

JANVIER 2019

TCFG NEWSLETTER



We make
transactions happen.

NOS SERVICES



Fusions & Acquisitions

- Conseils à la vente et à l'achat
- Successions
- Management Buy-out et Buy-in
- Spin-offs
- Conseils en fusions, partenariats et joint ventures
- Privatisations



Corporate Finance

- Fairness Opinions
- Due Diligence
- Evaluations d'entreprises
- Business Planning
- Financement
- Allocation de prix d'achat, Impairment Tests
- Modèles de participation aux bénéfices
- Modèles de partenariat



Restructurations

- Mesures d'optimisation
- Situations de turnaround
- Restructurations
- Réorganisations
- Interim Management

EDITORIAL

Chères Lectrices, Chers Lecteurs,

Début 2018, nous avons dit que l'ambiance parmi les acteurs des fusions et acquisitions était excellente. Nous ne sommes plus en mesure de le constater à l'heure actuelle, en raison d'un grand nombre de facteurs, tel que l'augmentation des conflits commerciaux, la baisse des indices des managers d'achats comme indicateurs avancés, l'augmentation des avertissements sur les bénéfiques, ou encore la chute des cours des actions et des matières premières. Une croissance économique de 1.5% est attendue en Suisse pour l'année 2019, après une croissance de l'économie suisse estimée à 2.6% en 2018.

Comme escompté au début de l'année 2018, l'année écoulée restera dans les annales comme une année record pour les fusions et acquisitions en Suisse: avec 755 transactions, jamais autant d'opérations n'avaient été réalisées qu'en 2018! Sous l'impulsion des valorisations élevées, le volume des transactions avec une participation suisse a également dépassé CHF 100 milliards pour la première fois depuis 2014, et ce malgré l'absence de méga-opérations. Cependant, un certain affaiblissement était déjà apparent au cours des deux derniers trimestres de l'année dernière. La part des transactions transfrontalières a de nouveau augmenté pour atteindre 73%. Relevons que le solde est clairement favorable à la Suisse: 257 entreprises ont été acquises à l'étranger par des entreprises suisses, alors que 187 entreprises suisses ont été acquises par des acheteurs étrangers. Traditionnellement, le secteur de la pharma et de la santé est en tête des volumes de transactions grâce aux poids lourds Novartis et Roche, tandis que les secteurs des technologies de l'information, des médias et des télécommunications ont traité le plus grand nombre de transactions, souvent sous la forme de participations pour mieux se positionner dans des domaines d'avenir prometteurs.

De nombreux clients nous demandent si nous ne pourrions pas révéler plus de détails sur les transactions que nous avons traitées. Nous sommes bien entendu liés par des accords de confidentialité et la discrétion est

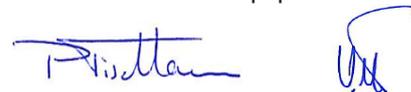
appréciée par nos clients actifs dans le domaine des fusions et acquisitions. Néanmoins, dans l'éditorial qui suit, nous pouvons vous présenter quelques faits intéressants sur la planification de la succession chez Eversys, un fabricant de machines à café basé en Valais, que nous avons accompagné de A à Z. Cela s'explique principalement par le fait que De'Longhi, société cotée en bourse soumise à certaines règles de transparence, a réalisé l'acquisition en tant qu'acheteur et partenaire. Aucune information confidentielle n'est divulguée, mais cette transaction reste très instructive, notamment en raison de la structuration de l'opération à plusieurs niveaux. Il vaut donc la peine de lire la suite! Nous avons également ajouté sur notre page d'accueil www.tcfg.ch une vidéo avec une interview de Martin Strehl, Président du Conseil d'administration d'Eversys. Ainsi, nous vous encourageons également de visiter notre site!

L'année dernière, nous avons été en mesure d'accompagner un total de 18 opérations de fusions et acquisitions. Ce nombre élevé de transactions finalisées nous a permis de nous classer parmi les dix premières sociétés de M&A pour les opérations avec une cible suisse, ce dont nous sommes un peu fiers. Dès le début de l'année 2018, nous avons pu vendre la société suisse de logiciels Filewave au holding industriel allemand Armira. En tant que pionnier, Filewave propose depuis 1992 des solutions innovantes de gestion des noeuds d'extrémité multiplateformes, avant tout pour les écoles. Dans le cadre de son recentrage stratégique, Quickline a vendu ses activités de conseils aux entreprises au Groupe DataHub. Avec la vente de ce segment de clientèle commerciale - qui comprend également le Datacenter de Münchenstein (Datacube) - Quickline se concentre sur la clientèle privée/PME. Nous avons été en mesure de soutenir Quickline en tant que conseiller à la vente dans cette transaction de scission («carve-out») complexe. Nous aimerions également souligner la transaction de Foxtrail, que nous avons conclue l'an-

née dernière. Nous n'avons pas seulement participé à une chasse au trésor avec le renard, mais nous avons également pu accompagner l'ancien propriétaire dans la vente de l'œuvre de sa vie dans le cadre de sa succession. En raison de l'intérêt accru pour le développement futur à l'international, l'initiateur et inventeur des «foxtrails», Fredy Wiederkehr, a décidé de céder l'entreprise à des mains plus jeunes. Fredy Wiederkehr commente comme suit la coopération avec TCFG dans le cadre de sa succession: «grâce au travail professionnel et structuré de TCFG, nous avons réussi à trouver une solution à ma succession qui a dépassé mes attentes élevées». Les transactions mentionnées ci-dessus, ainsi que nos autres transactions finalisées en 2018 se trouvent sous forme de «tombstones» à la page 15 de la présente Newsletter.

Même si le climat économique est actuellement marqué par des incertitudes, comme nous l'avons déjà mentionné, nous partons du principe que la plupart des comptes annuels des PME suisses seront très bons pour 2018. Un client bien réseauté dans l'industrie suisse résume bien la situation: «si ce n'est pas maintenant, quand?» Avec la publication de ces états financiers annuels positifs pour 2018, des projets de fusions-acquisitions passionnants vont de nouveau démarrer cette année. Quoi qu'il en soit, nous avons pu obtenir des mandats intéressants au cours des dernières semaines. Les valorisations ont baissé en raison des récents revers sur les marchés boursiers, mais les taux d'intérêt sont encore très bas, de sorte que l'environnement devrait redevenir un peu plus favorable aux acheteurs. Nous attendons avec impatience le début des projets de fusions-acquisitions que nous avons déjà acquis, ainsi que ceux qui sont dans notre «pipeline», et vous souhaitons beaucoup de succès et de satisfactions pour la nouvelle année.

