deux évaluations qui ont abouti à des valeurs très différentes. Il était clair pour tout le monde que valeur et prix pouvaient être très différents. Le fondateur a ensuite mandaté le département M&A d'une fiduciaire bien établie pour l'assister dans la vente de la société. Comme il n'était pas content des services de cette fiduciaire, il a mis un terme au mandat. Grâce à la recommandation de l'un de nos anciens clients, le propriétaire a pris contact avec TCFG et nous a mandatés pour la cession de son entreprise. Comme d'habitude, après nos travaux de préparation, nous avons contacté plusieurs investisseurs stratégiques potentiels en Suisse et à l'étranger. Nous avons conduit les négociations en vue d'une vente et ce processus nous a permis d'obtenir quelques offres de reprise.

La famille avait dès lors des offres de prix concrètes d'investisseurs externes et non plus seulement deux évaluations théoriques - et opposées - de l'entreprise. Le Conseil de Famille, réuni avec l'assistance de TCFG, a finalement dé-

cidé de vendre STUDERSOND SA au fils aîné à un prix équitable calé sur les offres reçues. La grande difficulté dans l'exécution de la transaction a ensuite été de mettre en place la dette d'acquisition en raison des fonds propres limités de l'acheteur. Il fallait également tenir compte que le repreneur familial ne pourrait pas réaliser de synergies, contrairement à un acheteur stratégique. Après d'intenses négociations, un paquet de financement attractif et créatif a pu être «ficelé» avec un institut de crédit.

Avec le processus mis en place, le fils qui a acheté l'entreprise familiale savait qu'il n'avait pas trop payé, et ses frères avaient l'assurance que le prix n'était pas trop bas.

Détails de la transaction

Industrie:	Services dans le domaine de la construction
Prix:	Confidentiel
Finalisation:	Mai 2015

«Sans le know-how spécifique de M&A et les relations de TCFG avec les instituts de crédit, je n'aurais jamais pu obtenir le financement de l'achat et réaliser le Buy-Out de l'entreprise familiale.»

DANIEL STUDER, DIRECTEUR GÉNÉRAL ET ACHETEUR DE STUDERSOND SA



TCFG

SUCCESSION - VENTE À UN GROUPE DE PRIVATE EQUITY



Pinova est un des leaders dans la production de pigments et systèmes de mélange pour la peinture. Ses produits et systèmes sont utilisés dans la production de détergents et également toujours plus pour des applications industrielles.

La société, fondée en 1984 par le couple von Niederhäusern, a connu pendant les dernières années une croissance particulièrement forte, générant en 2007 un chiffre d'affaires d'environ CHF 30 mio. avec 25 collaborateurs.

Après un processus d'enchère contrôlée avec un nombre limité d'investisseurs stratégiques et financiers, les propriétaires ont décidé de vendre l'entreprise

à AFINUM, un groupe européen de Private Equity. Au début du processus, une telle solution n'était pas privilégiée, mais au fur et à mesure des discussions et négociations, cette solution s'est avérée idéale pour toutes les parties. Avec le soutien d'un investisseur disposant de ressources financières importantes, la société a pu poursuivre son développement tout en conservant son identité et son ancrage géographique d'origine.

Le couple von Niederhäusern s'est depuis lors retiré de la direction de l'entreprise mais est resté dans le Conseil d'Administration pendant une période de transition afin d'assurer la poursuite des activités en douceur. Pinova a ensuite été dirigée par les trois membres plus jeunes

de la direction, une étape soigneusement préparée avant la vente. Après le décès soudain d'un directeur, Pinova a été vendue en septembre 2011 à CPS Color, leader du marché, afin de bénéficier des avantages d'une organisation disposant d'une présence globale.

Détails de la transaction

Industrie:	Peintures et laques
Prix:	Confidentiel
Finalisation:	Septembre 2007

«Le professionnalisme et la ténacité de TCFG ont contribué de manière déterminante à la réussite de notre succession qui a été bien préparée. Nous recommanderions en tout temps TCFG à d'autres entrepreneurs.»

COUPLE VON NIEDERHÄUSERN SUR LE MANDAT DE TCFG




has sold


to
JULIAN SA (MBI)

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

ES HOLDING AG

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to


ILC DOVER
creating what's next

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

+GF+
has acquired


LIECHTI
ENGINEERING AG

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

a group of Investors

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been acquired by

a group of Investors

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

CHINA HAI DIAN HOLDINGS LIMITED

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

FRIEDEN
Since 1898 Switzerland
has sold a participation to

a group of Investors

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has acquired the Swiss electrical installation business of



The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

a Private Investor

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

NGL Chemical Concept Group AG
has been sold to

Abaque Finance Group

Abaque

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to


BIO-RAD
CHF 555 Mio.

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

a group of Investors

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

AFINUM

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to


GALENICA

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

FAHRNI-WEINMANN
DIE WOHNEINRICHTER
has been sold to the Arthur Schneider family, Münsingen owner of


büro Keller
DER BÜROINRICHTER

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has been sold to

a group of Investors

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


a majority stake has been sold to


FRANCK MULLER
GENEVE

The undersigned acted as lead advisor to the sellers

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

AFINUM
has acquired

WOHNPROFIL AG
SWISSHAUS
für alle. für alle.

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has acquired


BONINCHI
Swiss Made - Made in Switzerland

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

HAWORTH
has acquired


ELAN
Office value.

Under assignment by another consultant, TCFG acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


zühlke
DIE DENKFABRIK.
has been sold through a

Management Buy Out

The undersigned acted as subcontractor to the lead advisor for the MBO Process

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


has acquired


SEEWER
RONDO

The undersigned acted as subcontractor to the lead advisor for the entire sale process

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


Sybron Dental Specialties
has acquired



The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions


wenger
Lacke Vernis
has been sold to

FLH Holding AG

The undersigned acted as lead advisor to the seller

 The Corporate Finance Group
© Mergers / Acquisitions

THE CORPORATE FINANCE GROUP AG

Thunstrasse 23
Postfach 164
CH-3000 Berne 6
Phone +41 31 356 25 25
Fax +41 31 356 25 26

Bd des Philosophes 7
Case postale 728
CH-1211 Genève
Phone +41 22 705 14 85
Fax +41 22 705 14 86

Beethovenstrasse 11
CH-8002 Zurich
Phone +41 44 287 22 55
Fax +41 44 287 22 56

TCFG Lugano SA
Via Guido Calgari 2
CH-6900 Lugano
Phone +41 91 924 02 90
Fax +41 91 924 02 91

info@tcfg.ch
www.tcfg.ch
www.cdiglobal.com

CDI Global Corporate Finance Network:

Amsterdam, Antwerpen, Bern, Boca Raton, Charleston, Chicago, Cleveland, Düsseldorf, Espoo, Genf, Gothenburg, Houston, Kristiansand, London, Lugano, Malmö, Melbourne, Mexico-Stadt, Montevideo, Mumbai, Oslo, Paris, Princeton, Santiago, São Paulo, Shanghai, Stockholm, Sidney, Tokyo, Wilmington, Zürich

MISE À DISPOSITION ÉLECTRONIQUE:

Si dans le futur vous souhaitez recevoir la newsletter sous forme électronique, nous enregistrons volontiers votre adresse e-mail.

IMPRESSUM

Éditeur:
The Corporate Finance Group AG (TCFG)

Imprimerie:
Geiger AG Bern

© 2015 The Corporate Finance Group AG
All Rights Reserved.

Changements d'adresse, suggestions, etc.:
info@tcfg.ch, +41 31 356 25 25