

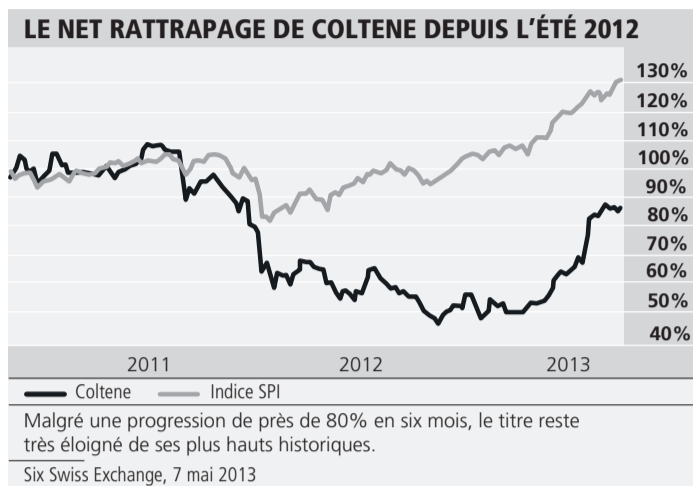
L'adage n'est pas toujours la meilleure solution

COLTENE. Les analystes sont unanimes quant à la qualité opérationnelle du fournisseur de soins dentaires saint-gallois.

LEVI-SERGIO MUTEMBA

Maintenant que Coltene a pris 75% en l'espace de six mois, faut-il se soumettre à l'adage financier propice à la période actuelle: «vendre en mai et s'en aller» (sell in May and go away)? Pendant au moins six mois? Statistiquement parlant, sur de très longues périodes, chacun peut en effet observer le fait qu'acheter en fin d'année et revendre en mai tend à générer des rendements supérieurs à ceux enregistrés entre mai et novembre. Mais ce n'est pas une garantie. Dans le cas de Coltene, il semble que stratèges et analystes ne semblent pas prêts à lâcher le titre, même après sa forte progression au Swiss Performance Index (SPI).

Dans son dernier rapport de performance pour le mois d'avril, publié lundi, le gérant du Swiss Equity Discovery Fund, Pierre Cloux, a évoqué l'expansion du cash-flow du groupe, ainsi que son positionnement, déterminant en tant que partenaire stratégique pour l'industrie dentaire sur toute la chaîne de production. L'arrivée d'une nouvelle direction suscitant la confiance des actionnaires et des investisseurs offre à la société une nouvelle impulsion. Très axé sur le recentrage du groupe dans



ses métiers et régions stratégiques, le nouveau CEO et le nouveau CFO donnent la priorité aux produits à forte croissance (en particulier l'hygiène orale et la chirurgie dentaire), du reste responsable de la croissance à deux chiffres l'an dernier. «Les marchés de l'hygiène orale et de la chirurgie sont essentiellement déterminés par des facteurs à la fois sociaux, démographiques et culturels en termes de «style de vie», note la direction de Coltene dans son rapport trimestriel du 8 mars.

Le fournisseur de soins dentaires saint-gallois a ainsi vu ses ventes grimper de 8,2% à 158,1 millions de francs l'an dernier, tandis que son bénéfice net a bondi de

68,5% à 9,5 millions. Le résultat avant intérêts et impôts (EBIT) a pour sa part progressé de 38,9% à 17 millions de francs. Une performance qui tient à des améliorations opérationnelles, à la standardisation des processus internes et à l'utilisation des connaissances à l'échelle du groupe en sus de la progression du chiffre d'affaires, avait expliqué Coltene dans un communiqué à la mi-mars.

