

1 - Quel la situation et perspectives du marche européen des fusions et acquisitions ?

L'année 2009 a déjà enregistrée, et va continuer à démontrer, une baisse du volume M & A. Cette baisse n'est pas le résultat d'une évolution structurelle. En effet, les motivations fondamentales pour les acquisitions restent inchangé et fortes (consolidation des marchés européens, économies d'échelle en matière de production et de R & D, synergies de distribution, approche de l'âge de retraite pour toute une génération d'entrepreneurs fondateurs). Par contre, des facteurs plus court terme exercent leur influence négative : difficulté du financement bancaire pour les Private Equity, hésitation des vendeurs à s'engager dans un processus de vente dans un climat économique et boursier morose (c'est-à-dire le double problème de valorisation de la société vendue et de réinvestissement des fonds en cas de vente dans une période de grande incertitude financier et boursier).

2 - Que perspectives avez-vous pour le marché portugais - principaux axes de développement ?

L'économie portugaise est déjà une économie largement ouverte sur l'extérieur. Un grand nombre de sociétés portugaises, des PME dans la majorité, sont présentes dans les marchés internationaux, et de ce fait à la fois plus compétitifs et plus globalisés.

J'anticipe, pour le marché portugais, comme pour la plupart des marchés européens, une accélération des mouvements de concentration, et pas seulement au niveau domestique mais surtout au niveau international (cross-border).

Aujourd'hui, les opérations de M&A cross-border ne sont plus le domaine exclusif des grandes sociétés. Les PME ont compris que pour rester compétitives, elles ont besoin d'atteindre une masse critique et une vraie implantation sur les marchés principaux européens. Ceci est vrai d'abord pour les sociétés industrielles mais également et encore plus fondamentalement pour les sociétés du domaine des services.

En conclusion, je perspective la participation des PME portugaises dans ce mouvement d'accélération des opérations M&A internationales.

3 - Qu'est-ce que Translink peut apporter aux sociétés portugaises ?

Nous sommes en mesure d'apporter une aide professionnelle aux sociétés portugaises dans leur développement international, ou dans leur recherche d'investisseurs ou des partenaires internationaux.

Translink est une organisation que depuis sa création en 1972 c'est spécialisé dans le conseil en transactions M&A cross-border de taille moyenne. Notre organisation est donc particulièrement bien adaptée à conseiller les PME portugaises dans ce type d'opérations.

Nous sommes actuellement dans 17 pays, essentiellement en Europe, mais aussi en Amérique Latine, aux États-Unis et en Inde. Nous estimons que la plupart des marchés où nous sommes implantés sont potentiellement intéressants pour les sociétés portugaises.

Dans nos implantations locales nous avons des professionnels très expérimentés et avec une profonde connaissance du marché, des sociétés locales et de la culture d'affaires du pays. C'est ce que nous appelons de « approche Translink ». Notre client sera toujours en face de quelqu'un qui a déjà réalisé beaucoup d'opérations dans le marché et qui pourra apporter des opportunités d'affaires que difficilement pourraient être identifiées ou concrétisées à distance.

Au Portugal, nous sommes associés avec Gesventure depuis Décembre 2008 et, à ma connaissance, nous sommes la seule organisation internationale exclusivement dédiée à des transactions de taille petite et moyenne avec une équipe implantée dans votre pays. Les sociétés portugaises ont donc à sa disposition une équipe locale avec une forte expertise internationale.

4 – Que pensez vous de las relations entre las sociétés de corporate finance et les operateurs de capital de risque ?

Elle a été très positive pour les deux catégories d'intervenants. Pour les sociétés Corporate Finance, le marché capital risque a été un pool de clientèle extrêmement important, réalisant dans certains pays jusqu'à la moitié des transactions M & A.

Pour les operateurs de capital risque, la disponibilité d'un know-how d'identification de cibles et d'exécution de transaction leur a permis de réaliser une cadence de transaction et un volume de fonds d'investissement impossible sans l'aide externe fournie par les sociétés de conseil M & A.

M. Roland Schucht

Chairman, Translink