

# ETUDE DE CAS D'UNE TRANSACTION 1: VENTE D'UN OPERATEUR HOSPITALIER INDEPENDANT

## VENDEUR

### CLINIQUE X

- Ancien chirurgien à la retraite, il dirige aujourd'hui une partie de l'entreprise familiale d'assurance et de centre de soins.
- Il a hérité d'un petit hôpital bien situé de son père, qui avait cédé l'autre partie de l'entreprise à sa fille.
- "Otage" de l'héritage de son père

#### Points clés vendeur hospitalier

- Vendre rapidement avant que les finances de l'entreprise ne se détériorent
- Eviter la restructuration du personnel
- Eviter une éventuelle fermeture administrative en raison de la non-conformité du bâtiment
- Le calendrier de la transaction est aussi important que le prix



### YCC CONSEIL VENDEUR DU PROPRIETAIRE : VALEUR AJOUTEE

- Vente conjointe Murs et Fonds pour minimiser l'impact de la perte d'exploitation et cristalliser la valeur des biens immobiliers.
- Ciblage de groupes de médecins et d'opérateurs régionaux à la recherche d'un centre parisien et prêts à restructurer l'entreprise, en tirant parti de leur proximité avec les médecins.
- Préparation d'une data room très détaillée pour convaincre les acheteurs de la viabilité de l'entreprise sous le nouvel actionariat et accélérer la vente.
- Vente réalisée dans les délais, à un prix proche de celui escompté

## ACHETEUR

### GROUPE Y

- Groupe régional spécialisé dans le traitement de maladies respiratoires
- Beaucoup de patients venant de Paris
- Recherche d'un pôle Parisien pour recruter des patients qui seront ensuite traités dans des hôpitaux de province
- Géré par un médecin

#### Point clés acheteur

- Entreprise familiale, intéressée par l'immobilier
- Voit de la valeur dans le repositionnement de l'exploitation et dans l'immobilier parisien
- Un peu limité financièrement
- A travaillé rapidement pour respecter le délai fixé par le vendeur



## VENDEUR

- **Le vendeur** est une société européenne active dans la collecte de fonds, la gestion d'actifs, la gestion immobilière et les installations spécialisées dans l'infrastructure sociale, avec **1 milliard d'euros d'actifs sous gestion**.
- Le vendeur est l'un des leaders de son marché domestique dans le domaine des maisons de retraite avec une part de marché d'environ **20%**.

### Point clés vendeur

- Propriété de 3 investisseurs individuels
- Désireux de sortir du capital pour réduire leurs risques
- Maximiser le prix tout en conservant la gestion de l'entreprise
- Ne souhaite pas vendre à un acteur local
- Prêt à conserver une participation minoritaire et à un complément de prix pour rendre l'opération possible
- Consultation restreinte avec seulement une poignée de parties présélectionnées



### YCC CONSEIL AUX ACTIONNAIRES DU VENDEUR : VALEUR AJOUTÉE

- Sélection minutieuse des candidats afin de maximiser les prix et de préserver la confidentialité.
- Réconciliation de deux cultures différentes : petite entreprise individuelle et grande entreprise soutenue par un grand investisseur financier avec une mentalité de bulldozer, avec des différences culturelles.
- Renégociation à plusieurs reprises en faveur du vendeur des conditions de l'earn-out (après la signature et après le closing)
- Vente à l'acheteur à un multiple équivalent à celui que l'investisseur financier avait valorisé l'acheteur.

## ACHETEUR

- L'acheteur est un gestionnaire d'actifs européen
- L'acheteur gère 3,5 milliards d'euros dans toute l'Europe dans le domaine des soins, des maisons de repos et des établissements d'enseignement.
- L'acheteur a réalisé les plus grandes transactions en immobilier de santé, avec l'acquisition d'un portefeuille allemand (68 maisons de repos et de soins) et d'un portefeuille français (66 maisons de repos et 8 220 lits).

### Points clés acheteur

- Participation d'un fonds de capital-investissement, besoin d'une croissance rapide pour augmenter l'EBITDA
- Veut devenir le leader européen de l'immobilier de santé
- Solide financièrement et agressif en matière d'investissements
- Capable d'acquérir des cibles petites et grandes
- Aime les transactions hors marché
- Très exigeant en matière de due diligence

