

La chute du bénéfice après neuf mois

ORASCOM. Le groupe a subi des pertes de participations malgré un chiffre d'affaires en hausse de 33,3% sur un an. Des mesures de réduction de coûts ont été adoptées.

Orascom Development Holding (ODH) a généré sur les neuf premiers mois de 2015 un chiffre d'affaires de 246 millions de francs, en hausse de 33,3% sur un an. Le bénéfice net a toutefois été amputé de près de 90% à 3,9 millions, en raison de pertes sur des participations, notamment dans Andermatt Swiss Alps et Orascom Housing Communities. La base de comparaison avait par ailleurs bénéficié d'un apport exceptionnel. Le bénéfice brut a été multiplié par plus de deux à 71,7 millions de francs, a indiqué jeudi le groupe hôtelier et immobilier uranais, en mains un milliardaire égyptien Samih Sawiris. L'excédent brut d'exploitation (EBITDA) a été multiplié par plus de trois à 79,5 millions. Le groupe confirme ainsi ses estimations publiées en début de semaine et qui faisaient état d'une croissance de 30 à 35% et d'un EBITDA ajusté de 79 à 80 millions de francs. Le produit des hôtels a progressé de 16,6% à 92,1 millions de francs, alors que celui de l'immobilier et de la construc-

tion s'est contracté de 9% à 55,4 millions. Les ventes de terrain ont apporté 64,1 millions, soit cinq fois plus que l'an dernier à pareille époque. La gestion de destination affiche un bond de 14,6% à 11 millions. Les activités annexes sont restées stables à 23,4 millions (+0,9%). La direction ne délivre pas d'objectifs concrets pour la suite de l'exercice, se contentant de rappeler qu'un nouveau projet immobilier sera mis en chantier à El Gouna, en Egypte, au dernier trimestre, comprenant un potentiel de vente de 30 millions de dollars. D'autres projets au Montenegro et à Oman suivent leur cours. Des ouvertures d'hôtels sont également prévues pour le début de l'année prochaine en Egypte ainsi que dans les Emirats arabes unis. Les dommages sur les affaires égyptiennes engendrées par l'attentat contre un avion de ligne russe ne sont pas encore chiffrables. Des mesures de réduction de coûts et le démarchage d'une nouvelle clientèle ont été adoptés pour compenser les pertes. —(ats)

CONSTRUCTION: l'indice retrouve la croissance

L'indice suisse de la construction, compilé par Credit Suisse et la Société suisse des entrepreneurs (SSE), s'est enrobé de 3 points pour le 4e trimestre à 130 points, mettant un terme à cinq partiels consécutifs de baisse. L'indicateur demeure 6 points en dessous de son niveau d'il y a un an, note le rapport publié jeudi. Les auteurs tablent sur une croissance des chiffres d'affaires du secteur de 2,1% sur trois mois, qui resteraient néanmoins 4,2% en deçà de leur niveau de l'année dernière. Tant le bâtiment (+1,9% en comparaison trimestrielle) que le génie civil (+2,4%) devront participer à l'amélioration. Le millésime 2015 restera nettement moins bon que le précédent. Au sein du bâtiment, l'indice pour les logements prend 3 points à 116 points, alors que celui pour les locaux commerciaux en égare 4 à 112 points. La construction profite de fondamentaux intacts, avec des taux d'intérêts au plancher et une croissance continue de la population, lui permettant de se maintenir à un niveau élevé en comparaison pluriannuelle. Les turbulences rencontrées par l'ensemble de l'économie risquent en revanche de brider les perspectives de forte croissance à court ou moyen terme.

HÔTELLERIE: pas de portail national gratuit

La Confédération n'a pas à proposer un portail de réservation national exonéré de commissions pour l'hôtellerie suisse. Le Conseil fédéral juge irréaliste de pouvoir concurrencer les grandes compagnies actives sur Internet. L'idée a été relancée par Silvia Semadeni (PS/GR). Son postulat dispose du soutien de 44 conseillers nationaux, tous partis confondus. La branche paie au prix fort le recours aux portails commerciaux, fait-elle valoir dans son postulat. Selon une étude, chaque hôtel suisse verse en moyenne 30.000 francs de commissions. La création d'un portail gratuit, via Suisse Tourisme, pour toutes les chambres d'hôtel et tous les appartements de vacances du pays serait une mesure de promotion concrète en faveur du secteur du tourisme frappé de plein fouet par le franc fort, selon la socialiste. Il n'appartient pas à la Confédération de financer ces commissions, répond le Conseil fédéral. L'organisation des relations entre l'offre et la demande relève du privé, selon lui. Il serait en outre irréaliste de penser concurrencer des géants mondiaux qui investissent des milliards dans leur marketing. Le gouvernement rappelle en outre qu'il existe depuis 1998 en Suisse un portail de réservation privé, Switzerland Travel Centre. Soutenu par la Confédération à son lancement, il appartient à hotelleriesuisse (34%), à Suisse Tourisme (33%), aux CFF et à d'autres entreprises de transport titulaires d'une concession (33%).

