

Le prix de vente des PME recule, l'activité M&A est au plus basPar **Aurelie Abadie** | 28/02 | 07:00**Selon l'indice Argos, le prix de vente des entreprises moyennes en zone euro a chuté de 18 % en 2012.****Les fusions-acquisitions en zone euro**

« LES ÉCHOS » / SOURCE : EPSILON RESEARCH/CORPFINWORLDWIDE

2012 devrait rester dans les annales comme une année historiquement basse sur le marché du M&A. Selon l'indice Argos Mid-Market, qui mesure la valorisation des entreprises moyennes non cotées de la zone euro, l'activité a chuté en 2012 de 10 % en volume et 20 % en valeur par rapport à 2011. Un rebond a cependant été observé au dernier trimestre, essentiellement dû à un effet de « déstockage ». « *De nombreuses transactions reportées pendant l'année faute de visibilité ont finalement été bouclées in extremis au dernier trimestre* », explique Gilles Mougnot, le président d'Argos Soditic Partners. Si les craintes concernant l'éclatement de la zone euro se sont dissipées, il note toutefois que « *les acquéreurs restent très prudents, craignant une récession prolongée en zone euro* ».

Le prix de vente des PME est toujours en berne : - 18 % en un an, selon l'indice Argos. Il s'établit à fin 2012 à 6,3 fois l'Ebitda (résultat brut d'exploitation) contre 7,7 fois un an plus tôt. « *La qualité se paie, il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus. En 2012, beaucoup de sociétés ont révisé leur prix de vente à la baisse, deux ou trois mois avant la fin de l'exercice, car les objectifs n'étaient pas atteints* », note Gilles Mougnot. Une tendance qui risque de se poursuivre en 2013. « *Les prix devraient rester bas, car les opérations porteront sur des entreprises en bas de cycle. Beaucoup de dossiers sont, en ce début d'année, en renégociation. Les dossiers qui ont traîné l'an dernier devraient cependant être difficiles à vendre en 2013* », ajoute-t-il.

Moins de compétition

Les acheteurs étrangers, notamment asiatiques, semblent profiter du retrait des industriels

européens pour s'offrir des sociétés à bas prix. Au second semestre 2012, ils ont ainsi pris part à 37 % des opérations « mid market ». « *Etant donné la plus grande sélectivité des investisseurs institutionnels, le recours à l'acquéreur industriel semble s'imposer. Mais, souvent, il n'y a qu'un seul industriel sur un dossier. Or, c'est la compétition qui fait monter les prix* », remarque Gilles Mougenot.

Par ailleurs, le « private equity » français devient « *plus sélectif* », les opérations de LBO se concentrant sur les actifs les plus chers. Certains fonds « fantômes » ne parvenant plus à lever, la durée de détention des participations s'allonge.

Aurélie Abadie

Share 17

Écrit par **Aurelie ABADIE**

Journaliste au service Finance

aabadie@lesechos.fr

[Tous ses articles](#)

A LIRE AUSSI

[Le holding d'Albert Frère prêt à repartir à la chasse en Europe](#)

[Chypre: le plan d'aide "évite les coupes dans les salaires et les retraites" \(ministre\)](#)

[Le lancement du jeu Sim City tourne au fiasco](#)

[Vingt banques vont rembourser E6,8 mds à la BCE](#)

[Les Européens tentent de ranimer au forceps le « Pacte de croissance »](#)

Tous droits réservés - Les Echos 2013