



We make
transactions happen.



TCFG Newsletter

Janvier 2026

Tendances, transactions et perspectives

INSIDE TCFG

2025 a été une année très spéciale pour notre entreprise : nous avons fêté notre **25^{ème} anniversaire en tant que société de conseils indépendante** spécialisée dans les fusions-acquisitions. Un quart de siècle au cours duquel nous avons pu réaliser de nombreuses transactions fructueuses avec nos clients. Cette année encore, nous avons pu perpétuer cette tradition avec 15 transactions menées à bien et de nombreux nouveaux mandats passionnants. Ce bon résultat nous a valu d'être nommé pour le prix Switzerland Financial Advisor of the Year Award décerné par Mergermarket.

L'année dernière, nous avons notamment aidé le groupe **Ypsomed à vendre sa filiale Ypsotec**. « La vente d'Ypsotec est une étape supplémentaire qui permet à Ypsomed de se positionner de manière plus ciblée pour les prochaines phases de croissance. » (Simon Michel, PDG du groupe Ypsomed). **Sam Ghezlbach, responsable des relations avec les investisseurs et des fusions-acquisitions chez Ypsomed, et Jsmea Hug, associée en fusions-acquisitions et relations avec les investisseurs, commentent ainsi leur collaboration avec TCFG : « La collaboration avec TCFG a été très professionnelle et rapide. Grâce à la gestion complète du projet par l'équipe de TCFG, la transaction a pu être conclue dans les délais serrés impartis. »** Vous trouverez ici une brève étude de cas sur cette transaction [ici](#).

Une autre transaction passionnante que nous avons eu le plaisir d'accompagner a été le rachat de **Bioengineering AG** par le groupe japonais Morimatsu finalisée le 10 septembre 2025. Avec son nouveau propriétaire, Bioengineering souhaite conquérir de nouveaux marchés, augmenter ses investissements en R&D et accélérer le rythme de l'innovation, tout en développant son siège social en Suisse et en offrant des perspectives internationales à ses collaborateurs. La société, dont le siège est à Wald (ZH), est connue pour ses solutions sur mesure dans le domaine du contrôle des bioprocédés, de l'ingénierie et de la construction d'installations pour les clients des secteurs pharmaceutique et biotechnologique. Marcus Bernhardt, vice-président du conseil d'administration,



souligne la compatibilité culturelle avec le nouveau propriétaire et l'opportunité de développer l'entreprise « à partir d'une position de force pour en faire un acteur international de premier plan ».

Nous avons mené à bien un autre **mandat dans le secteur des biens de consommation**: en tant que conseiller côté vente, nous avons aidé le groupe Erbo à vendre Rolli-Pet Tiernahrung à fenaco. Rolli-Pet est l'un des principaux fabricants d'aliments pour oiseaux sauvages en Europe. « Nous partageons les mêmes valeurs. Les deux entreprises ont un fort esprit d'initiative. Au sein de fenaco, Rolli-Pet peut poursuivre son développement de manière positive », affirme avec conviction Albert Blaser, président du conseil d'administration du groupe Erbo.

Dans le cas des transactions mises en avant d'Ypsomed et du groupe Erbo, les vendeurs avaient pour objectif de se concentrer davantage sur leur cœur de métier. Nous sommes convaincus que nous assisterons à d'autres transactions de ce type dans les mois et les années à venir. La transaction Bioengineering peut être qualifiée de règlement de succession classique. Un **autre règlement de succession** que nous avons accompagné il y a quelques années, la vente **d'Epiney Construction en Valais**, a été nommé en 2025 par l'UBS pour le **Prix Sommet**. Pour en savoir plus sur cette transaction, consultez l'étude de cas correspondante [ici](#).

Afin de vous offrir une rétrospective détaillée de l'année écoulée en matière de fusions-acquisitions et un aperçu de l'année à venir, vous trouverez [ici](#) les articles correspondants pour les années 2025 et 2026. Vous trouverez également [ici](#) **toutes les transactions que nous avons accompagnées en 2025.**

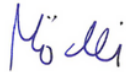
Nous espérons que le nouveau format de notre newsletter annuelle vous plaira. Nous sommes ouverts à vos commentaires et à vos retours constructifs. Nous nous réjouissons à l'avance des nombreux contacts que nous aurons en cette nouvelle année 2026 et vous souhaitons beaucoup de succès, de satisfaction et une bonne santé.