VONROLL ITEC: Peter Hüsler directeur des ventes

VonRoll Itec a désigné Peter Hüsler au poste de directeur des ventes et du marketing. M. Hüsler fera son entrée dans la direction de la filiale de VonRoll Infratec. A en croire l'entreprise soleuroise, l'extension de la direction reflète la récente et vigoureuse croissance enregistrée en Suisse, ainsi que la mise en oeuvre de la stratégie à l'international, avec l'accent mis sur les marchés européen et asiatique. Au vu de la croissance constante, l'unité ventes devient toujours plus importante, et les qualités d'un professionnel issu du domaine IT seront hautement appréciées dans ce domaine, a laissé entendre Martin Vogt, directeur général (CEO) de VonRoll Itec.

L'opération remarquée sur un marché appelé à consolider

MS MOVE/SIRVA. Le numéro 3 suisse de la relocation – MS Move – explique l'intérêt d'être repris par le leader mondial.

SÉBASTIEN RUCHE

Opération d'importance sur le marché de la mobilité pour les entreprises. Basé à Lausanne et Genève, MS Move Management, le numéro 3 du secteur en Suisse, est repris par le leader mondial, l'Américain Sirva (*L'Agefi du 3 novembre*). Ce dernier a également acquis le spécialiste de la relocation Swiss Access (basé à Morges). Objectif pour les deux nouvelles filiales: devenir leader d'un marché suisse qui s'apprête à connaître une consolidation marquée.

«Après être passé de 6 millions de francs de chiffre d'affaires en 2002 à 36 millions l'an dernier pour une quarantaine d'employés, MS Move Management était probablement arrivé à son niveau de développement maximal, explique Lenny Madussi, le CEO de MS Move et dorénavant country manager de Sirva pour la Suisse. Pour poursuivre notre croissance, nous voulions nous rapprocher d'un spécialiste de la relocation basé à Morges, Swiss Access, et c'est alors que Sirva a proposé de devenir un investis-

seur important dans ce projet». Le montant de la transaction n'a pas été communiqué. MS Move Management s'est par ailleurs séparé de Schneider Déménagements peu avant ce conclure la vente à Sirva.

L'Américain Sirva, qui se décrit comme l'un des leaders mondiaux de l'organisation de déménagements et de relocation pour les grandes entreprises, pénètre ainsi le marché suisse, particulièrement riche en sièges mondiaux ou européens de multinationales. L'objectif du groupe privé basé à Chicago et actif dans quelque 170 pays est simple: devenir leader du marché suisse.

Comment? En commençant par développer une véritable présence dans la partie germanophone du pays, où des bureaux vont être prochainement ouverts. Ils compléteront l'empreinte essentiellement lémanique de MS Move management (Romanel-sur-Morges et Carouge) et de Swiss Access (Morges), pour un total combiné d'une quarantaine de collaborateurs (d'importants recrutements sont prévus, selon le CEO).

«Il est primordial de posséder des présences physiques dans notre activité où l'expertise régionale fait souvent la différence pour identifier les sociétés ayant des besoins de relocation ou d'expatriation», reprend Lenny Madussi, qui demeure actionnaire du nouveau groupe.

L'autre vecteur de différenciation de Sirva en Suisse sera sa dimension de «global provider», c'est-à-dire d'acteur capable de gérer partout dans le monde - même sans lien avec la Suisse - l'ensemble des tâches liées aux expatriés, du déménagement de leurs meubles à la gestion des dépenses liées à ces collaborateurs.

Présent en Asie, en Amérique, en Afrique et à Varsovie, MS Move Management était déjà capable de fournir ce genre de services globaux, par exemple pour déplacer des employés d'une multinationale suisse de New York à Singapour, mais l'arrivée de Sirva, une marque connue mondialement, lui fournit un soutien de poids.

Cette capacité à intervenir globalement distingue également la nouvelle entité suisse de la mul-

titude de petits acteurs de la relocation physique sur l'arc lémanique. Des petits acteurs qui souffrent actuellement de la réduction des arrivées de sièges de multinationales dans la région. Sur un marché en difficulté, est-il judicieux d'investir maintenant? «Le ralentissement de l'activité en Suisse va provoquer la disparition de nombreuses sociétés de relocation petites et moyennes, conclut Lenny Madussi. Le marché va se réguler, comme cela a été le cas dans le passé sur le marché du déménagement.

«Les global providers fournissent l'ensemble des services, alors qu'une société spécialisée dans une seule activité risquera de devenir trop chère ou le client préférera n'avoir qu'un seul interlocuteur, présent globalement».

