

## ENTREPRISES SUISSES

# Le bâlois Skan prépare activement son entrée à la Bourse suisse

**PHARMA.** Le leader des isolateurs pharmaceutiques croît fortement. Ce qui est propice à une IPO sous l'égide de son actionnaire majoritaire BV Holding.

**Philippe Rey**

Pour la première fois, Skan Holding se met à nu. Ou presque. Depuis lundi, une présentation détaillée de ses activités et de sa rentabilité est mise à disposition de la communauté financière, avec des intentions clairement affichées: une entrée à la Bourse suisse au deuxième semestre de cette année. Une opération qui sera menée par BV Holding, actionnaire majoritaire de l'entreprise bâloise avec 50,5% des droits de vote.

«Pour autant qu'aucun événement majeur affectant le marché boursier ne survienne», précise Patrick Schär, directeur de BV Holding. Cette dernière se muera d'une société à portefeuille, qui détenait plusieurs participations dans les domaines des soins de santé et techniques médicales, au rôle d'actionnaire de référence de Skan. Un leader mondial dans le secteur spécialisé des isolateurs pharmaceutiques pour la protection des pro-



**Skan.** Le nouveau siège à Allschwil, dans le canton de Bâle-Campagne où se trouvent notamment les entreprises Idorsia et Actelion.

duits et des personnes grâce à son système de décontamination au H2O2.

#### Marché de niche

L'entreprise, qui a son siège à Allschwil (BL), n'est pas seulement un fabricant d'isolateur, mais gère aussi l'ensemble du processus de décontamination. Un processus qui a pris encore plus d'importance avec la crise sanitaire. Parmi sa clientèle

figurent ainsi des sociétés comme Abbvie, Baxter, Gilead, Merz, Roche, Sanofi ou Takeda. Ou encore celles qui produisent actuellement les vaccins contre le Covid-19: GSK, Johnson & Johnson, Lonza, Moderna, Novartis et Pfizer.

Skan apparaît dès lors comme le chef de file mondial des solutions pour les processus de fabrication aseptiques. Ce marché de niche recèle une

forte croissance de ses clients finaux au sein de l'industrie biopharmaceutique ainsi que du secteur des thérapies cellulaires et génétiques.

Autre avantage du fabricant suisse: des isolateurs sophistiqués. Les coûts pour changer de fournisseur sont élevés. En outre, il est difficile de copier le savoir-faire sur les isolateurs les plus performants.

Le marché sur lequel opère la société bâloise a augmenté à un taux annuel de 9,3% à 2,3 milliards d'euros durant les cinq dernières années. Une progression annuelle de 11,3% est prévue en moyenne pour la période allant de 2020 à 2026. Si Skan ne mentionne pour l'instant pas explicitement ses concurrents, il y figure notamment les sociétés française Jacomex, belge SalamanderU ou américaine Germfree.

#### Une rentabilité intéressante

De 2018 à fin 2020, Skan a augmenté son chiffre d'affaires net à un rythme annuel de 31%, à 207 millions de francs, dont 160 millions pour les équipements et so-

lutions ainsi que 47 millions pour les services et consommables. Une base d'installations plus grande entraîne un accroissement des revenus et du cash-flow issus des activités de maintenance en particulier. Les entrées de commandes sont passées de 171 millions, en 2018, à 226 millions l'an dernier. Dans le même temps, le résultat brut d'exploitation a bondi de 14 à 34 millions. Soit une marge Ebitda de 16,6% (11,7% en 2018). Le rendement des capitaux employés (ROCE) est resté stable, à 14%, malgré des investissements considérables.

La juste valeur de la participation de BV Holding dans Skan s'élevait à 95 millions de francs à fin 2020, en hausse de 12 millions au regard de la fin 2019. Et comparative-ment à un prix d'acquisition de 38,5 millions. L'action BV se négocie sur le marché BX Swiss à un cours demandé à 43 et offert à 45 francs, soit bien au-dessus de l'actif net par action de 11,51 francs au 31 décembre 2020. ■

## Retour à 1973

Le premier emprunt obligataire libellé dans une autre monnaie que celle du pays dans lequel il a été émis a vu le jour en 1963. L'émetteur était italien, Autostrade, l'intermédiaire britannique et le domicile au Luxembourg, dont le niveau d'imposition était plus bas qu'à Londres. C'est à partir de ce moment-là qu'est né le marché des eurobonds. Lequel, depuis lors, a pris son essor et que le Grand-duché continue de dominer comme le rappelait la Bourse de Luxembourg dans un rapport qui célébrait les cinquante ans de cet emprunt de l'opérateur autoroutier italien.

La Suisse, elle, n'a pas bénéficié de ce marché en raison de l'introduction, en 1973, de la Loi fédérale sur les droits de timbre. Ainsi, la Confédération prélève 1% sur l'émission d'actions suisses. De plus, chaque acquisition et cession de titres suisses et étrangers, dont les obligations et les parts de placements collectifs, est soumise à un droit de timbre de négociation de respectivement 0,15% et 0,3%.