Au nom de toute l'équipe de TCFG



Philippe Tischhauser Olivier Chantre

ÉTUDE DE CAS DE LA VENTE D'UNE ENTREPRISE

Succès de la vente d'Eversys à De'Longhi

Eversys - une jeune entreprise avec une grande expérience

Eversys, basée dans le canton du Valais, a été fondée en 2009 par une équipe d'ingénieurs. L'équipe autour des deux fondateurs Jean-Paul In-Albon et Robert Bircher a 30 ans d'expérience dans le développement de machines à café très sophistiquées entièrement automatiques pour une utilisation professionnelle dans les hôtels, restaurants et cafés (HORECA). Le développement antérieur de l'entreprise et de ses produits a été financé par les fondateurs et des investisseurs privés.

Les premiers produits de la ligne e' ont été lancés sur le marché en 2012. En 2016, Eversys a déjà réalisé un chiffre d'affaires de plus de CHF 17 millions avec 51 collaborateurs (+48% par rapport à l'année précédente). Fin 2017, le premier produit de la nouvelle ligne c', le révolutionnaire c'2, a été présenté au salon «Host» de Milan.

La machine à café la plus puissante extrait jusqu'à 6 expressos simultanément et 525 portions par heure en qualité élevée et constante. Les machines

à café sont entièrement développées et assemblées mécaniquement et électroniquement dans les bureaux d'études de la société. Eversys vend ses machines à café en Europe, en Amérique du Nord et en Asie par ses propres canaux de distribution, ainsi que par l'intermédiaire de distributeurs. Grâce à la conception modulaire et à la possibilité de surveiller les machines en direct partout dans le monde, l'entretien efficace et optimal des machines à café est garanti.



Machine à café entièrement automatique e'4



Système e'Barista



Machine à café entièrement automatique c'2

«Je peux recommander à tous les entrepreneurs de travailler avec TCFG et de gérer la succession.»

- Martin Strehl, Président du Conseil Eversys -

Situation de départ

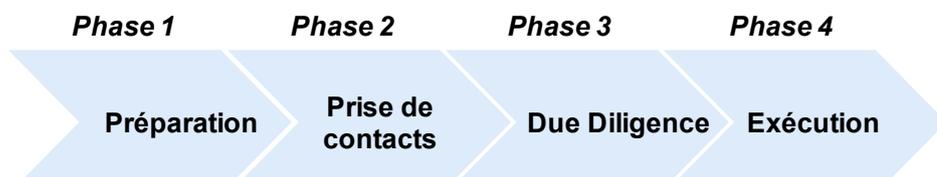
Plusieurs raisons ont poussé les fondateurs et principaux actionnaires à rechercher un partenaire stratégique externe, ainsi qu'un successeur à long terme pour leur entreprise. En raison de leur âge, les fondateurs ont décidé de régler d'abord leur succession à long terme. Comme il n'y avait pas de candidats internes ou de membres de la famille qui auraient pu réussir, la recherche externe était évidente.

Deuxièmement, il était important pour l'équipe de direction de ne pas abandonner d'un seul coup le contrôle et l'actionnariat de la société, mais de continuer à gérer et développer l'entreprise pour encore plusieurs années. Troisièmement, les actionnaires avaient des idées claires quant aux critères que l'acheteur et le successeur idéal devait satisfaire. Pour les vendeurs, il était important que l'ache-

teur optimal apporte une valeur ajoutée stratégique, comprenne le commerce mondial du café et accepte une acquisition en plusieurs étapes. Les actionnaires d'Eversys ont mandaté TCFG exclusivement comme Lead Advisor M&A pour accompagner et exécuter cette transaction.

Processus

Le processus de vente comprend généralement quatre phases: (1) Phase de préparation, (2) Phase de prise de contacts, (3) Phase de due diligence et (4) Phase d'exécution.



Dans un premier temps, TCFG a préparé la documentation confidentielle de l'entreprise et, en collaboration avec le client, a dressé une liste d'acheteurs potentiels répondant aux critères des vendeurs. Au cours de la deuxième phase, TCFG a contacté les acheteurs potentiels, et contre

la signature d'un accord de confidentialité, a envoyé la documentation de l'entreprise accompagnée d'une lettre de procédure aux parties intéressées. La lettre décrivant le processus de

vente contenait des exigences claires concernant le contenu et le calendrier des offres non contraignantes à soumettre. Après avoir reçu les offres, nous les avons analysées, discutées avec notre client et déterminé ensemble les conditions dans lesquelles les parties retenues seraient invitées

à participer à la phase suivante. Au cours de la troisième phase, TCFG a préparé la Data room électronique et a aidé notre client à gérer la Due diligence des repreneurs potentiels. Nous avons organisé et accompagné les échanges de questions et réponses entre les acheteurs et la direction, ainsi que les visites des locaux de la société avec le site de production. Au même moment, nous avons entamé des négociations contractuelles avec l'acheteur privilégié.

TCFG a conseillé les vendeurs sur les aspects financiers et juridiques tout au long des négociations contractuelles jusqu'à la signature et l'exécution du contrat.

«Le projet a été un franc succès. TCFG a obtenu un meilleur résultat financier que nous seuls.»

- Martin Strehl, Président du Conseil Eversys -

Finalisation

Les actionnaires d'Eversys ont trouvé l'acheteur idéal pour leur entreprise avec De'Longhi, groupe international basé en Italie. Afin de conserver le contrôle de l'entreprise au cours des prochaines années et de bénéficier en même temps de l'apport du Groupe De'Longhi dans les domaines de la technologie de fabrication, de l'industrialisation et de la distribution, la vente a été structurée en deux phases. Initialement De'Longhi a acheté 40% des actions d'Eversys.

En même temps, il a été convenu dans le pacte d'actionnaires que les vendeurs recevraient une option de vente et l'acheteur une option d'achat en vertu desquelles les 60% restants des actions Eversys seraient également transférés au groupe De'Longhi d'ici deux à quatre ans. Les premiers 40% ont été vendus sur la base d'une valeur d'entreprise proportionnelle de CHF 21 millions. Si l'option d'achat ou de vente est exercée au cours des deux à quatre prochaines années, le prix de vente est calculé sur la base du dernier EBITDA réalisé.

