

Vendre sa société à un concurrent?

A l'heure de céder sa société, un entrepreneur ne songe pas spontanément à ses concurrents comme à des acquéreurs potentiels. Ces derniers sont pourtant à inscrire, en toute logique, dans la liste des acheteurs possibles, un tel achat leur permettant notamment de gagner des parts de marché, de compléter leur gamme de produits ou d'enrichir leur savoir-faire. Néanmoins, vendre à un concurrent est une démarche suffisamment complexe pour être confiée à un tiers qualifié. Ce dernier devra s'assurer, entre autres, de la confidentialité des discussions. Les experts d'un service de «corporate finance» ne prendront contact qu'avec les interlocuteurs les plus qualifiés au sein des entreprises potentiellement acheteuses, tels l'actionnaire-dirigeant ou le président du conseil d'administration. Ils veilleront à présenter la société à céder d'une manière anonyme sur la base d'un «teaser», bref document évoquant les spécificités de l'entreprise en termes suffisamment vagues afin qu'elle ne soit pas identifiable. Si des acheteurs potentiels sont intéressés, ils devront signer une lettre de confidentialité qui les engage à ne pas faire état du fait

que l'entreprise est à vendre, mais également à ne pas contacter directement des employés pour les déboucher ou des clients. Autant de précautions destinées à minimiser les risques de fuites. Enfin, le document de présentation de l'entreprise à vendre n'est remis qu'aux personnes ayant signé l'engagement de confidentialité.

«La confidentialité des discussions est primordiale dans cette opération»

Puisqu'il sera remis notamment à des concurrents, ce document ne devra pas contenir les informations les plus sensibles sur la société, les négociations étant encore longues avant la conclusion de la vente. Ce n'est qu'au moment de la signature d'une lettre d'intention voire même du contrat de vente que les informations les plus stratégiques seront finalement dévoilées. Un processus délicat, mais parfaitement maîtrisé par les professionnels de l'accompagnement à la cession d'entreprise.

*Corporate finance. BCGE



La société de biotec Covance est spécialisée dans l'analyse d'échantillons sanguins de patients en essais cliniques. PIERRE ABENSUR

La plus grosse pharma de Genève a été rachetée

Le groupe américain a été repris par LabCorp au début du mois. Employant 620 personnes, le site de Meyrin pèse 17% de son activité

Richard Etienne

Des cartons, par dizaines. Ils arrivent droit de l'aéroport. A l'intérieur, des boîtes en Sagex, dedans, des glaçons et des tubes. Ils contiennent du sang humain. Ces prélèvements sont analysés par des machines sophistiquées dans un bâtiment de 4500 m² dans la zone industrielle de Meyrin. Par la suite, si les échantillons ne sont pas stockés – dans des congélateurs figeant tout jusqu'à -200 degrés, certains reposent depuis une vingtaine d'années – ils sont incinérés aux Cheneviers.

Plus gros employeur dans les sciences de la vie du canton – ses effectifs, qui atteignent 620 collaborateurs, ont explosé de 20% en un an – Covance orchestre depuis vingt ans ce ballet de l'analyse des tests cliniques qui donnent lieu à l'élaboration des futurs traite-

ments par le secteur.

Ce rôle de sous-traitant de plus en plus incontournable a valu au groupe d'origine américaine d'être racheté au début du mois par Laboratory Corporation of America Holdings (LabCorp) pour 6,1 milliards de dollars.

Le «Google of blood»

Une opération à la mesure de l'importance de Covance dans le secteur. Le groupe accapare 44% du marché des essais cliniques. Et plus du tiers des molécules formant les traitements mis au point dans le monde sont testées par la multinationale.

Selon Jean-Marc Leroux, directeur du site, la fusion avec LabCorp n'affectera pas les activités genevoises de Covance. «LabCorp opère sur un marché de diagnostic adjacent au nôtre. Il n'y aura pas de doublons, dit-il. Au contraire, de cette union naîtra un groupe renforcé grâce au big data.»

Surnommé le «Google of blood» – le Google du sang – par la presse anglo-saxonne, Covance détient en effet une base de données de plus de 75 millions de patients dans le monde, ce qui la place en bonne position sur le marché de la médecine prédictive. L'expansion genevoise d'un

groupe qui a investi «plusieurs dizaines de millions» sur son site en trois ans le fait-il se sentir à l'étroit? «Le bâtiment peut accueillir davantage de collaborateurs, aucun chantier ni aucun déménagement ne sont en vue», répond Jean-Marc Leroux.

Un site genevois clef

En attendant, les cartons d'analyses continuent d'arriver dès l'aube, six jours sur sept, de tous les pays européens et de Russie. Ils sont aussitôt analysés, «ce qui

exige une logistique réglée comme une horloge suisse», relève Ramon Roig, membre de la direction à Genève.

Le laboratoire meyrinois travaille pour les principales sociétés pharmaceutiques, des hôpitaux et des médecins à travers le continent. Tout est surveillé par les autorités de contrôles, comme Swissmedic en Suisse, mais aussi par les clients. Dans ce métier hyper-régulé, les visites surprises foisonnent.

A Meyrin, les analyses sont réalisées dans de grands «open space» où des machines, estampillées Siemens, Roche, Abbott ou Horiba, tournent en continu. Les tubes, chacun identifiés par codes-barres, passent d'une structure à l'autre. Le site a analysé 5 millions de «biospécimens» l'an dernier.

