

19.03.2009 - 10:15 Uhr

Etude Ernst & Young: De nouvelles approches en matière de désinvestissement sont nécessaires pour dégager de la valeur en période de volatilité économique

Zurich / Londres (ots) -

Selon un nouveau rapport d'Ernst & Young, la volatilité économique sans précédent remet en question les normes de désinvestissement "acceptées". Les entreprises doivent aujourd'hui se montrer plus créatives, se préparer plus soigneusement, agir avec davantage de fermeté et de flexibilité afin de garantir le succès de leurs transactions - et tout cela dans un laps de temps qu'elles ne peuvent guère maîtriser.

"Divesting in turbulent times: Achieving value in a buyer's market" est la première étude mondiale en son genre réalisée auprès de 360 dirigeants d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse le milliard de dollars.

Selon l'étude, plus de la moitié des responsables de transactions (53%) confirment qu'ils sont davantage susceptibles d'envisager des désinvestissements au vu de la situation économique actuelle. Les sondés s'attendent à ce que les transactions soient plus sophistiquées dans leur processus et leur structure, avec des demandes de plus en plus complexes. Tandis qu'une confortable minorité (23%) est à la recherche de liquidités - pour améliorer le bilan, financer des acquisitions ou rembourser des dettes - près de la moitié (48%) sont plus enclins à envisager toute une série de structures innovantes à une période où le désinvestissement de 100% de leurs activités pour dégager des liquidités peut s'avérer un objectif difficile à atteindre.

Louis Siegrist, Transaction Advisory Services Leader chez Ernst & Young Suisse, a déclaré: "Dans les années qui ont précédé la crise, céder 100% des activités pour des liquidités à la clôture était la norme, mais ce n'est plus le cas. Bien qu'un pourcentage plus élevé d'entreprises envisagent de procéder à des désinvestissements, les marchés obligataires gelés ne leur laissent guère d'autre choix que d'accepter des alternatives aux ventes au comptant et des structures de transactions plus innovantes. Les vendeurs sont également d'avis qu'ils doivent envisager de multiples options de désinvestissement simultanément afin d'avoir la meilleure chance d'atteindre leurs objectifs. Dans l'ensemble, les grandes entreprises devront intensifier le déploiement de techniques de gestion de portefeuille qu'utilise depuis longtemps le private equity pour dégager un maximum de valeur."

Qui achète?

Nous sommes indéniablement dans un marché d'acheteurs et leur cercle s'est étendu aux entreprises des marchés émergents, aux fonds souverains et aux gouvernements. Leurs besoins se sont diversifiés, entraînant un accroissement des demandes complexes.

"Les acheteurs possédant des liquidités ont une occasion unique d'acquiescer des affaires qui ne seraient normalement pas vendues aux valorisations actuelles", ajoute Louis Siegrist. "Les entreprises dotées de bilans solides ont des chances de conclure des transactions intéressantes. Pour que les transactions soient fructueuses, les acheteurs et les vendeurs devront coopérer beaucoup plus étroitement afin de clôturer les transactions. Les acheteurs étant en position de force, les vendeurs doivent se focaliser sur les différentes

exigences des acheteurs afin de convaincre leurs investisseurs sceptiques des avantages d'une transaction en personnalisant l'offre de vente pour chaque offrant potentiel."

La préparation stimule la valeur

Seul un tiers environ des sondés (36%) a estimé que leurs désinvestissements récents avaient répondu à leurs attentes. 62% ont cité le "manque de temps" pour préparer les désinvestissements comme le plus grand obstacle à leur succès. Historiquement, près des deux tiers des personnes interrogées étaient d'avis qu'au moins six mois sont nécessaires pour exécuter une transaction avec succès - un délai qui ne va pas toujours de soi dans le contexte économique actuel. Les entreprises dans des situations exceptionnelles peuvent n'avoir d'autre choix que de vendre rapidement, éventuellement à des valorisations moindres.