Pour la Banque cantonale de Zurich (ZKB) (qui note l'action à «pondération en ligne avec le marché»), le principal défi, que devrait relever le groupe avec succès, réside dans sa capacité à augmenter ses marges. Ce qui implique que Coltene devra graduel-

lement faire parvenir le brésilien Vigodent (racheté en 2009) au point mort, afin, notamment, de tenir ses objectifs de moyen terme. Chez Vontobel, qui table sur un retour plus ou moins proche des niveaux de chiffres d'affaires d'avant crise, les analystes ont noté «avec surprise» que les chiffres de Coltene ont largement dépassé leurs attentes sur tous les plans, même si Vigodent est resté en retrait. Ils ont ajusté il y a un peu plus d'un mois leurs prévisions de croissance et relevé le bénéfice par action (BPA) de 45% par an en moyenne.

Même enthousiasme chez Credit Suisse, qui a relevé en mars son objectif de cours à 60 francs (contre 43 francs précédemment) et maintenu sa recommandation à «surperformer».

Pour les experts de la banque suisse, l'expansion du groupe dans les pays émergents tels que la Pologne, la Turquie, la Chine et le Brésil a été intensifiée et le développement opérationnel a été amélioré par l'optimisation de la chaîne de production. Des atouts renforcés par un rendement de dividende anticipé de 6% en 2013. Hier, l'action Coltene a bondi de plus de 7,5% à 47,50 francs dans un marché largement haussier. ■

Le bénéfice net gonflé par des éléments exceptionnels

HOLCIM. Le résultat net a bondi à 187 millions de francs au premier trimestre.

Holcim a profité d'éléments exceptionnels pour gonfler son bénéfice net au premier trimestre, mais a souffert au niveau du chiffre d'affaires de mauvaises conditions météo et du marasme en Europe. Le cimentier a néanmoins confirmé mercredi ses objectifs d'une croissance organique significative au niveau opérationnel. Au premier trimestre, le bénéfice net après minoritaires a bondi à 187 millions de francs, contre 10 millions de francs il y a un an. Le résultat net au niveau du groupe s'est établi à 295 millions de francs, en hausse de 164,1% sur un an, profitant de l'apport de 146 millions de francs issu de la vente partielle de Cement Australia. Au niveau opérationnel, l'EBITDA a baissé de 9,5% à 650 millions de francs en raison des faibles performances des filiales indiennes, tandis que le bénéfice d'exploitation a cédé 17,8% à 270 millions de francs, a précisé le cimentier dans un communiqué. Les ventes nettes ont reculé de 7,2% à 4,323 milliards de francs à cause notamment des mauvaises conditions météo et de la conjoncture en Europe. Holcim a manqué les prévisions des

analystes. Ces derniers tablaient sur un chiffre d'affaires de 4,689 milliards de francs, un EBITDA de 716 millions de francs et un bénéfice d'exploitation de 322 millions de francs.

En début d'année, le cimentier a souffert d'un hiver rude dans l'hémisphère nord et d'un recul de l'activité en Inde, au Maroc et en France, qui ont eu un impact négatif sur le chiffre d'affaires.

«L'hiver rigoureux, en particulier dans l'hémisphère nord, a conduit à un recul de la demande», a indiqué le directeur général Bernard Fontana. S'ajoute à cela une hausse des coûts qui est venue grever le résultat opérationnel. Le groupe a néanmoins réduit l'impact par des améliorations des prix, des réductions de coûts et la vente de sa

participation de 25% dans Cement Australia. L'Asie, premier marché de Holcim en terme de volumes de ventes, a souffert des mauvaises conditions météo qui ont affecté la demande en matériaux de construction. Le chiffre d'affaires net de la région a ainsi baissé de 6,4% à près de 2 milliards de francs. L'Europe a quant à elle souffert du marasme économique, faisant reculer les recettes des 11,2% à 1 milliard de francs. «L'environnement économique en Europe de l'Est et du Sud reste très lourd», a poursuivi M. Fontana. Le cimentier a enregistré une contraction de 20% de l'activité en Espagne et de 5% à 6% en Italie. Les marchés russe et azerbaïdjanais en revanche ont connu une évolution réjouissante. En Amérique du Nord, les mau-