Un an et demi s'est écoulé depuis la finalisation de la transaction à la mi-2017. Toutes les attentes du partenariat entre Eversys et De'Longhi ont été satisfaites ou même dépassées. Grâce à son organisation mondiale, De'Longhi permet de développer des synergies substantielles avec Ever-

sys en lui apportant une forte valeur ajoutée, ce qui contribue ainsi de manière significative à la poursuite du succès de l'histoire d'Eversys. La direction d'Eversys, pour sa part, est toujours aux commandes et peut piloter le développement de l'entreprise et assurer la réalisation de ses visions.

Faits et chiffres du Groupe De'Longhi	
Chiffre d'affaires 2017	2'088 millions d'euros
EBITDA 2017	313 millions d'euros
Activité commerciale	Production et vente d'appareils mobiles de climatisation, de chauffage et d'électroménager
Marques	KENWOOD BRAUN - Ariete
Capitalisation boursière	3'607 millions d'euros
Coté à la Bourse	FTSE MIB, Milan
Nombre d'employés	8'400
Siège	Trévise, Italie

L'affiche annonce le partenariat stratégique et financier entre Eversys et De'Longhi. Elle mentionne que TCFG a agi en tant qu'advisaire principal pour les vendeurs. Le logo Eversys (EVIWISS ESPRESSO SYSTEMS) est en haut, et le logo De'Longhi est au milieu. Le texte indique : 'has entered into a strategic and financial partnership with' et 'TCFG acted as lead advisor to the sellers'. En bas, il y a une mention de 'Eversys M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Biens de Consommation et Vente de 2017 Détail'.

CHIMIE

Le volume des transactions nouvellement annoncées dans le secteur mondial de la chimie a également fortement diminué en 2018. La principale raison de cette baisse est l'absence de mégafusions. Toutefois, soutenu par une croissance économique stable, des taux d'intérêt bas et des liquidités abondantes, le nombre d'acquisitions est demeuré relativement stable. La phase de beau temps économique, qui dure maintenant depuis une décennie, a commencé de plus en plus à s'assombrir vers la fin de l'année. La hausse des taux d'intérêt américains, la volatilité croissante des marchés du crédit, les incertitudes par rapport au Brexit et les effets de la poursuite des hostilités commerciales entre les États-Unis et la Chine ont entraîné les marchés boursiers dans une spirale descendante à l'échelle mondiale, anticipant un ralentissement de la demande économique mondiale.

Avec 39 opérations dans le domaine de la chimie, le nombre de transactions avec une participation suisse en 2018 est légèrement supérieur à celui de l'année précédente. Une fois de plus, les entreprises suisses ont été très actives à l'étranger avec 17 reprises. Après plus de trois ans de lutte acharnée dans le litige entre l'actionnaire majoritaire de Sika, le Conseil d'administration de Sika et

Saint-Gobain, un accord a été conclu. Saint-Gobain acquiert enfin les actions Sika de la famille Burkhard pour CHF 3.2 milliards, mais sans droit de vote majoritaire. Puisque la valeur de Sika a doublé au cours des trois dernières années, toutes les parties au litige sont satisfaites. La famille reçoit un prix de vente supérieur de CHF 500 millions. Saint-Gobain paiera CHF 600 millions de moins pour les actions que la valeur de marché actuelle, mais en revanche ne prendra pas le contrôle. De son côté, le Conseil d'administration de Sika a empêché dans un long processus l'un des plus grands concurrents du groupe d'en prendre le contrôle et lui rend son indépendance, ce qui est d'ailleurs démontré de manière impressionnante début 2019 avec l'acquisition annoncée du fabricant de mortier français Parex pour CHF 2.5 milliards.

Le secteur généralement cyclique de la chimie ne pourra pas échapper à un ralentissement économique en 2019. Néanmoins, à l'échelle mondiale et en Suisse, nous nous attendons à ce que l'activité de fusions-acquisitions reste soutenue et que les valorisations restent élevées. En 2019, la demande d'acheteurs stratégiques à la recherche de candidats intéressants pour des reprises continuera d'excéder de loin l'offre. En période d'incer-

titudes, les acheteurs deviendront plus sélectifs, c'est-à-dire que le nombre de transactions continuera probablement à diminuer. A l'ère de la construction légère et de la mobilité électrique, nous considérons les entreprises dotées de technologies composites innovantes comme des cibles attrayantes.

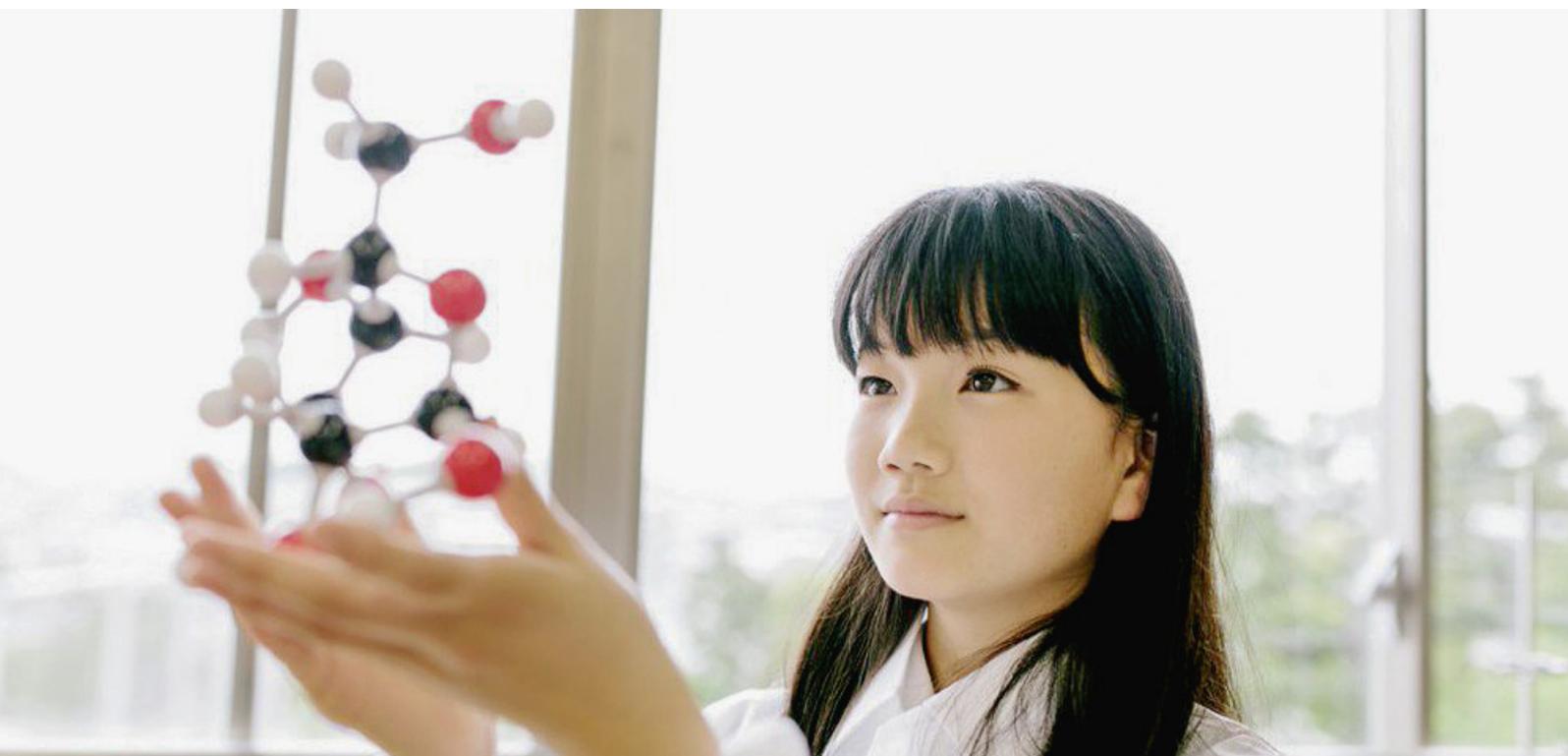
Avec notre équipe du domaine de la chimie actif sur les cinq continents, nous sommes particulièrement bien équipés pour ces développements.



