

[EN CONTINU](#)[ACTEURS](#)[ENTREPRISES](#)[POLITIQUE](#)[MARCHÉS](#)[FOCUS](#)[ESSENTIALS](#)[ARCHIVES](#)[S'abonner](#)

Vendre son entreprise: le bon moment?

jeudi, 17.01.2019

Claude Romy*



Claude Romy

Dans le contexte favorable du marché actuel, les propriétaires d'entreprises privées peuvent s'interroger sur l'opportunité d'en profiter pour mettre leur entreprise en vente.

Comme ce fut le cas en 2017 et 2018, le marché des fusions et acquisitions demeure favorable aux propriétaires vendeurs.

Globalement le nombre de transactions est en augmentation comme le relèvent les diverses statistiques de marché. De nombreuses entreprises privilégient la croissance par acquisition et disposent de liquidités importantes pour le financement de tels investissements.

De plus, les fonds de Private Equity, de plus en plus nombreux, représentent désormais un bon tiers des transactions d'entreprises non cotées. Les banques offrent des conditions intéressantes pour financer la reprise d'entreprises privées. A tous points de vue, les indicateurs de marché sont au vert et les prix payés sont en hausse.

Des conditions de valorisation élevées

Plusieurs études récentes démontrent que les prix payés dans le cadre de transactions augmentent par rapport aux bénéfices avant impôts, amortissements et intérêts (EBITDA). En fonction des secteurs, les multiples actuels atteignent entre 8 à 9 fois l'EBITDA pour des entreprises de taille intermédiaire en Europe.

De nombreux éléments expliquent la hausse des multiples. Notamment le niveau actuellement très bas des taux d'intérêts, l'abondance des liquidités disponibles sur le marché et la demande grandissante des fonds

d'investissement pour la reprise d'entreprises non cotées rentables et bien gérées.

Quelle stratégie?

Pour bénéficier de ces conditions favorables de marché, le propriétaire d'une entreprise non cotée peut se poser la question: est-ce le bon moment pour moi?

Si la réponse est oui, il lui appartiendra de définir ses objectifs et la stratégie de vente adéquate pour profiter pleinement des conditions que lui offrent actuellement le marché.

S'il estime que ce n'est pas le «bon moment» il lui appartiendra de réfléchir aux critères qui lui permettront de mieux valoriser son entreprise à moyen terme.

* Directeur général, Dimension