



## CONCENTRATION DES ACTEURS DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ET DE LA CONSTRUCTION EN SUISSE ROMANDE : QUELLES SONT LES TENDANCES ?

Retour sur la conférence organisée par Dimension SA le 12 septembre 2018 à Lausanne, en particulier les interventions de MM. Naef, Leuthold, Milliet et Décoppet.

### CONSTATS SUR LES TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES EN SUISSE ROMANDE



Les prix payés et multiples d'acquisition sont actuellement élevés :

- › Les acheteurs s'intéressent à acquérir une nouvelle clientèle hors de leur région de base.
- › Les formes de transaction sont variées et incluent des rachats, des prises de participation et des fusions.
- › Les prix varient largement en fonction des cibles elles-mêmes (taille, localisation géographique) et de la concurrence qui peut exister entre les acquéreurs intéressés.



Le nombre de transactions est en augmentation. Elles interviennent entre toutes les entreprises en lien avec des actifs immobiliers sur toute la chaîne de valeur.

**Les fusions et acquisitions sont un moyen d'assurer la pérennité de l'entreprise.** Par leur biais, les entreprises se transforment et s'adaptent aux évolutions de leur marché. Elles permettent d'acquérir des talents, d'assurer la relève et parfois de réduire les coûts informatiques.



Les types d'acheteurs à la recherche d'opportunités d'investissement sont variés :

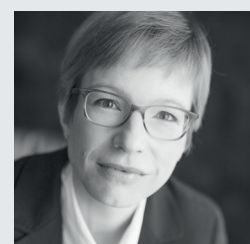
- › Les acteurs stratégiques recherchent des opportunités de croissance par acquisition.
- › Les financiers dont les fonds de private equity sont impliqués dans de nombreuses transactions.
- › Des successions bien organisées à l'interne de la famille sont également possibles.

Toutefois, toute transaction comporte également des risques. Les objectifs poursuivis ne sont pas toujours atteints. **C'est pourquoi, une opération préparée et un accompagnement professionnel et confidentiel augmentent les chances de succès.** La préparation permet d'identifier et de comparer les options et de déterminer les enjeux (opérationnels et également financiers, légaux ou fiscaux).

### DEPUIS 1994, DIMENSION SA A AIDÉ 194 ENTREPRENEURS À ÉVALUER, TRANSMETTRE OU ACQUÉRIR UNE ENTREPRISE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié du propriétaire d'entreprise pour analyser le potentiel de valorisation et réaliser des opérations de transmission d'entreprise. Nous mettons en valeur l'entreprise, affûtons la stratégie de négociation et préparons le marché afin d'optimiser les résultats pour nos clients.

**Prenez contact avec nous si vous avez des questions sur l'évaluation, l'acquisition et / ou la transmission d'entreprise.**



Eva Joss, Directrice adjointe  
eva.joss@dimension.ch  
M +41 79 542 86 74

## MOMENTS CLÉS DU SÉMINAIRE

---



### INTERVENTION DE M. FRÉDÉRIC NAEF, *EXTRAIT*

**Président du Conseil d'administration de Naef Holding SA**

« La croissance externe est plus rapide mais plus risquée si on la compare à la croissance organique. Elle nécessite de gérer le capital humain et elle induit, bien souvent, des coûts informatiques liés à l'intégration. Dans une perspective d'investissement à long terme, l'intérêt du développement stratégique peut parfois primer sur le prix d'acquisition. Nous continuons à examiner des opportunités de reprise en Suisse romande. »

### INTERVENTION DE M. MANUEL LEUTHOLD, *EXTRAIT*

**Président du Conseil d'administration de Compenswiss (Fonds de compensation AVS, AI et APG),  
Président de COPTIS, l'Association suisse des professionnels de la titrisation immobilière, Administrateur  
indépendant**

« La complexité de s'adresser à divers prestataires induit des coûts pour l'investisseur. La consolidation et la diversification créent des entreprises capables d'offrir à leurs clients une palette de services plus large et d'agir en tant que « one-stop-shops ». Avoir un interlocuteur unique, pour plusieurs services, présente une valeur ajoutée pour le propriétaire. »



### INTERVENTION DE M. PIERRE MILLIET, *EXTRAIT*

**Vice-président Yteqam SA**

« Les clients institutionnels sont limités dans le choix de leurs prestataires en raison des exigences réglementaires. Ils recherchent toujours plus de partenaires capables de répondre à leurs standards. »

« La digitalisation crée une alternative pour le client, comme c'est le cas des start-ups suisses dans le courtage. Ces nouveaux modèles coexistent pour l'instant avec les modèles d'affaires traditionnels. »

### INTERVENTION DE M. MARTIAL DÉCOPPET, *EXTRAIT*

**Responsable région Vaud Crédit Suisse (Suisse) SA**

« Le marché est en évolution. Les dynamiques propres à chaque société du secteur de l'immobilier et de la construction sont analysées au cas par cas lors d'opérations de fusions et d'acquisitions. Le montant qui pourra être financé par de la dette bancaire dépendra de la récurrence des revenus de l'entreprise vendue et de la capacité d'endettement de l'acheteur. »

