



IMMERSIA

UNE AUTRE FAÇON DE PILOTER L'IMMOBILIER

Face aux limites des modèles traditionnels de construction, Immersia propose une alternative : un accompagnement stratégique complet, libéré des conflits d'intérêts et fondé sur une transparence financière. Portée par l'expertise cumulée de ses fondateurs et un réseau solidement établi, l'entreprise redéfinit la manière de piloter un projet immobilier en Suisse romande.



ERIC BILARD

MAXIME WILLEMIN

UNE VISION NÉE D'UN CONSTAT

Le constat à l'origine de la création d'Immersia était sans appel : les grandes entreprises générales excellent dans la construction, mais négligent trop souvent la vision globale d'un projet immobilier. Or, « *la thématique immobilière est plus large que ça et il m'a paru intéressant qu'une seule entreprise puisse être l'interlocuteur de ses clients tout au long du cycle de vie de l'immobilier* », explique Eric Bilard. Cette vision holistique constitue le socle fondateur d'Immersia, dont le nom même évoque l'immersion totale dans l'univers de ses clients.

L'architecture de l'entreprise reflète cette ambition totalisante. Eric Bilard, diplômé en conduite de travaux et titulaire d'un

master en entreprise, a rapidement été rejoint par Michel Clivaz, architecte expérimenté comptant quarante ans de métier, puis par Maxime Willemin, dessinateur et directeur des travaux. Cette trinité de compétences crée une dynamique unique où chaque expertise prend naturellement le relais selon les phases du projet. L'un évalue le potentiel constructible d'une parcelle et monte les plans financiers, l'autre imagine l'architecture qui donnera vie aux surfaces calculées, le troisième orchestre la réalisation concrète sur le terrain. « *Chacun va prendre le leadership à un moment du développement* », précise Eric Bilard. Cette complémentarité permet à Immersia d'intervenir sur l'ensemble du spectre immobilier, de l'évaluation initiale d'une parcelle jusqu'à la gestion locative post-construction, en pas-

sant par le montage financier, la conception architecturale, le suivi de chantier et la commercialisation.

LA TRANSPARENCE COMME PRINCIPE FONDATEUR

Dans un secteur où les marges cachées et les conflits d'intérêts ne sont pas rares, Immersia a choisi une voie différente : la transparence totale. Dès le lancement d'un projet, un plan financier détaillé est élaboré et validé avec le client. Tous les flux financiers transitent directement entre le client et les entreprises mandatées. Immersia agit comme coordinateur et représentant, mais ne capte pas les flux. « *Chaque rabais négocié bénéficie directement au client* », souligne Eric Bilard. La rémunération de l'entreprise est clairement définie en amont, soit sur une base horaire, garantissant une neutralité absolue, soit en pourcentage des coûts, avec des plafonds établis.

« Immersia ne se positionne pas comme un simple prestataire ponctuel, mais comme un partenaire de long terme. Nous sommes leur direction immobilière externalisée. »

Cette architecture financière constitue un élément différenciant fort. Libérée de toute commission occulte ou intérêt croisé, Immersia peut conseiller en toute indépendance. « *Nous ne sommes pas là pour vendre les prestations d'un maçon ou d'un chauffagiste. Notre seul objectif est que le client obtienne son bien au meilleur rapport qualité-prix.* »

AU-DELÀ DE LA TRANSACTION

Derrière chaque projet réussi, Immersia s'appuie sur un réseau de partenaires soigneusement constitué au fil des décennies : architectes locaux, ingénieurs spécialisés, entreprises générales, artisans qualifiés. Ce réseau ne s'est pas bâti sur l'opportunisme commercial, mais sur la confiance et la recommandation. Pour le client, cela signifie l'accès à un écosystème éprouvé, sélectionné pour la qualité et la fiabilité de ses interventions, et non pour des logiques de rétrocommissions.

Aujourd'hui, la moitié du chiffre d'affaires d'Immersia provient d'institutions et d'organisations disposant d'un patrimoine immobilier important, mais sans structure interne dédiée. « *Nous sommes leur direction immobilière externalisée* », résume Eric Bilard. Immersia ne se positionne pas comme un simple prestataire ponctuel, mais comme un partenaire de long terme. Certains clients nous délèguent entièrement la gestion et ne

souhaitent qu'un reporting mensuel. D'autres veulent s'impliquer à chaque étape. Immersia adapte son accompagnement en fonction des attentes, avec une écoute attentive et une compréhension fine des enjeux émotionnels et financiers que représente tout projet immobilier.

« Là où d'autres interviennent par segments, Immersia orchestre l'ensemble. Là où certains modèles génèrent des conflits d'intérêts, l'entreprise revendique la transparence. »

Dans un marché suisse romand marqué par la densification urbaine, la complexité réglementaire et la nécessité de préserver le patrimoine, la valeur ajoutée d'Immersia apparaît clairement : une vision stratégique globale, une indépendance financière assumée, une expertise technique intégrée et un réseau de confiance. Là où d'autres interviennent par segments, Immersia orchestre l'ensemble. Là où certains modèles peuvent générer des conflits d'intérêts, l'entreprise revendique la transparence. Et là où la relation client se limite souvent à la livraison d'un ouvrage, Immersia inscrit son action dans la durée.

Dans cette approche, le succès du client ne constitue pas un argument marketing : il est la mesure même de la réussite de l'entreprise.

« Chaque rabais négocié bénéficie directement au client. Nous ne sommes pas là pour vendre les prestations d'un maçon ou d'un chauffagiste. »

