

FUSIONS & ACQUISITIONS DANS LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ET DE LA CONSTRUCTION : QUELLES SONT LES TENDANCES ?



Les multiples de valorisation sont en augmentation selon toutes les études actuelles.

La situation est liée aux liquidités disponibles et à l'intérêt grandissant pour les investissements dans les sociétés en mains privées.

L'analyse des multiples d'EBITDA des PME du secteur de l'immobilier et de la construction relève plusieurs constats. Ces multiples sont souvent utilisés comme un indicateur clé pour la valorisation des entreprises. Ils reflètent le prix que les investisseurs payent pour entrer dans le capital-actions des entreprises :

- ◆ Les multiples sont en hausse et le secteur présente des multiples plus élevés que la moyenne du marché tous secteurs confondus.
- ◆ Les multiples demeurent plus bas pour les sociétés de petites tailles. La décote est liée au fait qu'il n'existe pas, pour les PME non cotées, de marché organisé pour l'achat/vente de titres.
- ◆ Les trois secteurs où les décotes liées à la taille (grandes sociétés vs PME) sont actuellement parmi les plus faibles sont : l'immobilier, le bâtiment et les travaux publics et l'énergie.



Les multiples des études reflètent des moyennes. Ils ne font pas état des disparités entre les sociétés et les situations.

Dans le marché suisse de l'immobilier et de la construction en pleine mutation (digitalisation, désintermédiation, BIM), quels sont les paramètres à considérer lors de la transmission ?

- ◆ L'univers des acheteurs potentiels devient de plus en plus large. Les assureurs reprennent des directions de fonds (exemple rachat de Berninvest par Vaudoise Assurances). Les groupes financiers investissent dans la gestion d'immeubles (rachat de Domicim par Partners Group). Les acteurs de l'énergie rachètent des structures

de facility management (vente de Piora FM à Engie). Les grands groupes investissent dans des start-ups (prise de participation par Investis dans Neho). Le nombre de Management Buy-Out augmente (vente aux cadres de Cardis par de Rham).

- ◆ La rentabilité et la situation financière de l'entreprise demeurent des paramètres fondamentaux lors de la fixation du prix de vente.
- ◆ La mise en place d'un processus de vente organisé et confidentiel permet de sonder l'intérêt pour une reprise par plusieurs acheteurs potentiels en parallèle. De meilleures conditions peuvent être négociées si la demande s'avère être supérieure à l'offre, ce qui implique une préparation professionnelle.



Quelles sont les étapes stratégiques pour réussir sa transmission d'entreprise ?

- ◆ Faire réaliser une valorisation de votre entreprise : les repreneurs se sont professionnalisés. Ils attendent de vous que vous ayez aussi une approche professionnelle et argumentée !
- ◆ Savoir présenter et mettre en valeur son entreprise. Un dossier de vente bien argumenté est indispensable pour présenter votre entreprise à des repreneurs, mais aussi pour permettre le financement de la transmission. Les repreneurs ainsi que les banques s'attendent à un certain formalisme.
- ◆ Identifier des repreneurs de qualité. Plusieurs solutions s'offrent en général à vous. Un membre de votre famille, une personne de votre entourage, un ou des cadres de votre entreprise, un repreneur externe. Suivant le profil du repreneur, les problématiques varient.

Une opération préparée et un accompagnement professionnel et confidentiel augmentent les chances de succès.

DEPUIS 1994, DIMENSION SA A AIDÉ 197 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'entreprises. Nous mettons en valeur l'entreprise, affûtons la stratégie de négociation et préparons le marché afin d'optimiser les résultats pour nos clients.

Contactez-nous si vous avez des questions sur l'évaluation, acquisition et transmission d'entreprises.



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