Mischa Perrenoud
+41 31 356 25 30



Beat Unternährer
+41 44 287 22 50





ÉLECTRICITÉ

Dans le secteur de l'électricité, 2018 a été marquée par la forte reprise des prix de l'électricité: alors que le prix du PhelixDE Baseload-Future était de 37 EUR/MWh au début de l'année, le prix correspondant est passé à 55 EUR/MWh à la fin de l'année. Ce redressement des prix se reflétera également dans les comptes annuels des grandes entreprises suisses d'électricité à partir de 2020. Au cours des dernières années, ces sociétés se sont avant tout occupées de mesures de restructuration. L'industrie locale de l'électricité devra également se demander si une séparation plus poussée de la production, du réseau et de la distribution est judicieuse, comme E.On et RWE l'ont fait en Allemagne.

Dans le domaine des fusions et acquisitions, FMB a poursuivi sa tournée d'achat dans le secteur des services. Si nous avons compté correctement, 19 petites entreprises dans les segments Building Solutions et Engineering ont été acquises l'année dernière. Le défi de l'intégration sera de conserver les actifs les plus importants, à savoir les dirigeants actuels de ces sociétés acquises. Alpiq a par contre continué à se concentrer sur son cœur de métier et a vendu son activité industrielle Alpiq InTec et son groupe de centrales électriques à Bouygues pour CHF 850 millions. Bien que son bilan ait finalement été res-

structuré, la dépendance à l'égard de la volatilité du prix de l'électricité s'est considérablement accrue. Dans le domaine de la production, diverses entreprises suisses telles que ewz, EBL et Romande Energie ont continué à être actives dans l'acquisition d'actifs étrangers dans le domaine des énergies renouvelables comme l'éolien et l'eau. En revanche, il n'y a guère eu d'opérations de fusions-acquisitions dans le domaine de la distribution. Sur le plan politique, il est encore difficile de rendre des ventes attrayantes pour l'électorat, comme le montre le refus de la vente d'Elektrizitätswerk Kolliken pour CHF 12 millions à Eniwa AG (ex IBAarau). En octobre 2018, le Conseil fédéral a soumis à consultation la révision de la loi sur l'approvisionnement en électricité. L'élément central est l'ouverture totale du marché suisse de l'électricité, c'est-à-dire également pour les consommateurs d'électricité qui consomment moins de 100'000 kWh par an. Au cours de la nouvelle année, il sera intéressant de voir si la prochaine étape vers la libéralisation sera couronnée de succès. La fusion des services à la clientèle de Romande Energie, d'EKZ et d'EBM, dont les entreprises communes doivent permettre d'améliorer l'efficacité, peut être considérée comme un précurseur de l'ouverture imminente du marché. Nous partons du principe que l'un ou l'autre des plus de 700 gestionnaires

de réseaux de distribution en Suisse se penchera également sur cette question. Nous anticipons donc une augmentation prudente des transactions dans ce domaine au cours de la nouvelle année. Nous pourrions également observer que les compagnies d'électricité se sépareront de leurs participations non stratégiques, ou qui ne sont plus considérées comme stratégiques. Nous avons réalisé une telle transaction pour Regio Energie Soleure, avec la vente de sa participation dans Trianel Kohlekraftwerk Lünen GmbH & Co. KG que nous avons pu accompagner.



Marc Möckli
+41 31 356 25 34



Nathalie Lädach
+41 31 356 25 31

SECTEUR BANCAIRE ET FINANCIER

Les marchés financiers ont évolué en terrain positif une grande partie de l'année 2018, mais avec une correction importante dès l'automne. Finalement, pratiquement toutes les classes d'actifs ont terminé en forte baisse sur l'année (le SMI ayant perdu 12%), avec des perspectives que nous considérons comme globalement négatives pour 2019. La grande volatilité des marchés et les fluctuations de change ont permis aux banques de générer des commissions plus importantes. Malgré cette note positive, les banques suisses cotées ont vu leur valeur boursière baisser de manière importante, avec une baisse de 30% à 40% pendant l'année écoulée. Cette baisse des valorisations a forcément un impact sur les évaluations et les négociations de transactions avec des banques qui ne sont pas cotées.

Cette évolution reflète la forte concurrence du secteur bancaire et des risques opérationnels accrus qui doivent être maîtrisés. Les banques doivent prendre des décisions stratégiques difficiles qui s'accompagnent souvent d'investissements importants pour rester compétitifs et à la pointe de l'innovation. De plus, la plupart des banques et des gérants indépendants doivent prendre des mesures de réduction de coûts pour éviter une érosion de leurs marges opérationnelles.

Au niveau des fusions et acquisitions dans le domaine bancaire et financier, l'année écoulée a été calme, avec une seule opération d'importance réalisée en Suisse, à savoir la cession par Raiffeisen de Notenstein La Roche repris par Vontobel pour CHF 700 millions. Les banques cotées, en particulier Julius Bär et UBS ont procédé à des opérations d'optimisation en reprenant des gérants d'actifs ou portefeuilles de clients en Europe (par exemple en Italie et au Luxembourg) ou en Amérique latine cédés par des vendeurs qui ne considéraient plus ces zones géographiques comme stratégiques.

