

Build-up & Roll-up en Europe

Ce que les investisseurs avisés regardent en 2026

560 000

PME à céder en Allemagne

8,3x

Multiple médian compressé

€83,6 Md

de deals en DACH en H1 2025

Swipe → 12 insights clés

Build-up vs Roll-up : deux stratégies, une même logique de consolidation

Build-up (ou buy-and-build)

Stratégie de construction long terme : acquérir une société « **plateforme** » dans un secteur fragmenté, puis intégrer des acquisitions complémentaires (« **add-ons** ») avec une intégration opérationnelle forte. L'objectif est de créer un acteur de taille critique avec des synergies réelles.

- Horizon long terme
- Intégration forte
- Moteur : synergies opérationnelles
- Risque : complexité d'intégration

Roll-up

Forme plus financière et souvent plus rapide du build-up : agréger un grand nombre de petites entreprises dans un secteur fragmenté, parfois avec une intégration légère, principalement pour capturer l'arbitrage de multiple à la revente.

- Horizon moyen terme
- Intégration variable
- Moteur : arbitrage de multiple
- Risque : dilution de la culture et de la qualité

Critère	Build-up	Roll-up
Horizon de détention	5–10 ans	3–6 ans
Degré d'intégration	Élevé (systèmes, culture, équipes)	Variable (parfois holding légère)
Levier de valeur principal	Synergies opérationnelles + croissance	Arbitrage de multiple
Profil de risque	Complexité d'intégration	Qualité des cibles, dilution culturelle

③ En pratique, les deux termes sont souvent utilisés de façon interchangeable par les praticiens européens — notamment en DACH où le « **buy-and-build** » est la terminologie dominante. La distinction reste utile pour calibrer la thèse d'investissement et les attentes des LPs.

Différences régionales

DACH

Dominance du build-up long terme avec intégration forte. Les fondateurs du Mittelstand exigent un « **gardien** » de leur entreprise, pas un agrégateur financier. Le roll-up pur est mal perçu.

France

Mix équilibré : les fonds (Eurazeo, Ardian) pratiquent un build-up structuré ; les acteurs plus opportunistes font du roll-up sectoriel (santé, services).

UK & Nordics

Marché plus mature, plus ouvert au roll-up financier pur. Les DSO dentaires et vétérinaires y sont les exemples les plus documentés de roll-up à intégration légère.

Les family offices européens, moteurs de la consolidation

~30% des portefeuilles des family offices européens sont alloués au private equity, avec une préférence croissante pour les deals directs plutôt qu' à travers des fonds. Ils représentent près d'un tiers des deals directs mondiaux de family offices.

Tendances clés :



Co-investissement devenu standard

72% des family offices européens investissent désormais en secondaires (vs 60% en 2023), signe d'une volonté de déployer le capital de manière opportuniste.



Institutionnalisation accélérée

Les single et multi-family offices recrutent des directeurs des investissements et directeurs financiers issus du private equity et mettent en place des comités d'investissement formels.



Transmission à la prochaine génération

Un tiers des family offices prépare une transmission dans les 5 ans ; les nouvelles générations sont davantage orientées ESG et technologie.

Secteurs porteurs pour le roll-up en Europe

Quatre grandes thématiques concentrent l'essentiel de l'activité de consolidation en Europe en 2026 :

Santé & Med-tech

Consolidation de cabinets dentaires, ophtalmologiques et radiologiques. Arbitrage géographique fort entre Europe du Nord (multiples élevés) et Europe du Sud/Est (multiples d'entrée attractifs).

Infrastructures vertes & énergie

Transition énergétique, centres de données, solutions de stockage. Soutenu par les politiques publiques européennes et la demande en IA.

Services IT & testing

Pression de l'automatisation, cybersécurité, cloud. Les MSP (Managed Service Providers) sont le roll-up B2B par excellence.

Industrie & Mittelstand

Consolidation de niches manufacturières en DACH. La vague de succession alimente un pipeline quasi-inépuisable de cibles.

