



PME Magazine  
8005 Zürich  
043/ 444 59 02  
<https://www.pme.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumsmedien  
Auflage: 16'838  
Erscheinungsweise: monatlich



Seite: 60  
Fläche: 43'188 mm<sup>2</sup>



Auftrag: 1093187  
Themen-Nr.: 666014  
Referenz:  
70656c63-1a45-43d8-99db-8d22cb3517f8  
Ausschnitt Seite: 1/1

## L'IT des PME suisses part-il à l'étranger?

**Une acquisition sur deux se fait par des entreprises étrangères et les sociétés IT sont les cibles les plus recherchées, selon l'étude de Deloitte parue en février. Qu'en pensent les acteurs romands de l'IT et y a-t-il des conséquences pour votre entreprise? Tiphaine Bühler**

«**N**ous travaillons sur le projet d'un client intéressé à acquérir votre société. Est-il possible de nous appeler à ce sujet, afin de connaître votre position? La société acquéreur est une entreprise dans votre secteur, en forte croissance, et organisée pour intégrer des nouvelles acquisitions [...]» ARC Logiciels et IT, PME indépendante de 42 employés et 1000 clients en Suisse romande, a accepté de dévoiler un e-mail reçu d'un consultant M&A français. Ce type de proposition est récurrent dans le secteur. Ludovic Morand, cofondateur de Tebicom, société fribourgeoise de 100 employés, en reçoit une par mois. Les demandes viennent principalement de France, d'Allemagne et d'Angleterre. Même réalité pour le fondateur d'e-novinfo, Adriano Todisco, qui mentionne la surenchère des offres: «On m'a proposé jusqu'à 11 fois mon EBITDA.»

Avec huit sociétés et 300 collaborateurs, le groupe Sequotech, basé à Delémont et propriété d'un family office zurichois, cultive une position hybride. Yann Neuhaus, vice-président du board, affiche un regard lucide sur les risques et les opportunités de s'allier à un investisseur externe. Il explique l'attraction pour le marché suisse par le fait qu'il est très difficile à pénétrer pour les entreprises étrangères. «Elles rachètent donc des structures déjà établies, et pour certaines

dont les dirigeants partent bientôt à la retraite», mentionne-t-il. Très souvent, l'investisseur devient majoritaire, laissant un petit pourcentage au CEO, jusqu'à sa sortie complète.

### UN BON DEAL?

Alors pourquoi les sociétés indépendantes n'ont pas souhaité rejoindre un groupe et quelle est leur stratégie? Les Fribourgeois de Liip ont entamé une démarche de steward ownership, à savoir que la société devient inaliénable, à l'image d'une fondation, cela justement pour éviter la vente à un investisseur ou à un groupe. Chez Tebicom, on prépare l'avenir avec l'intéressement de trois nouveaux collaborateurs qui entrent dans un actionnariat à six personnes actives dans l'entreprise. E-novinfo a fait le choix d'être le loup plutôt que le mouton et a acquis quatre sociétés en neuf ans, sans investisseur externe, passant à 137 collaborateurs. «Cette stratégie permet de faire croître le volume des clients, de faire des économies d'échelle sur le back-office et l'administratif. C'est surtout un regroupement

des forces et des compétences», résume Adriano Todisco. La liberté d'action et la transparence pour les clients sont aussi les points relevés par les sociétés indépendantes.

A l'inverse, chez Sequotech, on voit la présence de Verium au conseil d'administration comme une opportunité. Le groupe va du reste annoncer, avant l'été, l'acquisition de deux nouvelles entités en Suisse allemande. «Les deux personnes de Verium au conseil d'administration n'ont pas de rôle opérationnel, mais véritablement de surveillance, avec un focus financier. Il n'y a pas de pression sur les dirigeants, mais des objectifs de chiffres d'affaires et de croissance à cinq ans. Ce qui est parfaitement normal puisqu'ils ont investi dans le groupe», résume Yann Neuhaus. Force commerciale, possibilité de faire du cross-selling entre les sociétés du groupe et de bénéficier de leurs compétences sont les points forts de ce modèle.

«Le principal avantage d'ouvrir son capital à un investisseur est l'apport d'argent frais. Mais cela déstabilise aussi beaucoup les collaborateurs, car le mindset change en profondeur et la rentabilité devient prépondérante», observe Ludovic Morand, qui a engagé plusieurs personnes venant de sociétés aux mains d'investisseurs.

Tous sont d'accord pour dire qu'il n'y a pas un bon ou un mauvais modèle, mais un choix à faire sur le long terme. Prises de décision plus lentes,

processus alourdis sous l'impulsion des investisseurs, perte d'autonomie des dirigeants ou encore focus sur les aspects financiers accompagnent souvent le rachat.

### ENJEU POUR LES CLIENTS

Dans bien des cas, le client dont le fournisseur informatique est racheté est captif des décisions du nouveau propriétaire. Ce point-là déplaît de plus en plus. «Le mois dernier, une entreprise cliente de 200 personnes a introduit dans nos contrats une clause de sortie à 30 jours si je vendais la société à un acquéreur qui ne lui convenait pas», mentionne Adriano Todisco.

Autre retour mitigé du terrain: la perte du lien avec ces entités globales. De plus en plus de clients attirés par le prix et les techniques commerciales des grands groupes reviennent vers les fournisseurs indépendants plus locaux. «Nous collaborons sur le terrain avec des sociétés qui ont rejoint des groupes étrangers. On observe un tournant des consultants et une arrogance des commerciaux qui doivent faire du chiffre, vendant parfois des solutions inadaptées à la réalité des PME suisses. Cela fonctionne rarement à long terme», relève Yves Neuwander, co-CEO d'ARC Logiciels et IT. Une remarque largement partagée.

L'enjeu est aussi celui de la souveraineté numérique. «Aujourd'hui, de nombreux clients veulent à nouveau du cloud privé, des serveurs localisés en Suisse, opérés depuis la Suisse et si possible avec une technologie basée en Suisse», mentionne Yann Neuhaus. La récente signature du CHUV avec le logiciel américain Epic, pour 207 millions de francs, révèle toutefois que toutes les entreprises ne sont pas aussi sensibles à cette question.



### Un silence qui en dit long

La majorité des groupes IT non indépendants contactés n'a pas souhaité s'exprimer. Pourtant, dans le top 20 des sociétés IT romandes, figurent 17 entités liées à un groupe étranger ou à un fonds (classement 2026 *ICT Journal*). L'impact n'est pas négligeable. Par exemple, les prestataires romands Abissa et Evolusys, qui ont rejoint Bechtle, se retrouvent dans un écosystème global puisque, ces douze derniers mois, le groupe allemand a racheté des sociétés IT dans quatre autres pays européens. Accenture (700 000 employés) a racheté Trivadis (filiales à Lausanne et à Genève) en 2021. Selon plusieurs sources, les effectifs suisses auraient diminué de moitié.