LE MARCHÉ

DE LA RELOCATION

VA CONSOLIDER COMME

L'AVAIT FAIT CELUI

DU DÉMÉNAGEMENT.

Acteur de niche sur l'immobilier toxique de villégiature espagnole

GRUPE IMMOBILIER DU MAIL. La société crée Helvetic Immobilier à Marbella pour le courtage et la promotion.

ELSA FLORET

Présent depuis 1995 comme régisseur à Genève, Groupe Immobilier du Mail se lance, via sa société Helvetic Immobilier, dans le courtage et la promotion des biens de villégiature situés sur la côte espagnole de Marbella à Gibraltar.

Le 1^{er} juillet 2015, Flavio Brisotto, créateur et directeur du Groupe Immobilier du Mail à Genève, a créé différentes structures en Espagne dont Helvetic Immobilier qui sera opérationnelle au premier janvier 2016. Basée à Marbella, la nouvelle société s'occupera de toutes les transactions achat-vente et également de la promotion pour les projets confiés par les promoteurs locaux.

Helvetic Immobilier va également négocier et acquérir des biens immobiliers en vue de les revendre. La clientèle visée est majoritairement francophone (Suisse, France, Belgique, Canada). La structure négocie avec les banques espagnoles propriétaires de biens immobiliers toxiques pour leur revente.

Les biens de villégiature sont donc achetés puis revendus par la structure de courtage Helvetic Immobilier. Cette dernière emploie une équipe de cinq personnes, déjà opérationnelle, dirigée par Sébastien Priet, bénéficiant de dix ans d'expé-



FLAVIO BRISOTTO. «Les projets démarrent massivement dans cette région espagnole.»

rience sur place, accompagné d'un avocat, d'un notaire, d'un fiscaliste et d'une assistante.

La région la plus prisée d'Andalousie avait subi une forte baisse des prix de son parc immobilier jusqu'en 2012, en raison de la liquidation par les banques et les gros promoteurs de la plus importante partie du stock excédentaire. Mais depuis début 2014, c'est la fin du déstockage et le marché montre toujours plus de signaux encourageants de renouveau. Le marché immobilier de Marbella est particulier puisqu'il s'adresse tout spécialement à une clientèle très internationale. Les premiers investisseurs post-crise de biens en défaut, mais aussi les acheteurs de villas de haut standing dans les endroits prisés, viennent pour la plupart de l'étranger.

«En fonction de l'objet, en dessous de 10 millions d'euros, je crée un tour de table avec des investisseurs suisses pour l'acquisition de ces biens toxiques. Pour les biens entre 10 et 15 millions, je m'adresse aux institutions financières. Au-delà, pour des capitalisations de biens importants, je développe des partenariats avec des banques privées notamment des genevoises», explique Flavio Brisotto, qui se focalise sur les immeubles de villégiature situés sur la côte espagnole allant de Malaga à Gibraltar, soit une bande d'environ 150 km. Cette région représente un marché qui réagit beaucoup plus vite que le reste de l'Espagne, selon le directeur du Groupe Immobilier du Mail, qui y passe un tiers de son temps. Les raisons sont multiples: les liaisons aériennes sont quotidiennes et directes depuis Genève toute l'année, les réseaux routier et hospitalier sont ultra modernes et les loisirs attrayants avec notamment 80 terrains de golf.

«La crise est venue mettre un frein à l'essor de cette région, mais les projets redémarrent massivement sous l'impulsion des investisseurs chinois, américains et anglo-saxons. De nouvelles promotions sont en cours de réa-

lisation dans la région de Estepona, qui demeure la partie encore en développement de cette côte», confirme Flavio Brisotto, qui compare ce boom immobilier à celui de Genève dans les années 2000. Acteur de niche dans un marché dominé par les géants américains et chinois, présents dans toute l'Espagne avec des projets supérieurs à 500 millions d'euros. A ce jour, on dénombre 300.000 appartements vides sur tout le territoire.

Dès fin 2009, le gouvernement espagnol a mis en place un régime de sociétés d'investissement à incitation fiscale appelées SOCIMI et assimilées à des Real Estate Investment Trusts (REITs). Les principaux avantages de ces véhicules d'investissement sont la transparence ainsi qu'un taux élevé de distribution des revenus aux actionnaires. Les plus grands investisseurs spéculatifs américains ont alors profité de ce nouvel outil pour investir massivement dans la reprise de l'immobilier espagnol, alors valorisé très bas. En 2014, le marché des SOCIMI cotés s'est étoffé et la liquidité de ces actifs s'est améliorée. ■

«LA CRISE EST VENUE METTRE UN FREIN À L'ESSOR DE CETTE RÉGION, MAIS LES PROJETS REDÉMARRENT MASSIVEMENT SOUS L'IMPULSION DES INVESTISSEURS CHINOIS, AMÉRICAINS ET ANGLLO-SAXONS.»