L'achat de Bank Cler par Basler Kantonalbank et la fusion de Banque Heritage et Sallfort Privatbank confirment que la consolidation du secteur bancaire en Suisse se poursuit, même si le rythme est beaucoup plus lent que par le passé. Enfin plusieurs transactions dans le domaine des fintechs mettent en évidence l'importance pour les banques de suivre de très près l'évolution de leur branche pour ne pas rater les innovations (p.ex. robo advisors) qui sont en train de transformer l'industrie bancaire.

L'activité de fusions et acquisitions se concentrera cette année à nouveau sur les banques de petite taille qui seront amenées à se rapprocher, ainsi que

dans le secteur des gérants indépendants qui doivent atteindre une taille critique avec l'introduction de MiFID II, de la loi sur les services financiers (LS-Fin) et de la loi sur les établissements financiers (LEFin) au 1er janvier 2020.



Philippe Tischhauser
+41 22 705 14 80



Urs Huber
+41 44 287 22 63





HEALTHCARE

Pour l'année 2018, les opérations de Fusions & Acquisitions du secteur de la santé à l'échelle mondiale n'ont pas atteint le record de 2015, mais elles n'en demeurent pas moins élevées. Dans la ligue supérieure, l'année aura été marquée par la montée en puissance d'acteurs transformationnels comme Amazon qui s'établit notamment dans la distribution pharmaceutique, ou par les manœuvres défensives de groupes traditionnels comme l'illustre l'alliance entre le distributeur Walgreens Boots Alliance et l'assureur Humana. Dans la pharma, le rachat de l'irlandais Shire par le japonais Takeda pour USD 62 milliards propulse le groupe combiné au 7ème rang mondial.

Les transactions impliquant des sociétés suisses ont été finalement assez nombreuses en 2018. La plus importante a été la cession par Novartis de sa part (CHF 12,3 milliards) dans le JV qu'elle détenait avec GlaxoSmithKline pour la production de génériques.

Sur le marché suisse, Migros, après son association avec la pharmacie en ligne Zur Rose AG, continue son développement dans la santé avec l'acquisition de Topwell-Apotheken AG (40 officines) et aussi du Groupe Médical Synergies SA à Lausanne. Migros, via sa filiale Medbase, compte désormais près de 2000 collaborateurs dans la santé. Dans les soins médicaux, il convient de noter le ra-

chat de la Clinique des Grangettes SA à Genève par le Groupe Hirslanden, ou encore la reprise de Medgate Health Centers (Zurich et Soleure) et de la clinique Siloah AG (BE) par Swiss Medical Network SA. Dans les cliniques dentaires, le groupe italien DentalPro fait son entrée en Suisse avec l'acquisition de Clinident qui compte 3 centres à Lucerne, Thoune et Zoug. Dans les technologies médicales, Sensile Medical AG, spécialiste du «drug delivery» a été reprise par l'allemand Gerresheimer AG pour CHF 408 millions. Notons enfin, dans le traitement des maladies neurodégénératives, le rachat de la biotech Prexton basée à Genève par le danois Lundbeck pour un prix maximum de EUR 905 millions.

A l'étranger, les acteurs suisses n'ont pas été en reste. Novartis a repris deux sociétés américaines: la première, AveXis Inc. (pour USD 8.7 milliards) développe un traitement prometteur en thérapie génique contre une maladie rare ; la seconde, Endocyte Inc. (pour USD 2.1 milliards) développe des thérapies contre le cancer. Roche, pour sa part, a fait trois acquisitions notables, à savoir Foundation Medicine Inc. (US, analyse moléculaire et génomique pour USD 1.2 milliard), Tusk Therapeutics Ltd. (UK, immunoncologie pour CHF 742 millions) et Flatiron Health, Inc. (US, software lié au cancer pour USD 1.9 mil-

liards). Enfin, nous noterons encore que le groupe de pharmacie en ligne Zur Rose Group AG a repris 3 acteurs nationaux en Espagne, Hollande et Allemagne, tout comme Straumann Holding AG qui reprend 4 sociétés dans les implants dentaires en Europe.

Les perspectives du secteur de la santé demeurent favorables au niveau de la demande à moyen terme du fait du vieillissement de la population et des nouvelles technologies. Mais la hausse des coûts n'en demeure pas moins le sujet de préoccupation majeur. Les acteurs du secteur, qu'ils soient dans les services médicaux, les produits pharmaceutiques ou les technologies medtech, vont devoir composer avec cette situation à l'avenir. Il faut s'attendre à beaucoup de mesures de rationalisation tant dans le secteur public que privé et à la poursuite du phénomène de concentration des entreprises et établissements. 2019 démarre fort avec l'annonce le 3 janvier du rachat de Celgene par Bristol-Myers Squibb pour USD 74 milliards pour former un nouveau leader notamment dans l'oncologie.



Olivier Chantre
+41 22 705 14 82



Marc Möckli
+41 31 356 25 34

INFORMATIQUE ET TELECOMMUNICATIONS

En 2018, le marché suisse des technologies de l'information et des télécommunications a enregistré des transactions dans plusieurs secteurs - comme nous l'avions prévu l'année dernière - et dans un large éventail d'applications et de domaines d'application. Contrairement à nos attentes, la plupart des transactions ont été réalisées dans le secteur de la sécurité numérique (9 transactions) et des logiciels ERP/Business (7 transactions), en plus des fournisseurs et éditeurs de services informatiques purs. Viennent ensuite 5 transactions dans les divisions Cloud Solutions, Big Data/Intelligence artificielle, Editeurs/Journaux et télécommunications. Mais des domaines «plus récents» gagnent également en popularité, par exemple les plates-formes logicielles pour l'ingénierie automobile (4 transactions), la Blockchain (3 transactions) et l'internet des objets (IOT) avec 2 transactions. Au total, nous avons identifié et évalué 125 transactions en 2018 dans l'environnement informatique et télécom avec une participation suisse.

Pour commencer avec les transactions les plus importantes: Swiss Careal Holding (Family Office de la famille Haefner) a cédé sa participation dans Computer Associates en la vendant à Broadcom pour un prix d'environ CHF 5 milliards. La société suisse Merrick

(leader dans le domaine des biotechnologies pour les appareils médicaux, les services d'automatisation et les logiciels de surveillance) a racheté en octobre à Philip Odegard, entrepreneur de la Silicon Valley, la société AI Medical Systems GmbH basée à Zurich et âgée de deux ans pour environ CHF 2.3 milliards. Le même mois, une fusion entre égaux a été réalisé avec l'acquisition de 100% de COMPAREX (DE) par SoftwareONE (CH), qui est probablement le leader mondial des LAR (Large Account Reseller) pour diverses sociétés de logiciels.

