

FAIRE ÉVOLUER LES ACTIVITÉS, L'IMMOBILIER ET LES TERRITOIRES

Cession, acquisition et partenariat d'activités : quel impact de l'état et du potentiel de l'immobilier d'exploitation sur le niveau de transaction ?



Si l'immobilier d'exploitation fonde rarement une décision de rapprochement d'entreprises, son impact sur l'ajustement d'une valeur de cession ou d'acquisition peut être significatif à plusieurs titres : valeur d'usage et potentiel de densification des locaux existants, valeur comptable, patrimoniale et marchande, obsolescence, non-conformité et risques environnementaux, incidence des dépenses immobilières sur les prix de revient, ... Pour le candidat acquéreur comme pour le cédant, des analyses techniques préliminaires et une prise en compte adaptée de l'immobilier dans les négociations et dans la préparation des engagements réciproques peuvent faire la différence

Depuis 2001, une équipe, 3 métiers,
pour un accompagnement à la
carte de vos décisions et de vos
projets



CONSEIL en organisation
& implantation d'activités
et de sites



DEVELOPPEMENT montage
& valorisation de sites
et de territoires



MANAGEMENT de projets
d'aménagement
et de construction



LINDEA accompagne depuis 2001
des groupes industriels, de services,
coopératifs, ainsi que des
collectivités

LINDEA réalise chaque année 70 à
80 missions, en France et en Europe
Occidentale

LINDEA est indépendant, notamment
des opérateurs et des
commercialisateurs immobiliers, des
maîtres d'œuvre techniques et
architecturaux

Ils ont fait confiance à **LINDEA** :
Evolem, BTG Industries et Santé,
Boehringer Meril, MicroMega,
Eliacoop, Groupe Agena, Lyon
Métropole – Vallée de la Chimie,
UIMM, ...



CONTACT

Arnaud Kiner
Directeur Associé

arnaud.kiner@lindea.com

04 74 67 54 27

Lyon, Lisboa, Istanbul

www.lindea.com

878, rue Nationale
69400 Villefranche



VOS QUESTIONS...

POTENTIELS / CONTRAINTES / COÛTS d'optimisation de l'immobilier d'exploitation des sites industriels, R&D, tertiaires, commerciaux et spécialisés

VALEUR LATENTE ET PATENTE du patrimoine immobilier d'exploitation

STRATEGIE IMMOBILIERE ET PATRIMONIALE : CONDITIONS DE CONSERVATION, DE DEVELOPPEMENT ET/OU DE VALORISATION des actifs immobiliers, au moment du rapprochement des entreprises et à moyen terme

SOLUTION DE RATIONALISATION DE L'EXPLOITATION LIEE AU CHANGEMENT DE PERIMETRE IMMOBILIER : schéma directeur d'activités, coût et durée du changement, valorisation des actifs immobiliers non stratégiques

PLANIFICATION DES MISES AUX NORMES ET MISES AUX STANDARDS GROUPE (métier, bâtiment, environnement) des actifs immobiliers acquis : impacts sur l'organisation et les coûts CAPEX et OPEX

ARGUMENTAIRES ET TACTIQUES DE NEGOCIATIONS pour optimiser la valorisation d'ensemble de l'entreprise à acquérir/ à céder au moyen du volet immobilier

... EXEMPLES DE MISSIONS REALISEES PAR LINDEA



Lindea accompagne les décideurs menant des **opérations de cession et d'acquisition** d'entreprises en France et en Europe occidentale : **croissance externe, capital développement, ...**

Lindea intervient pour le compte de l'**acquéreur** ou du **cédant**, dans des phases d'évaluation préliminaire, de préparation de dossier de cession, de mise au point d'offres non engageantes, de due diligence, de négociation ou de closing, sur des formats de mission sur mesure de 1 à 8 semaines

EXEMPLE D'ACQUISITION :

Une holding souhaite acquérir une société incluant 3 sites industriels et a formulé une première offre non-binding d'environ 15 M€

- en 10 jours, Lindea a réalisé un diagnostic flash pour chacun des 3 sites et a construit des scénarios de conservation/cession des sites, en réponse à la stratégie d'activité
- sur cette base, Lindea a évalué les enveloppes d'investissements et de recettes de valorisation potentielles pour chaque scénario, permettant d'alimenter la cellule fusion-acquisition de la holding avec des arguments concrets et objectifs dans les phases de négociation et d'offre binding
- repositionnement du prix à la baisse 3 M€ sur la base d'arguments industriels et immobiliers

EXEMPLE DE CESSION :

Dans le cadre de sa stratégie de repositionnement sur son cœur de métier, un groupe pharmaceutique souhaite valoriser et céder l'une de ses filiales. Celle-ci est implantée sur un site accueillant une seconde activité conservée au sein du groupe

- en 8 semaines, Lindea a dressé un état des lieux de l'organisation existante sur site et a proposé des scénarios immobiliers et organisationnels viables pour l'activité conservée et permettant au propriétaire-exploitant d'arbitrer sur le périmètre immobilier à céder avec l'activité
- sur cette base, Lindea a établi une stratégie de commercialisation et l'a mise en œuvre jusqu'à la cession effective