Au nom de toute l'équipe TCFG



Beat Unternährer

Partner



Marc Möckli

Partner



Aperçu du secteur



Commerce automobile en Suisse

Changements structurels et consolidation :
Le commerce automobile premium en Suisse
dans un champ de tensions

Page 7

5 questions à Kurt Egloff, expert du secteur, sur la
situation et les tendances

Page 9

[Continuer la lecture ici](#)



Secteur industriel

Case Study Ypsotec:
En novembre, Ypsomed Holding AG
a vendu sa filiale Ypsotec

Page 5

[Continuer la lecture ici](#)



Construction et Matières Premières

Epiney Construction SA:
Succession d'entreprise réussie et
croissance durable

Page 6

[Continuer la lecture ici](#)



IMAP

Ancré localement, connecté mondialement :
aperçu de notre réseau IMAP sur l'année 2025
en matière de fusions-acquisitions

Page 11

[Continuer la lecture ici](#)



De 2025 à 2026

[Page 4](#)



League Table 2025

[Page 12](#)



Nos Transactions

[Page 13](#)



Nos Services

[Page 14](#)

De 2025 à 2026 : ce qui anime le marché des fusions acquisitions

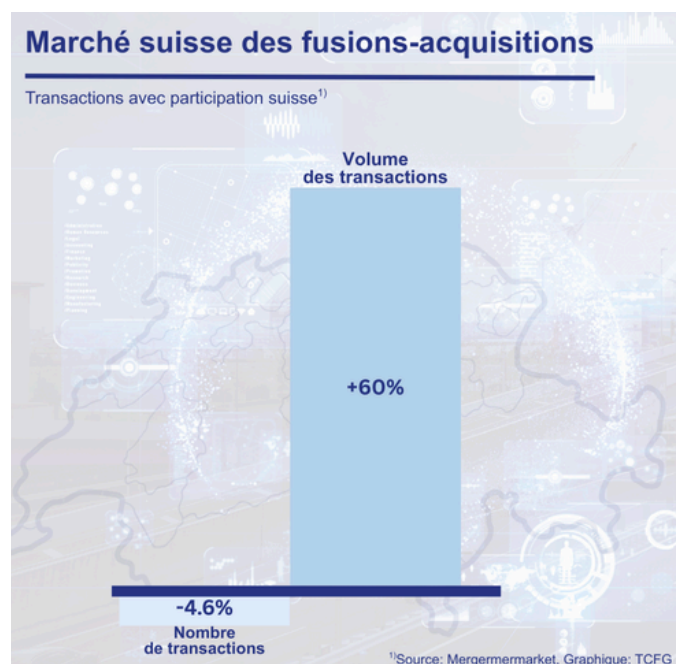
Les marchés boursiers ont également connu une évolution positive au cours de l'année 2025. L'engouement pour l'intelligence artificielle a fait grimper l'indice boursier américain S&P 500 de +17 %, tandis que le retour en force de titres plus solides tels que Nestlé, Novartis et Roche au second semestre a également permis à l'indice Swiss Performance Index d'enregistrer une hausse respectable de +18 %. Parallèlement à ces évolutions, les marchés des fusions-acquisitions ont également connu une évolution réjouissante, comme nous l'avions prévu : selon Mergermarket, le volume mondial des transactions a bondi de +41 % pour atteindre 4'810 milliards de dollars américains. Cette évolution a été stimulée par le retour des méga-transactions, dont le volume dépasse les 10 milliards de dollars américains chacune. L'année dernière, 70 transactions de ce type ont été observées.

La bataille pour le rachat de Warner Bros. Discovery illustre parfaitement le regain d'intérêt pour les acquisitions, en particulier aux États-Unis. Par ailleurs, Union Pacific a racheté la compagnie ferroviaire Norfolk Southern pour 88 milliards de dollars et le fonds d'investissement saoudien Public Investment Fund a acquis le développeur de jeux vidéo Electronic

Arts pour 57 milliards de dollars. En conséquence, le volume des transactions en Amérique du Nord a augmenté de +52 %, tandis que l'Europe, avec une hausse de +22 %, reste à la traîne dans cette catégorie.