vaises conditions météo ont également eu un impact néfaste sur l'activité qui a reculé de 7,8% à 441 millions de francs, tandis que l'Amérique latine a limité la contraction de -3,2% à 827 millions de francs. Les mauvaises performances du Maroc ont quant à elles pesé sur la région Afrique et Moyen-Orient, qui a vu ses ventes baisser de 15,2% à 203 millions de francs. Le programme de réduction des coûts, lancé en mai 2012, continue de progresser, contribuant au total à hauteur de 169 millions de francs au résultat d'exploitation au premier trimestre. Le cimentier st-gallois avait précédemment indiqué vouloir doper son résultat d'exploitation de 1,5 milliard de francs d'ici 2014 grâce au programme d'économie. ■

Les progrès se poursuivent

Holcim a réalisé un premier trimestre en ligne avec son programme Leadership Journey, qui gagne en dynamique. Cela s'est traduit en particulier par une hausse du rendement des capitaux investis avant impôts et une diminution du taux d'endettement net du groupe. L'amélioration va se poursuivre en 2013, sur fond de ventes mondiales plus élevées de ciment. Toutefois, le béton et les granulats demeurent atones, si bien qu'il sera difficile globalement d'atteindre le niveau de 2012 dans ce domaine. Dans les conditions actuelles, l'EBITDA et l'EBIT progresseront sensiblement (croissance organique). Etant donné son

évolution, Holcim n'est pas surcoté à son prix actuel, soit une capitalisation boursière proche de 25 milliards de francs. Le free cash flow (avant investissements d'expansion) a atteint 1,877 milliard de francs lors de l'exercice 2012. Or, une progression est probable ces prochaines années sur ce plan, parallèlement à une amélioration de la situation financière de ce groupe. Il est donc raisonnable pour un actionnaire de conserver des actions Holcim. A moins d'avoir une meilleure opportunité d'investissement. Cela n'est pas facile vu le niveau élevé du marché suisse pour une majorité de titres. (Philippe Rey)

ACTELION: autorisation accordée pour la phase III

Actelion a reçu l'autorisation de poursuivre son étude GRIPHON phase III pour son médicament Selexipag, dans le traitement de l'hypertension artérielle pulmonaire (HAP). Le comité indépendant Data Monitoring Committee (DMC) s'est prononcé à l'unanimité en ce sens, indique le groupe bâlois mercredi dans un communiqué. Par ailleurs, le DMC n'a pas formulé de propositions de changement sur le profil et le déroulement de l'étude, note Actelion. Selexipag est un récepteur agoniste sélectif à administration orale. Une étude phase II a démontré qu'il diminue significativement la résistance vasculaire pulmonaire, selon le communiqué. Actelion pense désormais présenter les résultats de l'étude GRIPHON à la mi-2014. Pour rappel, Actelion a réalisé près de 85% de son chiffre d'affaires avec son médicament Tracleer, contre l'HAP. Les brevets de ce produit expirent en 2017 et il devrait être remplacé par Opsumit (Macitentan). Selon les observateurs, Selexipag ne concurrencera ni Tracleer, ni Opsumit. Au contraire, il devrait être utilisé dans d'autres phases de l'HAP et en thérapie combinée, selon David Kägi, de Sarasin. Guillaume van Renterghem, d'UBS, note pour sa part qu'actuellement, le traitement le plus efficace contre l'HAP est l'infusion de Prostacycline enrichie (Flolan). Toutefois, de nombreux patients refusent les infusions permanentes et préfèrent les médicaments à inhaler comme Ventavis ou Tyvaso.