Avec les «succès récurrents des pirates informatiques», le domaine de la cybersécurité ou de la sécurité numérique ne se refroidira probablement pas aussi rapidement. Les transactions les plus importantes ont probablement été la scission de Crypto AG en une partie internationale (reprise par un investisseur suédois) et une partie suisse (reprise par le management avec des investisseurs externes de l'environnement d'Infoguard), et la reprise du néerlandais CRYPSYS Data Security avec un chiffre d'affaires de CHF 400 millions par la société suisse Infinigate Holding.

Dans le segment des solutions de cloud computing, Veeam Software, basée à Baar, a réalisé une transac-

tion significative en acquérant la société américaine N2W Software. Dans la division Fintech, Bexio, créée par des investisseurs en capitalisque, a été vendue à Schweizerische Mobiliar Holding, dans le but de développer numériquement sa propre position forte auprès des PME suisses. Enfin, Tamedia et Ringier sont désormais actives dans le secteur de la blockchain, avec respectivement une participation minoritaire dans Lykke (CH) et BOT Labs (DE).

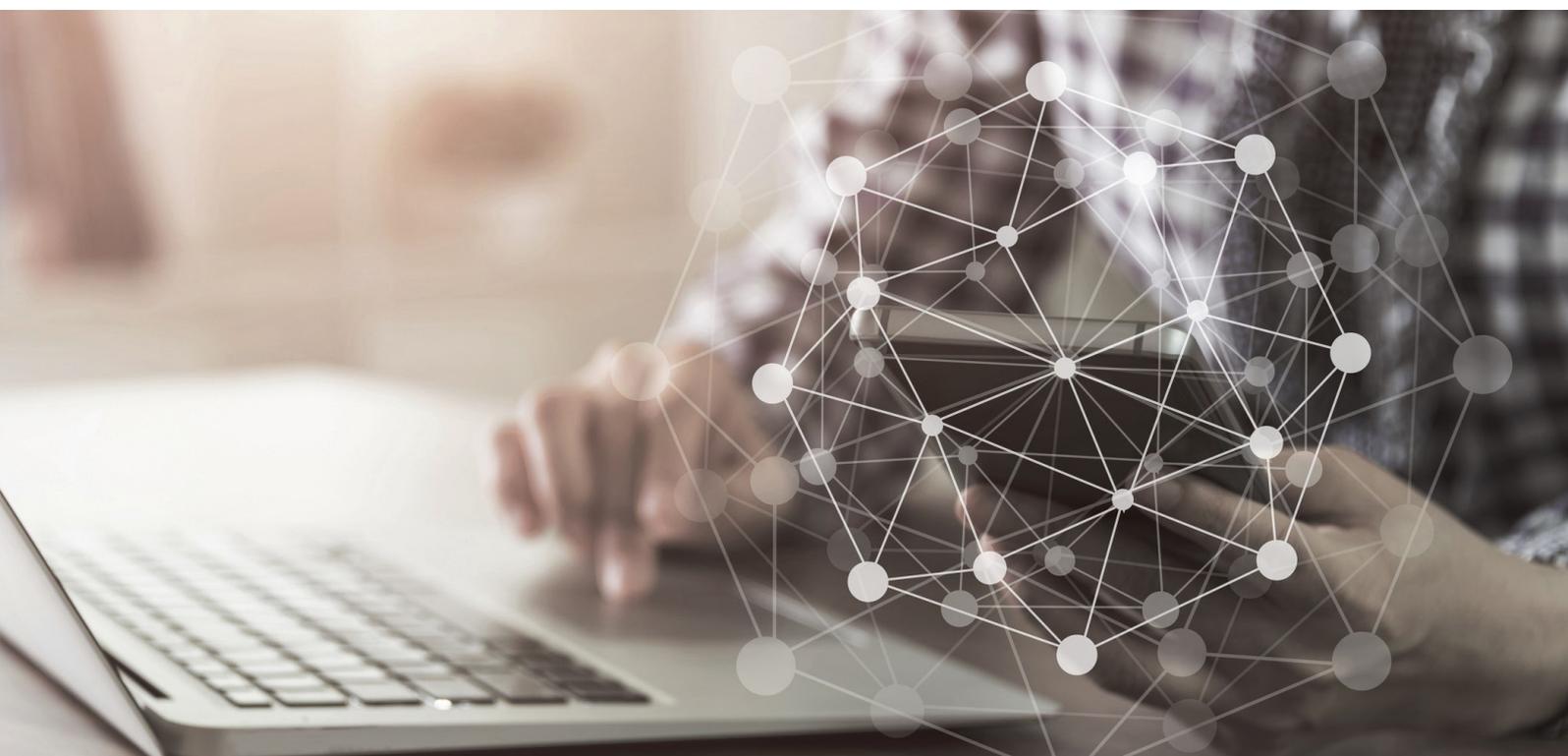
Pendant l'année en cours - comme nous l'avons déjà mentionné - nous prévoyons que les tendances actuelles se poursuivront grâce à des transactions dans les domaines de la cybersécurité et des logiciels ERP/Business, mais aussi un retour des transactions Fintech grâce à des participations ou fusions accrues pour former des partenariats stratégiques dans le but d'atteindre une forte pénétration du marché, ainsi que de la crédibilité.



Urs Huber
+41 44 287 22 63



Gregor Stadelmann
+41 44 287 22 53





BIENS DE CONSOMMATION

Selon les estimations du Credit Suisse, les ventes du commerce de détail ont progressé de 0.4% en 2018 par rapport à l'année précédente, sous l'impulsion d'une forte croissance économique. Les ventes de produits alimentaires ont augmenté de 1.5 %, tandis que le segment non alimentaire a reculé de 0.8 %. L'habillement et les chaussures ont subi les pertes les plus importantes avec une baisse de 8.8% due au printemps frais et à l'automne chaud.

Avec un total de 90 transactions avec participation suisse, le secteur des biens de consommation a de nouveau enregistré une baisse de 10% de l'activité de fusions et acquisitions après un bref pic en 2017. Dans le secteur alimentaire, avec une part d'environ 25 % du total de 40 transactions, on a pu observer un niveau d'intérêt remarquablement élevé pour les cibles dans le secteur de la confiserie/boulangerie. Dans le domaine du café, seul Nestlé s'y est intéressé cette année, en y ayant consacré beaucoup d'efforts. Nestlé a versé CHF 7 milliards pour l'achat de droits de commercialisation au détail de certains produits Starbucks hors de ses points de vente.