En Suisse, les entreprises ont dû digérer les chocs des tarifs douaniers américains du 2 avril et du 1er août. Les droits de douane à l'importation ont désormais été ramenés à un niveau acceptable et les entreprises pharmaceutiques Novartis et Roche, importantes pour la Suisse, ont pu négocier un accord sans droits de douane, mais avec des baisses de prix et des obligations d'investissement aux États-Unis. L'année 2025 a montré que la Suisse n'est pas un îlot de bonheur, mais qu'elle dépend fortement de l'évolution de l'économie mondiale en raison de la puissance de son secteur exportateur. En conséquence, la Banque nationale suisse table sur des taux de croissance modérés du PIB, à peine supérieurs à 1,5 % pour 2025 et à environ 1% pour 2026. Cependant, même avec un taux d'intérêt directeur de 0 %, le taux d'inflation reste sous contrôle. Dans la région DACH, le volume des transactions a augmenté de +32 % en 2025 selon Mergermarket, également sous l'effet des méga-transactions et du vif intérêt des acheteurs américains, attirés par la décote des sociétés européennes.

Nous avons également observé une augmentation de plus de 60 % du volume des transactions de fusion-acquisition impliquant des entreprises suisses. Parmi les transactions les plus importantes, on peut citer la fusion entre Helvetia et Baloise, avec un volume de transaction de 17,8 milliards de francs suisses, le rachat de la division ABB Robotics par SoftBank pour 5,4 milliards de dollars américains ou encore le rachat d'U-Blox par l'investisseur en capital-investissement Advent pour 1,1 milliard de francs suisses. D'autre part, le nombre de transactions de fusion-acquisition.



Case Study Ypsotec



Ypsotec sera désormais connu sous le nouveau nom Preteq CNC Solutions.

Photo: Ypsotec AG

Parallèlement à la publication de ses résultats annuels 2024/25, Ypsomed a annoncé en mai 2025 son intention de mettre en vente sa filiale Ypsotec. Ypsotec produit des pièces tournées et fraisées innovantes et économiques pour la technologie médicale, l'industrie des semi-conducteurs, l'aéronautique et l'aérospatiale. Elle possède des sites à Granges (Suisse) et à Tàbor (République tchèque). Il a été communiqué qu'il n'existait plus de synergies pertinentes avec les autres secteurs d'activité du groupe. Début novembre 2025, il a été annoncé qu'Ypsotec avait été vendue à l'investisseur financier allemand Callista.

Avec la vente d'Ypsotec, Ypsomed se dote d'une flexibilité financière supplémentaire pour accélérer ses initiatives de croissance stratégique dans ses domaines clés. Cette transaction permet au groupe d'investir encore davantage dans la recherche, le développement et la commercialisation de solutions thérapeutiques innovantes. Avec cette étape, Ypsomed continue de se concentrer systématiquement sur son cœur de métier en tant que spécialiste des systèmes d'injection.

« La vente d'Ypsotec est une nouvelle étape qui permettra à Ypsomed de se positionner de manière plus ciblée pour les prochaines phases de croissance. Nous remercions les collaborateurs d'Ypsotec pour leur engagement de longue date et veillerons à assurer une transition en douceur », déclare Simon Michel, CEO du groupe Ypsomed.

TCFG a accompagné Ypsomed **en tant que conseiller principal** tout au long du processus de cession. Cela a commencé par la phase préparatoire, notamment la création d'une documentation confidentielle sur l'entreprise et l'identification d'acheteurs potentiels. La phase de prise de contact a ensuite suivi, avec une approche confidentielle des acheteurs potentiels définis conjointement. Au cours de la phase de négociation qui a suivi, des accords ont été conclus avec une sélection d'acheteurs potentiels.

TCFG a mené les discussions avec les acheteurs et accompagné de manière structurée les contrôles détaillés de due diligence. Enfin, les contrats correspondants ont pu être négociés, signés et exécutés avec l'acheteur.