Ces deux droits sont un frein à l'émission comme au négoce. Les titres sont de surcroît assujettis à l'impôt anticipé de 35%, au sujet duquel la lourdeur des procédures de remboursement rend les titres suisses peu attrayants à l'échelon international.

Pour la place financière suisse, les droits de timbre et l'impôt anticipé constituent un handicap de taille que ne subissent pas des places concurrentes comme Londres, qui est le principal marché des eurobonds, Singapour ou Hong Kong, déplore Swiss Banking. L'Association suisse des banquiers demande leur suppression depuis des années. **Philippe Rey**

Daniilo Delgado, associé auprès de l'Etude Junod Muhlstein Lévy & Puder à Genève, en doute. «En 2020, les droits de timbre représentaient un peu plus de 3% des recettes de la Confédération, bien loin par rapport à la TVA ou l'impôt fédéral direct constituant près des deux-tiers des recettes totales. Même après la pandémie, la Confédération pourrait se permettre de les supprimer», estime l'avocat et expert fiscal diplômé.

La réforme de l'impôt anticipé sur les intérêts amènerait donc plus d'avantages que d'inconvénients. Selon Gabriel Rumo, les coûts immédiats sont connus «mais le Conseil fédéral, les cantons et l'économie estiment que la réforme aura des effets favorables à terme». **PS**

## De nouveaux modèles pour les entreprises

**CONFÉRENCES.** La journée pour les dirigeants de sociétés romandes Rencontres Horizon a dressé le tableau de la forte diversité des organisations hybrides.

**Justine Fleury**

L'édition 2021 des Rencontres horizon, journée de conférences destinées aux entrepreneurs de Suisse romande, s'est penchée mardi à Puidoux sur les modes de fonctionnement hybride.

Dans sa définition initiale, l'organisation hybride fait coexister des objectifs à la fois sociaux et commerciaux. Mais selon les différents intervenants qui ont pris la parole lors de l'événement, l'hybridité ne s'arrête pas aux buts d'une entreprise, et peut toucher de nombreuses dimensions telles que le design organisationnel ou la composition des équipes.

Durant cette journée, dont L'Agefi est partenaire, six intervenants ont présenté la signification de ce terme pour leur environnement de travail. Parmi ceux-ci, Pierre-Yves Gruaz, directeur général de la mobilité et des routes du canton de Vaud, a abordé les défis pour concilier au sein d'une même organisation les attentes en termes de mobilité. Fabio Monte, chef opérationnel du site de vente Qoqa, a, lui, mis en avant une gestion d'équipe basée sur l'autonomie et l'horizontalité. Hervé Cor-



**Nicolas Tièche.** Le responsable du site bullois d'UCB Suisse a exposé le tournant pris par son entreprise pour casser le modèle traditionnel.

ger, directeur de la fondation Polyval, a quant à lui présenté la restructuration de l'organisation afin de la satisfaction du client soit au même niveau d'exigence que la mission sociale de l'entité: l'insertion des personnes touchées par un handicap dans le monde du travail.

Cette journée d'échanges a montré que l'hybridité n'était pas seulement la réalisation de différents objectifs au sein d'une même entreprise, mais également une nouvelle vision du modèle opérationnel

et de l'organisation du personnel. Lors d'un atelier, Nicolas Tièche, responsable du site UCB à Bulle, a expliqué comment il a amené un tournant au fonctionnement de son entreprise en cassant un modèle traditionnel. «Avant, il y avait un responsable de la production, un responsable du contrôle qualité, etc. Désormais, on a des départements orientés par produits, ainsi que des départements transversaux qui doivent permettre d'atteindre des objectifs de long termes, tel que celui de business acceleration», explique le responsable. «On essaie de créer des synergies entre les différents domaines.» Ce changement de vision, afin de rendre l'entreprise plus agile et capable de s'adapter au futur, a conduit à un grand remaniement du personnel. «80% de nos employés ont changé d'angle dans leurs fonctions», indique-t-il.

La co-organisatrice des Rencontres Horizon, Sibylle Heunert Doulfakar, a finalement conclu en fin de journée que «les formes d'hybridité sont très diverses, car elles doivent répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise». ■

## M3: production de masques à Genève

**SANTÉ.** Le groupe genevois a lancé hier une ligne de production de masques chirurgicaux à Plan-les-Ouates.

Le groupe M3 Sanitrade, mené par l'entrepreneur Abdallah Chatila, a inauguré hier sa production de masques chirurgicaux de son usine de Plan-les-Ouates, comme l'ont annoncé différents médias genevois.

Le coût du projet serait de plus de trente millions de francs

pour ces protections swiss made.

M3 Sanitrade avait annoncé en mars, sur son site, le lancement de la production pour ce printemps. A terme, 35 millions de masques devraient sortir de l'usine par an, ainsi que des masques FFPS. (AGEFI)

**BONHÔTE | Immobilier SICAV**

### Assemblée générale ordinaire

Les actionnaires de Bonhôte-Immobilier SICAV sont convoqués à la première assemblée générale ordinaire qui aura lieu le :

**Mardi 13 juillet 2021**  
(par correspondance en raison de la situation sanitaire)

Plus d'information sur [bonhote.ch/immobilier/ag](http://bonhote.ch/immobilier/ag)