Avec 6 opérations en 2018, l'industrie horlogère a enregistré une baisse de 25% de ses activités de fusions-acquisitions. Il est frappant de constater que Richemont est extrêmement actif

dans le commerce en ligne. Le Groupe Richemont acquiert le groupe italien Yoox Net-A-Porter, une plateforme de vente en ligne d'articles de luxe, et la plateforme horlogère britannique Watchfinder.co.uk. Il y a encore peu de transactions de commerce électronique, mais elles ont doublé, passant de 2 l'an dernier à 4, dont la moitié sont liées à Richemont. Contrairement à la tendance générale à la baisse des fusions et acquisitions dans le secteur des biens de consommation, les secteurs du textile/mode et du sport ont évolué dans une direction opposée, ces deux secteurs ayant enregistré un nombre de transactions nettement plus élevé que l'année précédente. Cela montre à quel point le marché est très concurrentiel. Une transaction importante dans ce domaine est la reprise d'Athleticum par Decathlon qui, après une phase de test avec la création de son propre magasin, se développe rapidement sur le marché suisse.

Les commerces traditionnels continuent d'investir dans le canal en ligne afin de ne pas manquer la connexion. Fin 2018, Globus a lancé une nouvelle boutique en ligne à part entière. Les fournisseurs en ligne, en revanche, hésitent à investir dans le concept très apprécié «d'omnichannel» et ouvrent ici et là des points de services hautement automatisés, plutôt que des ma-

gasins vraiment orientés vers la vente. En raison notamment de l'entrée directe d'Amazon attendue, les détaillants suisses tant ceux avec des magasins physiques que actifs en ligne restent sous la pression des commerçants en ligne étrangers. Il est concevable qu'en 2019, un fournisseur étranger puisse également entrer sur le marché local relativement attractif en acquérant un acteur suisse en ligne afin d'atteindre rapidement une masse critique.



MACHINES

Dans l'ensemble, l'exercice 2018 a été satisfaisant pour l'industrie suisse des machines. Toutefois, les perspectives sont assez contrastées, comme en témoigne la baisse des multiples d'évaluation dès le milieu de l'année. Au cours des trois premiers trimestres, le chiffre d'affaires et les entrées de commandes ont augmenté respectivement de 13.6% et 13.1% par rapport à la même période de l'année précédente. Toutefois, les entrées de commandes du troisième trimestre ont été en baisse de 6% par rapport à l'année précédente. L'économie s'affaiblit sur de nombreux marchés où les ventes sont importantes. Les conséquences de la guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine sont encore difficiles à évaluer. En raison de l'incertitude, il faut s'attendre à un nouvel ajustement à la baisse des valorisations des sociétés.

Pendant l'année écoulée, l'activité de fusions-acquisitions dans les segments de Swissmem a été très dynamique par rapport aux deux années précédentes. Le nombre de transactions a été plus important, en particulier pendant le premier semestre de l'année. Le groupe zougnois Bossard a renforcé ses activités dans les technologies de connexion et d'impression 3D avec deux acquisitions. La société d'investissement suisse Capvis a pris

une participation majoritaire dans le prestataire de services électroniques Variosystems. La prise de participation de la société de capital-investissement Paragon dans Asic Robotics et les acquisitions de Bystronic dans le secteur du laser méritent également d'être mentionnées.

Etant donné que les multiples d'évaluation se sont ajustés à la baisse au cours de l'année et que diverses entreprises de construction mécanique de taille moyenne doivent renforcer leurs stratégies, nous nous attendons à une activité de fusions-acquisitions dynamique, également au cours des prochains mois. Pour des acquéreurs, le prix d'entrée peut s'avérer intéressant. Une évolution intéressante dans le secteur de la construction mécanique est que les entreprises suisses augmentent leurs effectifs plutôt à l'étranger, par rapport à ceux en Suisse. Selon Swissmem, l'industrie des machines a augmenté ses effectifs à l'étranger de près de 10% entre 2011 et 2016, tandis que les effectifs nationaux ont diminué de 4% pendant la même période. On peut en conclure que la Suisse, en tant que lieu de travail, est sous pression et de plus en plus d'entreprises suisses recherchent des sites à l'étranger. Cela se reflète également dans le fait que l'activité de M&A des entreprises suisses de l'industrie MEM est encore

très élevée à l'étranger. Au niveau national, les entreprises sont obligées d'accroître leur productivité, ce qui dans certains cas se fait par l'achat d'un savoir-faire supplémentaire. Sur la base de ces développements, on peut conclure que notre industrie ne sera pas à court d'emplois.

Notre société TCFG maintient une base de données détaillée des transactions par industrie. Nous serions ravis de partager nos points de vue sur les fusions et acquisitions dans le cadre d'une discussion avec des représentants de l'industrie MEM.



Beat Unternährer
+41 44 287 22 50



Marco Müller
+41 44 287 22 58





TRANSPORTS ET LOGISTIQUE

Le développement économique positif de la Suisse et des pays voisins a également eu un impact sur le marché suisse de la logistique. Sa croissance en 2018 est estimée à environ 1.7%. Les perspectives de croissance pour l'année à venir restent intactes, mais il reste à voir dans quelle mesure les conflits commerciaux et la fin éventuelle de la politique monétaire expansive affecteront le secteur de la logistique.

L'année dernière, l'intensité de la concurrence dans le secteur de la logistique et du fret s'est d'une manière générale encore accrue. Après qu'UPS ait annoncé en 2017 qu'elle développerait son activité colis en Suisse, le service de colis allemand DHL a annoncé l'an dernier une expansion massive de sa présence en Suisse. Depuis l'automne 2018, FedEx est l'actionnaire majoritaire de l'entreprise commune TNT Swiss Post, que FedEx exploite conjointement avec La Poste Suisse. Début 2018, l'entreprise de logistique Planzer s'est portée acquéreur de son concurrent bâlois Paul Leimgruber, tandis que la société de Suisse orientale Hasler Transport AG a repris en novembre les activités de Jürg Diggelmann dans le secteur des chargements partiels et de pièces. Les deux transactions ont eu lieu dans le cadre de règlements de succession. En 2018, les deux groupes

logistiques Kühne+Nagel et Panalpina se sont à nouveau portés acquéreurs de sociétés internationales de fret. Par exemple, Kühne+Nagel a acquis la société américaine Quick International Courier pour renforcer sa position de leader dans le fret aérien. Dans le domaine du transport de voyageurs, le Groupe Eurobus a acquis l'année dernière Domo Swiss Express, dans le but de développer l'activité de bus longue distance.