Sam Ghezlbach, responsable des relations avec les investisseurs et des fusions-acquisitions chez Ypsomed, et Jsmea Hug, associée en fusions-acquisitions et relations avec les investisseurs, commentent ainsi la collaboration avec TCFG:

«La collaboration avec TCFG a été très professionnelle et rapide. Grâce à la gestion complète du projet par l'équipe de TCFG, la transaction de fusion-acquisition a pu être conclue dans les délais serrés impartis. »

En tant qu'investisseur entrepreneurial, l'acheteur s'est spécialisé dans la transformation d'entreprises industrielles. Ypsomed est convaincu que cette transition ouvre de nouvelles perspectives en termes de stabilité, de développement et de repositionnement réussi. À l'avenir, Ypsotec exercera ses activités sous le nouveau nom de PRETEQ CNC Solutions.

Qu'est devenu Epiney Construction SA depuis sa transmission en 2019?

Dans une carrière de conseiller en Fusions & Acquisitions, il y a des transactions qui vous marquent tant elles ont été enrichissantes. Epiney Construction SA en fait assurément partie. Accompagnée par TCFG dans sa cession en 2019, **Epiney Construction SA est une entreprise basée à Sierre (VS) spécialisée dans les travaux de génie civil alpins, la construction de bâtiment spéciaux et les travaux liés aux dangers naturels.** Dirigée jusqu'alors avec succès par Patrice Epiney pendant 30 ans, elle a été reprise par Frédéric Brodard, un CEO entrepreneur expérimenté venu d'un autre canton, et par Damien Epiney, directeur administratif et financier de l'entreprise, sans lien de parenté avec Patrice.

Nominée pour la 40^{ème} édition du Prix Sommet UBS 2025 axé sur le thème de la transmission d'entreprise, Epiney Construction SA a depuis sa reprise consolidé sa position dans son métier et **compte aujourd'hui 120 collaborateurs, soit le double depuis sa cession.** Tout ceci sans oublier que quelques semaines après l'intronisation de sa nouvelle équipe, l'entreprise était à l'arrêt en raison de la pandémie.

De nombreux facteurs ont contribué à la réalisation de cette belle histoire:

en tout premier, c'est le travail en amont réalisé par Patrice Epiney pour structurer une entreprise à même de passer le cap de la nouvelle génération avec une gestion saine orientée sur le long terme et sur l'humain. Tout ceci avec une organisation interne claire, un positionnement reconnu sur son marché et un désir que la transition se passe bien. Ensuite, il y a le choix et la combinaison des bonnes personnes avec un tandem de direction réunissant un CEO expérimenté venant de l'extérieur avec un CFO déjà dans l'entreprise. Ces ingrédients essentiels rendaient possible le financement de la reprise par différentes sources et un nouveau départ dans la continuité.



De gauche à droite: Damien Epiney, directeur financier et membre du conseil d'administration; Frédéric Brodard, directeur général et membre du conseil d'administration; Patrice Epiney, ancien propriétaire et membre du conseil d'administration
(Photo : Epiney Construction SA)

Last but not least, la résiliation de cette transition vers le futur a été possible notamment grâce au soutien de TCFG (conseil cédant) assisté de HR@Work (recherche de candidats) et de BDO (conseil reprenneur).

Changement structurel et consolidation: Le commerce automobile premium en Suisse dans le champ de tensions entre dynamique de marché et activité transactionnelle

Évolution du marché dans le segment haut de gamme (2020-2025)

Le commerce automobile suisse a connu cinq années de bouleversements exceptionnels. Depuis le niveau d'avant la crise en 2019 (avec 311'466 nouvelles immatriculations), le volume a chuté à 233'737 véhicules vendus en 2025, soit le niveau le plus bas depuis plus de 25 ans. Dans ce contexte, BMW a consolidé sa position de leader du marché suisse avec une part de marché de 8,8 % pour 2025, devant Mercedes-Benz et Audi. L'électrification est une tendance très forte : la part des véhicules rechargeables (BEV/PHEV) a augmenté pour atteindre environ 34 % en 2025, ce qui a exercé une pression considérable sur les voitures avec moteurs à combustion classiques, qui ont enregistré des baisses allant jusqu'à 30 %.