DACH : la vague de succession comme moteur structurant

2e

marché européen

La DACH a dépassé la France en 2024 pour devenir le 2e marché de buyout européen.

1 400

transactions en H1 2025

Pour un volume total de **83,6 milliards d'euros** sur les seuls six premiers mois de 2025.

560K

PME en transition

Environ 560 000 PME allemandes doivent changer de propriétaire d'ici 2027, dont **~30%** sans successeur interne identifié.

Les entreprises familiales du Mittelstand constituent un flux structurel de transactions small et mid-sized. La succession reste le moteur dominant, et la compression des prix observée depuis 2024 alimente mécaniquement le volume de deals.

Caractéristiques du deal-making DACH

Caractéristique	Spécificité DACH
Approche	Dominance du <i>succession framing</i> — le fondateur recherche un gardien pour son entreprise, et non uniquement le meilleur prix
Structures	Prises de participation minoritaires et partenariats fréquents, à la différence du contrôle systématique pratiqué aux États-Unis
Valeur d'entreprise cible	Entre 10 M€ et 300 M€ pour le segment lower-middle-market
Stratégie dominante	Le buy-and-build s'impose comme approche de référence — Ufenau, Capvis, Afinum et Maxburg en sont des exemples structurants
Multiples de valorisation	Absence de benchmark public standardisé ; fortement dépendants du secteur, de la récurrence des revenus et de la compétitivité du processus de succession

Secteurs de roll-up actifs en DACH & pression géopolitique

Secteur	Exemples / Acteurs
Santé	Dental (All Dent / Castik, Acura / Investcorp), ophtalmologie (ZG Zentrum Gesundheit / Nord Holding, Sanoptis / Telemos), médecins généralistes (PraxisEins / HTGF)
Industrie / Engineering	Consolidation de niches manufacturières, relocalisation post-tarifs
Services IT & testing	Pression d'automatisation et d'optimisation supply chain
Énergies renouvelables & technologies vertes	Infrastructure énergétique, solutions de transition

Pression géopolitique et consolidation

Les droits de douane américains imposés à la Suisse depuis 2025 créent un différentiel tarifaire significatif avec l'Allemagne (tarif UE à 15%), poussant certaines PME suisses à relocaliser au sein de l'UE ou à consolider leurs chaînes d'approvisionnement — alimentant mécaniquement les opérations de roll-up transfrontalières.

❏ La pression géopolitique n'est pas seulement un risque — c'est aussi un **catalyseur de consolidation** pour les acteurs bien positionnés.

Suisse : pression géopolitique et opportunité de consolidation

600K

PME suisses

PME suisses, dont une part significative dans l'industrie de précision, la medtech et les services B2B — un vivier de cibles structurellement sous-consolidées.

3

Top pays

La Suisse figure parmi les trois pays européens avec la plus forte densité de family offices par habitant (Genève, Zurich, Bâle).

15%

Tarif douanier UE

Tarif douanier UE applicable aux exportations suisses vers l'Allemagne — contre des droits de douane américains significativement plus élevés imposés depuis 2025, créant un différentiel qui accélère les réflexions de relocalisation et de consolidation transfrontalière.

Spécificités du marché suisse

Caractéristique	Spécificité suisse
Profil des cibles	PME familiales de précision : horlogerie sous-traitance, medtech, chimie fine, services industriels B2B
Culture du deal	Extrême discrétion, processus longs (12–24 mois), préférence pour les acheteurs locaux ou germanophones
Structures	Minoritaires et partenariats très fréquents ; le fondateur suisse ne cède jamais "à la sauvette"
Pression tarifaire	Les droits de douane américains imposés depuis 2025 créent un différentiel tarifaire significatif avec l'Allemagne (tarif UE à 15%), poussant certaines PME suisses à relocaliser au sein de l'UE ou à consolider leurs chaînes d'approvisionnement
Acteurs actifs	BV Investment Advisors, Capvis, Invision, Zurmont Madison, family offices genevois et zurichois

📌 La Suisse est un marché de deal-flow discret mais structurellement riche. La pression tarifaire de 2025 a accéléré les réflexions stratégiques chez de nombreux fondateurs — créant une fenêtre d'opportunité pour les acquéreurs bien positionnés et culturellement alignés.