Ce dynamisme a été salué la semaine dernière par la remise du Prix de l'économie genevoise 2014 à la société. «La Suisse, via Genève, est le deuxième pays du Covance», rappelle Jean-Marc Leroux, directeur du site. Près de 17% du chiffre d'affaires du groupe émane ainsi du bout du lac, où il opère depuis 1992. A l'époque il employait alors une vingtaine de personnes, au centre-ville.

En chiffres

- 2,4** En milliards de dollars, les revenus globaux du groupe.
- 16,6%** La part du chiffre d'affaires qui émane de Suisse. Covance emploie également 30 personnes à Zurich.
- 620** Le nombre d'employés à Meyrin (contre 570 à la fin de 2013).
- 5** En millions, le nombre de biospécimens analysés par Covance à Meyrin l'an dernier.
- 38** En millions, le montant des investissements consentis par Covance en Suisse sur les cinq dernières années.
- 1992** Date d'arrivée à Genève.

Qualimatest absorbe la société iséroise Saphir

L'entreprise industrielle plan-les-ouatienne acquiert un constructeur de la vallée du Grésivaudan

Leader national dans les solutions optiques pour les contrôles de qualité dans l'industrie depuis vingt-cinq ans, Qualimatest SA développe encore son assise sur le marché suisse. L'entreprise plan-les-ouatienne annonce en effet deux bonnes nouvelles en ce sens: la création de QMT Group Holding SA, domiciliée dans la commune vaudoise d'Arzier-Le Muids, et l'acquisition de la majorité du capital de la société française Saphir.

Il s'agit d'une firme située dans l'Isère, spécialisée dans les bancs de tests et systèmes embarqués

pour des applications de traitement numérique du signal dynamique. Les savoir-faire complémentaires de Qualimatest et de Saphir vont permettre le développement d'une gamme étendue de produits et services. QMT Group se positionne ainsi en force sur les deux versants du Jura.

Sa production se concentre dans l'analyse de sons et d'images pour le test, la mesure et le contrôle de qualité sur les marchés français et suisse. L'objectif est de répondre de manière plus complète aux besoins d'une clientèle élargie.

La formation de ce groupe et l'acquisition de Saphir s'intègrent dans la stratégie de croissance de Qualimatest. Elles permettront l'intensification de la dynamique

d'innovation sur une base technologique commune. Les valeurs partagées entre Qualimatest et Saphir, comme l'ingéniosité et la fiabilité, seront le fondement de QMT Group.

«Nous sommes fiers d'intégrer Saphir dans notre groupe»

Ivan Meissner, directeur général

L'identité, les équipes et les infrastructures de Qualimatest (forte dix-huit employés) et Saphir (comptant vingt et un collaborateurs) sont conservées. «La pérennité de l'entreprise a été ma pré-

occupation majeure durant vingt-cinq ans», précise Jean-Michel Châlons, dirigeant fondateur de Saphir. La famille Châlons, actuellement propriétaire de Saphir, restera en plus impliquée dans la vie de l'entreprise afin de faciliter le succès de la transition.

«Nous sommes extrêmement fiers et ravis d'intégrer Saphir dans notre groupe. Cette entreprise se trouve en synergie avec notre gamme de produits et services dans le domaine du contrôle de qualité. Nos marchés industriels et géographiques sont en plus complémentaires. Et la création de QMT Group permettra d'accélérer notre croissance», se félicite Ivan Meissner, directeur général de Qualimatest. **PRK**

Santé

Le groupe AAA présente des résultats solides

L'entreprise genevoise spécialisée en médecine nucléaire moléculaire Advanced Accelerator Applications SA (AAA) continue de grandir. Le groupe a annoncé la semaine dernière des résultats pour les neuf premiers mois de 2014 avec des ventes se chiffrant à 50,2 millions d'euros (+28,9% par rapport à la même période l'an dernier). Le groupe, fondé en 2002, dispose d'une vaste expérience dans le développement de produits innovants et d'applications à visées thérapeutique et diagnostique. Il se spécialise dans l'imagerie moléculaire et la médecine personnalisée. **R.ET.**

Démographie

0,2

C'est, en pour-cent, la hausse de la population dans le canton de Genève au deuxième trimestre 2014, selon l'Office cantonal de la statistique (OCSTAT). A fin du mois de septembre dernier, le bout du lac comptait 480 309 habitants. La population résidente du canton a ainsi augmenté de 1151 personnes par rapport au mois de juin. L'OCSTAT estime le taux de croissance de la population entre septembre 2013 et septembre 2014 à environ 1,5%. Jamais le canton de Genève n'aura été autant peuplé. **R.ET.**

Aides sociales



En 2013, 19 900 personnes ont bénéficié de prestations d'aide et/ou de soins à domicile dans le canton, ce qui représente 4% de la population résidente. Les femmes sont les principales concernées: elles représentent 62% des cas pour les soins et 69% pour l'aide. La part des femmes augmente avec l'âge. Pour les soins, elles groupent 52% des cas parmi les moins de 65 ans et 69% parmi les 80 ans et plus. Pour l'aide, ces proportions sont plus importantes encore. **R.ET.**

Communication Gros contrat pour l'agence Net Design

Net Design, qui possède des bureaux au World Trade Center, vient de remporter un gros contrat. L'agence s'occupera de la gestion de la totalité de la communication digitale et du contenu de marque (brand content) de Grosfillex. Le fabricant de menuiseries en PVC français, basé à Oyonnax dans l'Ain, emploie plus de 1000 employés. Net Design collabore également avec le spécialiste de chaussures Bata et le groupe des systèmes d'information Altis Suisse. Net Design compte 31 salariés, un chiffre qui ne cesse de grimper depuis plusieurs années. **R.ET.**