Défis actuels et pression des constructeurs

Les concessionnaires se transforment en simples intermédiaires grâce au nouveau modèle d'agence imposé par les constructeurs. La souveraineté en matière de prix passe ainsi aux constructeurs, tandis

que les marges brutes passent de 15 à 18 % (incl. bonus VOL) à des commissions fixes d'environ 6 à 8 %. De plus, la pression stratégique exercée par les constructeurs favorise la consolidation : les grandes marques automobiles réduisent de manière ciblée le nombre de partenaires et de sites afin de garantir l'efficacité et une gestion uniforme de la marque. Dans le même temps, ils exigent d'énormes investissements dans les infrastructures de recharge, les normes numériques pour les showrooms (CI) et la qualité du service. Ces coûts d'entrée élevés sont souvent impossibles à financer pour les petites entreprises familiales dont les marges sont en baisse.

Transactions et expertise en conseil en fusions-acquisitions

La pression exercée en particulier par les constructeurs, entraîne une consolidation sans précédent dans le secteur suisse de la distribution automobile. Alors que du côté des vendeurs, les PME indépendantes sont souvent contraintes de céder leur entreprise en raison de leur taille insuffisante, le marché est dominé par des poids lourds nationaux tels





qu'Emil Frey, AMAG et Merbag, ainsi que par des acteurs internationaux en pleine expansion. Parmi ceux-ci figurent le groupe suédois Hedin Mobility, l'allemand Lueg, l'autrichien Pappas et le groupe français Rossi, qui a fait son entrée sur le marché suisse avec l'acquisition du groupe Facchinetti. Dans ce contexte de marché, TCFG, l'un des principaux conseillers indépendants en fusions-acquisitions, travaille de manière exclusive avec Kurt Egloff, ancien président et PDG de BMW Suisse et spécialiste du secteur qui dispose ainsi d'un savoir-faire unique sur le marché. Au cours des dernières années, TCFG a mené à bien plusieurs opérations complexes de succession dans le segment haut de gamme, notamment la vente d'Auto Marti AG à Pappas Holding et l'accompagnement d'ACW Auto-Center AG dans son processus de vente au groupe Facchinetti. En outre, plusieurs mandats de vente passionnants sont actuellement en cours, dans le cadre desquels TCFG crée de la valeur ajoutée en collaboration avec des spécialistes du secteur.

Conclusion: perspectives stratégiques en matière de fusions-acquisitions

L'analyse stratégique prévoit une nouvelle accélération des fusions-acquisitions dans le secteur automobile. Au cours des cinq prochaines années, 20 à 30 % supplémentaires des concessionnaires indépendants devraient être vendus à de grands groupes. Étant donné que la rentabilité dans le segment des véhicules neufs diminue, la base de valorisation lors des transactions se déplace vers l'activité après-vente ainsi que vers l'importance stratégique des biens immobiliers. Grâce à l'excellence de ses transactions et aux connaissances approfondies de Kurt Egloff, TCFG est parfaitement équipé pour accompagner les propriétaires de manière professionnelle en créant de la valeur ajoutée dans les étapes décisives.

5 questions à Kurt Egloff, expert du secteur, sur la situation et les tendances



Kurt Egloff dispose de plus de 40 ans d'expertise dans le commerce automobile dans la région DACH. En tant qu'ancien président-directeur général de BMW Suisse et BMW Autriche, il a marqué durablement le développement des concessionnaires. Aujourd'hui, en tant que PDG de KE Advice, il conseille sur les transactions stratégiques dans le secteur automobile. En collaboration avec TCFG, il a participé à titre consultatif à la vente du groupe Auto Marti au groupe Pappas et de ACW Auto-Center AG Visp au groupe Facchinetti SA.

Le commerce automobile suisse est-il encore un sujet d'entrepreneurs – ou déjà un réseau de succursales des constructeurs?

Il faut ici examiner de plus près l'évolution des sept dernières années. Le marché automobile suisse a connu une baisse continue, passant de plus de 310'000 immatriculations en 2019 à un peu moins de 234'000 unités en 2025. Il y a de nombreuses raisons à cela, que chaque marque explique à sa manière. Il est néanmoins un fait que, si tous les constructeurs avaient conservé leurs parts de marché, chacun d'entre eux aurait réalisé 25 % de volume en moins en 2025 qu'en 2019.

Les constructeurs établis constatent également le nombre de nouvelles marques qui sont arrivées en Suisse au cours de cette période. Il s'agit exclusivement de constructeurs de véhicules électriques originaires de Chine et des États-Unis.

