

Accueil | Info | Économie | Industrie aérospatiale

Vente d'Héroux-Devtek : « le symptôme d'un mal beaucoup plus profond »



La transaction entre Héroux-Devtek et la firme américaine Platinum Equity est évaluée à 1,35 milliard de dollars.

PHOTO : ASSOCIATED PRESS / KEVIN P. CASEY

Julie Roy

Publié hier à 4 h 00 HAE

Un autre fleuron québécois passera aux mains d'intérêts américains à la suite de l'accord conclu cette semaine entre les dirigeants de l'entreprise aérospatiale Héroux-Devtek et la société d'investissement Platinum Equity. Derrière cette transaction, des experts perçoivent des maux bien réels liés notamment à l'efficacité des marchés publics.

« Cette transaction, c'est le symptôme d'un mal beaucoup plus profond. On semble avoir atteint un certain point de bascule en termes d'inefficacité de nos marchés publics », a lancé François Dauphin, président-directeur général de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques, en entrevue à l'émission *Les faits d'abord*.

Héroux-Devtek est basée à Longueuil. Au fil des ans, cette entreprise est devenue un leader de l'industrie aérospatiale canadienne et le troisième fabricant mondial de trains d'atterrissage. Parmi ses principaux actionnaires, il compte la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) et le Fonds de solidarité de la FTQ.

« Autrefois, faire son entrée en Bourse constituait un rêve pour un entrepreneur. C'était une sorte de consécration pour la société qu'il avait créée. C'était un moyen d'assurer le financement de la croissance, de rendre les actions plus liquides, d'établir sa réputation et de développer son image de marque », a expliqué M. Dauphin.



Les bureaux d'Héroux Devtek à Longueuil (Photo d'archives)

PHOTO : ARCHIVES

« Aujourd'hui, même si tous ces avantages sont présents, ils sont en bonne partie occultés par des inconvénients et des risques bien réels », a-t-il ajouté.

Il a entre autres évoqué les fortes pressions pour obtenir des résultats à court terme, les obligations de divulgation trimestrielle ainsi que l'obligation de maintenir le dialogue avec des actionnaires institutionnels et de répondre à leurs exigences.

« Le fait d'être une société publique ajoute des risques considérables, sans compter qu'une action comme celle d'Héroux-Devtek peut se transiger à une valeur bien inférieure à la valorisation attendue. Des capitaux privés, comme la firme Platinum Equity, saisissent ces occasions-là, qui sont beaucoup créées par l'[inefficacité]. C'est ce qui a incité plusieurs de nos sociétés à se privatiser récemment. »

— François Dauphin, président-directeur général de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques

M. Dauphin estime que la décision de vendre était consensuelle et peut-être même souhaitée par la direction d'Héroux-Devtek afin de « pouvoir opérer de façon privée et de soutenir la croissance en ayant accès à des capitaux plus directement ».

Une question d'intérêt national

Le directeur de l'Observatoire international de l'aéronautique et de l'aviation civile trouve également préoccupante la vente d'Héroux-Devtek, une entreprise qui a contribué à l'évolution de la grappe industrielle canadienne et « qui est un élément essentiel à l'intérieur d'un écosystème où les éléments sont interreliés ».

« Le phénomène Héroux-Devtek, vous ne le verrez pas aux États-Unis, en Europe ou en Asie. Pourquoi? Parce qu'il y a parfois des intérêts suprêmes de l'État qui vont au-delà de l'intérêt à court terme et financier », a expliqué Mehran Ebrahimi, également professeur à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM, aux *Faits d'abord*.

Il soulève entre autres l'exemple de Boeing, aux États-Unis. Ce géant de l'aéronautique a récemment conclu un accord de principe avec la justice américaine pour éviter un procès public lié aux écrasements de deux de ses appareils qui ont fait 346 morts en 2018 et en 2019.



Mehran Ebrahimi est directeur de l'Observatoire international de l'aéronautique et de l'aviation civile. (Photo d'archives)

PHOTO : RADIO-CANADA

Dans cette entente, Boeing a accepté de plaider coupable d'accusations de fraude et de complot dans le but de tromper l'administration fédérale de l'aviation lors de la certification de l'avion 737 MAX.

« Ils ont toute la matière pour traduire Boeing au pénal, a indiqué M. Ebrahimi. Mais on a choisi de ne pas le faire, car Boeing est un élément stratégique pour l'économie américaine. Dans le tissu aéronautique américain, on a décidé que Boeing jouait un rôle [trop] important. Héroux-Devtek joue ce rôle-là ici. »

Même s'il y a plusieurs entreprises spécialisées dans l'aéronautique au Québec, bon nombre d'entre elles sont détenues par des intérêts étrangers, fait remarquer M. Ebrahimi, qui donne l'exemple d'Airbus, de Pratt & Whitney et de Bell Textron. Lorsque les actionnaires approuveront la décision de leur C. A., Héroux-Devtek s'ajoutera à cette liste.

« Avec cette translation-là, on accepte d'être une économie de succursale. Autrement dit, le centre décisionnel et les éléments de gouvernance se font ailleurs », dit M. Ebrahimi.

Même si l'entente avec Platinum Equity prévoit une clause pour maintenir le siège social et les activités de l'entreprise au Québec, M. Ebrahimi ne se fait pas d'illusions.

« Ils viennent parce qu'ils ont une stratégie de rendement sur l'investissement [qui doit se réaliser] le plus rapidement possible et de façon maximale. Si l'intérêt à long terme d'Héroux-Devtek et l'intérêt canadien et québécois dans l'aérospatiale vont à l'encontre de ce fonds d'investissement-là, que pensez-vous que les dirigeants vont prioriser? »

— Mehran Ebrahimi, directeur de l'Observatoire international de l'aéronautique et de l'aviation civile de l'UQAM

François Dauphin se demande d'ailleurs combien de temps Platinum Equity restera actionnaire d'Héroux-Devtek.

« Un fonds comme celui-là a des intérêts à plus ou moins moyen terme. [Il] a fait 450 acquisitions en une vingtaine d'années, mais son portefeuille est constitué d'environ 50 entreprises. Manifestement, il y a des ventes qui se font au fil des années, il y a un roulement », explique-t-il.

Les deux experts craignent que le changement de main finisse par affaiblir cette entreprise québécoise, qui s'est bâtie une réputation enviable avec les années.

« Le cas de Boeing nous l'a encore montré : quand on laisse la gestion d'entreprises de cette nature-là aux financiers et que c'est l'intérêt financier à court terme qui l'emporte, la logique d'ingénierie à long terme va s'affaiblir. C'est ça qui me fait peur. J'espère que ça n'arrivera pas avec Héroux-Devtek », conclut M. Ebrahimi.

Julie Roy