NOVARTIS: nouvelles données sur Lucentis

Le groupe pharmaceutique Novartis a présenté de nouvelles données qui ont démontré l'efficacité et l'innocuité du médicament ophtalmologique Lucentis. Il s'agit des résultats d'une étude faite sur des patients traités en Grande-Bretagne ainsi que d'une étude sur la néovascularisation choroïdienne maculaire impliquant 10.000 patients. Les données ont été présentées à la réunion annuelle de l'Association for Research in Vision and Ophthalmology (ARVO) qui se tient cette semaine à Vienne, a indiqué mercredi Novartis dans un communiqué. L'expérience faite sur les patients en Grande-Bretagne a démontré qu'avec une moyenne de 9,7 injections de Lucentis sur 5 ans, la cécité (selon la définition des autorités) lors de dégénération maculaire liée à l'âge pouvait être abaissée de 59%. Les données de l'étude sur un an REPAIR ont attesté l'amélioration de l'acuité visuelle des patients atteints de néovascularisation choroïdienne maculaire avec une moyenne de 3,6 applications. Des données sur le traitement de l'oedème maculaire diabétique provenant de l'étude RESTORE ont également été présentées. De plus, l'innocuité du médicament a pu être renforcée sur la base de données impliquant 22 études et correspondant aux résultats d'études cliniques. L'innocuité de Lucentis doit encore être confirmée par une étude globale de 5 ans impliquant 30.000 patients.

KPMG: accord de coopération avec TIP Group

KPMG annonce avoir conclu un accord de coopération avec TIP Group. Cette collaboration porte essentiellement sur le développement de systèmes d'évaluation, d'analyse et d'interprétation de données performants pour les hôpitaux et autres prestataires du secteur de la santé, indique son communiqué publié mercredi, sans préciser les implications financières de l'accord. Dans le cadre de cette coopération, KPMG met la priorité sur l'analyse et l'interprétation des données, ainsi que sur le conseil et le coaching, selon le communiqué. TIP Group met de son côté l'accent sur le coaching, le paramétrage, l'instruction ainsi que le développement et l'installation de logiciels. TIP Group est le leader européen des systèmes intégrés de gestion et de contrôle pour le secteur de la santé, indique KPMG, qui estime qu'il s'agit du meilleur spécialiste européen de l'informatique décisionnelle en milieu hospitalier.

CA TECHNOLOGIES: partenariat avec la HEIG-VD

La société américaine implantée à Morges CA Technologies a conclu un partenariat de cinq ans avec la Haute École d'Ingénierie et de Gestion du Canton de Vaud (HEIG-VD). CA Technologies va à l'avenir soutenir des projets d'affaires innovants ayant un impact positif sur la société, ainsi que les innovations dans le domaine des technologies de l'information. Durant cette collaboration, CA Technologies octroiera une enveloppe à six chiffres au programme de recherche «InnoKick». Ce dernier a été créé en 2008 par l'université pour permettre aux instituts de recherche, aux start-up et aux entrepreneurs d'identifier les produits et les concepts innovants et de développer de nouvelles opportunités d'affaires.

TRAJECTOIRE

SPINOMIX: nouveaux CEO et président

L'entreprise de medtech Spinomix, créée en 2004 et basée à l'EPFL a nommé Pietro Scalfaro au poste de CEO ainsi qu'Heiner Dreismann comme nouveau président du Conseil d'administration. Pietro Scalfaro est un ancien de Debiopharm, où il a travaillé en tant que chef de projet pour le développement de médicaments dans le segment de la médecine personnalisée. Il est titulaire d'un doctorat en gastro-entérologie et d'un MBA en finance d'entreprise de l'Université de Lausanne. Heiner Dreismann possède quant à lui une expérience de plus de 30 ans dans le secteur de la santé. Il est considéré comme l'un des pionniers de la réaction en chaîne par polymérase. Il a occupé le poste de président et de chef de la direction de Roche Molecular Systems et siège actuellement aux Conseils d'administration de différentes sociétés, notamment de Biosciences, MedBioGene ou encore de Singulex.

PIAGET: nouvelle directrice des relations publiques

Mousse Jaquier sera la nouvelle directrice des relations publiques de Piaget pour la Suisse. Elle remplace Véronique Goerg, qui quittera la société à la fin du mois pour se consacrer à une nouvelle activité professionnelle. Mousse Jaquier a notamment travaillé pour les marques de luxe De Grisogono et Blancpain.