Presque tous disposent d'un système de distribution qu'ils gèrent eux-mêmes. Ils s'affranchissent ainsi de tout un niveau commercial, ce qui leur permet de réaliser une économie nette de 9 % à 11 %. Cela ne fonctionne que parce que les voitures purement électriques (BEV) nécessitent nettement moins d'entretien. Cela met les constructeurs établis sous pression.

Les concessionnaires de marques établis subissent une pression croissante. Ils doivent se développer ou vendre à des groupes de concessionnaires plus importants. C'est là que le pouvoir et l'influence de ces concessionnaires se perdent.

Le modèle d'agence est présenté comme une révolution. Mais en réalité, s'agit-il plutôt d'un modèle d'expropriation ou de libération pour les concessionnaires?

Lorsque l'on discute avec des groupes de concessionnaires Mercedes d'Autriche ou de Suède, qui utilisent ce système depuis déjà plus de deux ans, les avis sont plutôt positifs. La concurrence entre les marques est fortement limitée. Le client bénéficie d'une transparence des prix. Les décisions difficiles concernant les véhicules à commander en stock et le risque de perdre de l'argent sont désormais résolues. Les frais de stockage sont supprimés, car l'entrepôt appartient au constructeur. Mais il est également clair qu'il faut avoir un volume important pour être rentable. Le modèle d'agence sera présent là où le constructeur dirige également la société d'importation. Mais les importateurs privés devront également faire face à une baisse des marges dans leur activité.

Le modèle d'agence est à la fois une expropriation partielle et une libération. L'aspect positif de ce modèle est certainement qu'il permet de se différencier encore mieux grâce au service.

Pourquoi assistons-nous actuellement à autant de processus de vente sur le marché suisse?

Si l'on regarde quels constructeurs ont activement poussé cette question ces dernières années, le timing et la maturité stratégique sont certainement des facteurs décisifs. Depuis 2019, BMW a intégré 7 concessions BMW dans des groupes. Mercedes Benz a intégré 6 concessions MB dans des groupes au cours de la même période.

Au cours de cette période, les deux constructeurs ont également retiré leur contrat de marque à 2 ou 3 sites. Il est important de savoir qu'une évaluation claire et précoce du concessionnaire aide à clarifier sa propre situation. C'est la seule façon de participer à la conception du processus et de ne pas avoir à réagir de manière proactive à tout ce qui se passe.

Quels types d'entreprises auront disparu en Suisse d'ici 2030, indépendamment de la conjoncture économique ?

Les entreprises dont le volume de voitures neuves est inférieur à 50 unités disparaîtront. En effet, les dépenses pour le constructeur deviendront trop importantes et, parallèlement, les coûts d'exploitation pour le concessionnaire ne seront plus rentables. Il est donc possible que, dans certaines régions de Suisse, les clients doivent parcourir de plus longues distances pour acheter une voiture de cette marque.

Si vous étiez aujourd'hui propriétaire d'une concession automobile suisse de taille moyenne : feriez-vous une acquisition, investiriez-vous – ou vendriez-vous ? Et qu'est-ce qui ferait pencher la balance?

Je clarifierais les questions suivantes : Puis-je, avec ce constructeur, assurer une croissance durable en Suisse ? Ai-je une équipe de direction qui veut et peut concrétiser positivement cette croissance ?

Si la réponse à ces questions est oui, je procéderaï à des acquisitions et j'investirais.

S'il n'était pas possible de réaliser une acquisition dans les 12 à 18 prochains mois, je n'investirais rien dans l'exploitation actuelle et je vendrais.

Un réseau mondial en période de changements: rétrospective IMAP 2025

Depuis 2024, The Corporate Finance Group fait partie du réseau international de conseil en fusions-acquisitions IMAP, ce qui nous permet de combiner notre connaissance du marché local avec une portée mondiale. La rétrospective IMAP 2025 montre de manière impressionnante à quel point le marché mondial des entreprises de taille moyenne reste résilient, même dans un environnement difficile.

Malgré les incertitudes économiques, les tensions géopolitiques et le financement sélectif, IMAP a conclu 254 transactions dans le monde entier l'année dernière, pour un volume total de plus de 16 milliards de dollars américains. Le nombre de transactions n'a pas diminué, mais celles-ci sont devenues plus réfléchies : la qualité, la logique stratégique et la sécurité de la mise en œuvre étaient clairement au premier plan. Les mandats transfrontaliers ont notamment joué un rôle central, représentant plus d'un tiers de toutes les transactions IMAP.