"Aujourd'hui, il est devenu crucial de prendre du temps pour préparer un actif à la vente. Néanmoins, le contexte économique contraint de nombreuses entreprises à procéder à un désinvestissement accéléré. Les entreprises doivent davantage préparer l'ensemble de leurs portefeuilles et être prêtes à abandonner tout ou partie de leurs activités à très court terme. Les entreprises vulnérables auront peut-être besoin de s'y préparer en 10 jours seulement dans certains cas - tout délai supplémentaire sera considéré comme un luxe bienvenu", explique Louis Siegrist. "Que vous soyez un acheteur ou un vendeur, la gestion proactive de portefeuilles sur la base d'informations complètes apportera davantage de flexibilité. Les désinvestissements ne dégageront pas la même valeur qu'autrefois, mais la meilleure défense contre cet état de fait est la préparation."

Autres constats majeurs

- Dans les services financiers, 61% des personnes interrogées ont indiqué que les conditions du marché les rendaient plus enclines à d'éventuels désinvestissements et 55% qu'elles envisageaient plus volontiers plusieurs options de désinvestissement au vu du contexte actuel - ces deux chiffres dépassent la moyenne de l'étude. Le volume des transactions des sociétés de services financiers, souvent extrêmement important, complique fortement le financement des transactions au comptant.
- 23% des personnes interrogées s'attendent à ce que les acheteurs de marchés émergents soient les principaux acquéreurs de leurs actifs dans les deux prochaines années. Elles ne sont que 11% à indiquer qu'ils étaient leurs principaux acquéreurs au cours des deux dernières années.
- Tandis que seules 2% des personnes interrogées ont déclaré que les fonds souverains étaient leurs principaux acquéreurs ces deux dernières années, 7% s'attendent à ce qu'ils le soient dans les deux prochaines années. A l'inverse, 12% s'attendent à ce que le private equity devienne leur acquéreur au cours des deux prochaines années, contre 16% il y a deux ans.

A propos du rapport

L'étude mondiale 2009 sur le désinvestissement d'Ernst & Young est à la fois basée sur une étude quantitative auprès de cadres dirigeants de grandes entreprises et sur une série d'entretiens. Le sondage a été réalisé en novembre et décembre 2008. L'Economist Intelligence Unit a mené l'étude quantitative en contactant au total 360 vice-présidents senior et cadres dirigeants d'entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 1 milliard de dollars. Les secteurs représentés étaient variés (33% des personnes interrogées étaient issues du secteur des services financiers, ce dont tiennent compte les résultats).

Le rapport complet est accessible sur www.ey.com/ch.

Bref portrait d'Ernst & Young

Ernst & Young est un des leaders mondiaux dans les domaines de l'assurance, la fiscalité, les transactions et le conseil. Nos 135'000 collaborateurs, répartis dans le monde entier, partagent les mêmes valeurs et un engagement inébranlable pour fournir une qualité de haut niveau. En Suisse, Ernst & Young est un des leaders en audit et en conseil. Elle offre également ses services dans les domaines de la fiscalité et du droit ainsi qu'en matière de transactions et de comptabilité. Nos 1'900 collaborateurs ont d'ailleurs dégagé un

chiffre d'affaires de CHF 563 millions pour l'exercice 2007/08. C'est en aidant nos employés, nos clients et les communautés auxquelles nous appartenons à donner le meilleur d'eux-mêmes que nous faisons la différence. Pour de plus amples informations, rendez-vous sur notre site Internet www.ey.com/ch.

Ernst & Young désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited, chacune d'entre elles étant une entité juridique séparée. Ernst & Young Global Limited, société britannique, ne fournit aucun service aux clients.

Contact:

Simone Jeanne Isermann
Ernst & Young
Porte-parole
Tél.: +41/58/286'35'97
E-Mail: simone.isermann@ch.ey.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100016476/100579669> abgerufen werden.