En raison de l'intensité croissante de la concurrence et de la numérisation, nous prévoyons que la consolidation de l'industrie de la logistique se poursuivra en 2019. Il sera intéressant de voir dans quelle mesure Kühne+Nagel et Panalpina pourraient se rapprocher au cours de la nouvelle année.

Parmi les chemins de fer de montagne, les grands chemins de fer d'excursions tels que ceux de la Jungfrau, du Titlis, du Pilatus, du Rigi et du Schilthorn ont particulièrement bénéficié de la longue période de beau temps de «l'été du siècle» de 2018 et de l'essor continu du boom touristique, particulièrement en provenance de l'Asie. Ces grands chemins de fer atteignent actuellement les limites de leur capacité, ce qui les incite à réaliser des investissements importants dans de nouvelles installations. Si les chemins de fer de petite et moyenne taille doivent aussi faire face à des investissements

significatifs, eux seront confrontés à des difficultés financières, qui ont été quelque peu réduites en raison du bon hiver 2017/18. La fusion des trois chemins de fer de montagne du plateau d'Aletsch pour former la nouvelle Aletsch Bahnen AG a été achevée en 2018. Avec un chiffre d'affaires d'un peu moins de CHF 40 millions, l'entreprise fusionnée s'efforcera avant tout de créer des synergies et d'optimiser les coûts, des thèmes qui occuperont également d'autres chemins de fer de montagne en 2019.



Philippe Tischhauser
+41 22 705 14 80



Gregor Stadelmann
+41 44 287 22 53

LEAGUE TABLE

Position	Conseiller	Nombre de transactions
1	UBS	172
2	Credit Suisse	149
3	PwC	144
4	TCFG	127
5	Global M&A Partners	111
6	EY	110
7	KPMG	90
8	BDO	74
9	Goldman Sachs	64
10	Oaklins	57
11	Lazard	48
12	J.P. Morgan	45
13	GCA Altium	45
14	Rothschild	44
15	Deloitte	41

Source: Mergermarket extrait: transactions entre le 01.08.2000 (fondation de TCFG) et le 31.12.2018; cibles en Suisse



TRANSACTIONS 2018

 <p>has been sold to the owner of</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>Steffen M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Biens de Consommation et Vente de Détail 2018</p>	 <p>has been sold to</p> <p>Group of private Investors</p> <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>Swisscovery M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Autres Services 2018</p>	 <p>has been sold to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the seller</p> <p>Quickline M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2018</p>	<p>Anyta Holding SA</p> <p>has acquired</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the buyer</p> <p>Anyta Holding M&A, Mandats d'achat, Financement Biens de Consommation et Vente de Détail 2018</p>	 <p>has acquired in Germany the business unit fertilizers including production facilities from</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the buyer</p> <p>Hauert HBG Dünger M&A, Mandats d'achat Chimie, Construction et Matières Premières 2018</p>
 <p>has raised CHF 38 Mio. to build and operate a new cheese production facility</p> <p>TCFG acted as lead advisor to Aaremilch</p> <p>Aaremilch Corporate Finance, Financement Biens de Consommation et Vente de Détail 2018</p>	 <p>has been sold to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>FileWave International Holding M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2018</p>	 <p>have merged to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to BDWM and WSB</p> <p>BDWM + WSB M&A, Fusions Transports et Logistique 2018</p>	 <p>has been sold to</p>  <p>TCFG acted as financial advisor to the sellers</p> <p>Brainware Group Corporate Finance, Due Diligence Informatique et Télécommunications 2018</p>	 <p>has been sold to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>Robert Aebi FAT M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Chimie, Construction et Matières Premières 2018</p>
<p>Herbonis Animal Health GmbH</p> <p>The minority shareholders of Herbonis Animal Health GmbH have sold their shares to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>Herbonis Animal Health M&A, Unternehmensverkauf Chemie, Bau und Rohstoffe 2018</p>	 <p>has acquired</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the buyer</p> <p>Swiss Green Sportstättenunterhalt M&A, Mandats d'achat Chimie, Construction et Matières Premières 2018</p>	 <p>has sold a majority stake to</p>  <p>TCFG acted as financial advisor to the minority shareholders</p> <p>Neo Advertising M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2018</p>	 <p>has acquired</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the buyer</p> <p>Simplex M&A, Mandats d'achat, Due Diligence Biens de Consommation et Vente de Détail 2018</p>	 <p>has sold to a German utility its minority stake in</p> <p>750 MW Trianel Kohlekraftwerk Lünen GmbH & Co. KG</p> <p>TCFG acted as financial advisor to the seller</p> <p>Regio Energie Solothurn M&A, Mandats de vente Energie et Services Publics 2018</p>
 <p>has acquired</p>  <p>TCFG acted as financial advisor to the buyer</p> <p>Energiedienst Gruppe M&A, Mandats d'achat, Due Diligence Energie et Services Publics 2018</p>	<p>Institutional Investor</p> <p>has acquired a stake in</p>  <p>TCFG acted as advisor to the buyer</p> <p>Flagship Food Group M&A, Mandats d'achat, Due Diligence Biens de Consommation et Vente de Détail 2018</p>	 <p>has been sold to</p>  <p>TCFG acted as lead advisor to the sellers</p> <p>iSource M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2018</p>	<p>Votre prochaine transaction</p> <p>?</p>	



BERNE

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

GENÈVE

Rue des Eaux-Vives 94
CH-1207 Genève
Phone +41 22 705 14 85

ZURICH

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

LUGANO

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

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

CDI Global Corporate Finance Netzwerk:

Amsterdam, Antwerp, Bangalore, Baroda, Bern, Boca Raton, Boston, Brüssel, Chattanooga, Chennai, Chicago, Cincinnati, Cleveland, Düsseldorf, Espoo, Genf, Gothenburg, Ho Chi Minh City, Hong Kong, Houston, Hyderabad, Kristiansand, Las Vegas, London, Los Angeles, Lugano, Lyon, Madrid, Mailand, Malmö, Melbourne, Mexico City, Montevideo, Montreal, Mumbai, New York, Oslo, Paris, Phoenix, Pittsburgh, Poznań, Princeton, Pune, Santiago, Sao Paulo, Seattle, Shanghai, Singapur, Stockholm, Sydney, Tokyo, Wien, 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:
TCFG

Imprimerie:
Länggass Druck AG Bern

© 2019 TCFG
All Rights Reserved.

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



We make
transactions happen.