Le président d'IMAP, Jurgis V. Oniunas, résume ainsi la situation :

« Les partenaires IMAP ont affiché une performance solide en 2025 en réalisant un volume de transactions important sur les principaux marchés, malgré des vents contraires macroéconomiques et des exigences accrues en matière de due diligence. Les activités principales sur le marché intermédiaire sont restées solides, soutenues par le capital-investissement, les ventes d'entreprises et la croissance du crédit privé. À l'horizon 2026, le ralentissement de l'inflation et la baisse des taux d'intérêt devraient soutenir le flux des transactions, tandis que les risques géopolitiques, commerciaux et réglementaires continueront d'influencer leur mise en œuvre. »

Vous trouverez le rapport international complet ici :

[IMAP Global M&A Report 2025](#)



Graphique: IMAP

League Table 2025

Position	Conseiller	Nombre de transactions
1	UBS Investment Bank	299
2	PwC	238
3	TCFG	198
4	BDO	184
5	Credit Suisse	179
6	EY	177
7	KPMG	140
8	REACH	127
9	Rothschild	109
10	Oaklins	97
11	Goldman Sachs	92
12	Deloitte	79
13	J.P. Morgan	78
14	Lazard	60
15	IFBC	56

Nos Transactions 2025

 has sold a Quickline minority stake to  TCFG acted as lead advisor to the seller Quickline M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Softcash.ch M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Rolli-Pet Tiernahrung GmbH M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf Konsumgüter und Detailhandel 2025	 has sold to Callista Private Equity GmbH its subsidiary  TCFG acted as lead advisor to the seller Ypsomed M&A, Mandats de vente Secteur Industriel 2025
 has been sold to Private Buyers TCFG acted as lead advisor to the seller Copytrend M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the sellers Bioengineering M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Secteur Industriel 2025	 has acquired  TCFG acted as financial advisor to the buyer Cando M&A, Mandats d'achat, Due Diligence Informatique et Télécommunications 2025	 Offizielle BMW Vertretung has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller ACW Auto Center M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente, Immobilier Biens de Consommation et Vente de Détail 2025
 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Novu M&A, Mandats de vente Informatique et Télécommunications 2025	 In connection with the sale of CKW Fiber Services to Axpo Systems, TCFG has issued a Fairness Opinion TCFG provided a fairness opinion to the Board of Directors of CKW CKW Corporate Finance, Fairness Opinions, Evaluations d'entreprises Informatique et Télécommunications 2025	Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG has sold the real estate to  TCFG acted as lead advisor to the seller Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG M&A, Mandats de vente, Immobilier Autres Services 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller thurmed M&A, Mandats de vente Autres Services 2025
 have been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller thurmed M&A, Mandats de vente Autres Services 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG M&A, Mandats de vente Healthcare 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Labo M&A, Successions d'entreprises, Mandats de vente Biens de Consommation et Vente de Détail 2025	

Nos Services



Mergers & Acquisitions

- Conseils à la vente et à l'achat
- Successions
- Management Buy-outs et Buy-ins
- Spin-offs
- Conseils en fusions, partenariats et joint ventures
- Privatisations



Corporate Finance

- Fairness Opinions
- Due Diligence
- Evaluations d'entreprises
- Business Planning
- Financement
- Allocation de prix d'achat, Impairment Tests
- Modèles de participation aux bénéfices
- Modèles de partenariat

BERN Marktgasse 50 CH-3011 Bern Phone
+41 31 356 25 25

ZÜRICH Beethovenstrasse 11 CH-8002 Zürich Phone
+41 44 287 22 55

GENÈVE Esplanade de Pont-Rouge 9C CH- 11212
Grand-Lancy Phone +41 22 705 14 85

LUGANO Vicolo Nassetta 2 CH-6900 Lugano Phone
+41 91 923 13 22

IMPRESSUM

Editeur: The Corporate Finance Group AG, © 2026.
Crédit photo: TCFG, Canva

Modifications, suggestions, etc.:

info@tcfg.ch, +41 44 287 22 55

www.tcfg.ch

[in the-corporate-finance-group-ag](https://www.linkedin.com/company/the-corporate-finance-group-ag)



We make
transactions happen.