

Philips revient sur la vente de ses puces et sur sa stratégie

« Avec cette transaction, nous avons presque terminé notre transition vers des activités plus stables et plus génératrices de trésorerie », a déclaré Gerard Kleisterlee, p-dg de Philips. Le groupe néerlandais est en effet désormais recentré sur les systèmes médicaux, l'éclairage, l'électroménager et l'électronique grand public.

En effet, Philips s'est débarrassé de ses puces. Et comme prévu, cette activité redevenue lucrative ira dans le giron des fonds d'investissement KKR, Silver Lake et AlpInvest. Philips a cédé 80,1% de son activité de semi-conducteurs pour la coquette somme de 3,4 milliards d'euros plus 4 milliards de reprise de dette. Ce qui valorise l'entreprise à 8,3 milliards d'euros.

Dans un entretien aux *Echos*, Gerard Kleisterlee, p-dg du groupe, revient sur cette cession et donne plus de détails sur la stratégie à moyen terme.

Pourquoi avoir vendu alors que les semi retrouvaient le chemin des bénéfices ?

Ce n'est pas une question de bonnes ou de mauvaises performances. Même avec les meilleures performances, il y aurait toujours eu un problème vis-à-vis de certains investisseurs qui affichent un grand appétit pour les secteurs technologiques. Avec les aléas inhérents de risque et de volatilité qui les caractérisent. Les secteurs stables de notre portefeuille combiné à un secteur technologique volatil ne faisaient pas du groupe une proposition suffisamment attrayante pour une catégorie spécifique d'investisseurs.

Pourquoi avoir privilégié la cession plutôt qu'une introduction en Bourse ?

La vente nous permet de nous défaire en une seule fois et à bon prix de plus de 80% de nos activités dans ce domaine. Une introduction en Bourse est toujours sujette aux conditions du marché qui sont difficiles à anticiper et ne permettent généralement d'absorber dans un premier temps que 15 à 20% du capital. Le processus de désengagement exige alors plusieurs années.

Qu'allez-vous faire de votre participation de 19,9% dans cette activité ?

Nous n'avons pas de plan concret. Notre activité a un certain nombre de clients qui sont et qui seront des clients à long terme. Nous conserverons une présence effective dans cette activité, même si elle est minoritaire. S'il est clair que nous ne resterons pas actionnaires de la nouvelle société sur le long terme, nous n'avons pas de plan de cession totale dans l'immédiat.

La cession de vos participations dans LG.Philips LCD et dans TSMC sont elles toujours à l'ordre du jour ?

Nous n'avons jamais caché notre intention de réduire à nouveau notre participation dans LG.Philips car, encore une fois, il s'agit d'une industrie qui attire des types d'investisseurs différents de ceux de Philips, et qui fait partie des industries volatiles. Pour ce qui est de TSMC, la réponse est la même pour les mêmes raisons.

le médical est votre première priorité ?

Notre ambition est de croître rapidement dans ce secteur, tant par croissance interne qu'au travers d'acquisitions.