France : un mid-market actif porté par l'ESG et la dette privée

8,3x

Multiple médian mid-market France en T4 2025

Multiple médian mid-market France en T4 2025 (indice Argos), en légère compression vs 2021–2022 — créant une fenêtre d'entrée favorable pour les acquéreurs disciplinés.

67%

Du capital institutionnel français

Du capital institutionnel français privilégie les fonds Article 9 SFDR, faisant de l'ESG un critère de sélection incontournable pour tout roll-up cherchant des LPs français.

€45 Md

Volume estimé du marché de la dette privée française en 2025

Volume estimé du marché de la dette privée française en 2025, devenu le principal outil de financement des LBO mid-market en substitution à la dette bancaire traditionnelle.

Spécificités du marché français

Caractéristique	Spécificité France
Secteurs phares	Maintenance industrielle, testing & analyse technique, services de nettoyage spécialisé, santé ambulatoire, services numériques B2B
Culture du deal	Processus plus formalisés qu'en DACH, forte présence des conseils M&A (Rothschild, Lazard, boutiques mid-market), délais de décision LP : 12–18 mois
ESG	Obligation réglementaire croissante (CSRD, SFDR) ; les fonds sans reporting ESG structuré peinent à lever du capital institutionnel français
Financement	Recours massif à la dette privée (unitranche, PIK) ; les banques traditionnelles ont réduit leur exposition LBO depuis 2022
Acteurs de consolidation	Eurazeo, Ardian, Naxicap, Bpifrance, IK Partners, Chequers Capital — tous actifs sur le buy-and-build mid-market

📌 La France est le 3e marché de buyout européen. Sa particularité : une pression réglementaire ESG qui, loin d'être un frein, devient un avantage compétitif pour les fonds bien structurés — et un filtre naturel contre les acteurs opportunistes.

Ce que recherchent les family offices européens dans les roll-ups

Pour un entrepreneur ou un family office menant une stratégie de consolidation, voici les critères décisifs attendus par les investisseurs institutionnels européens :

Critère	Attente
Track record avec attribution	Comprendre pourquoi les returns ont été générés, pas seulement le chiffre
Alignement GP/LP	Commitment significatif du GP (3 %+ du fonds)
Co-investissement	Droits de co-investissement devenus un table stake
ESG	67 % du capital institutionnel français privilégie les fonds Article 9 SFDR ; les family offices sans mandat formel scrutent de plus en plus l'ESG
Capacité opérationnelle à scaler	Compliance, risque key-person, reporting granulaire
Présence locale	« Flying in from New York for a single meeting » est perçu comme un signal négatif

Délai de décision moyen : 6 à 12 mois (3 à 6 mois dans les pays nordiques, 12 à 18 mois à Genève ou en Europe du Sud).

Synthèse : les 5 tendances structurantes pour 2026

Ces cinq dynamiques de fond façonnent le marché du buy-and-build en Europe et en DACH pour les 12 à 24 prochains mois :

01

La succession du Mittelstand comme pipeline quasi-inépuisable

La DACH offre un flux structuré de cibles de taille moyenne avec des fondateurs motivés à céder dans de bonnes conditions.

02

Le buy-and-build comme stratégie dominante

Les fonds DACH (Ufenau, Capvis, Afinum, etc.) ne réalisent presque plus d'opérations sans stratégie d'acquisitions complémentaires.

03

Les family offices comme capital d'amorçage et de consolidation

Trésorerie élevée (14 % des allocations en Europe vs 5 % aux États-Unis), appétence pour le direct et le co-investissement.

04

La pression géopolitique comme accélérateur de consolidation

Droits de douane, relocalisation, automatisation : les PME sont poussées à se regrouper.

05

L'ESG et la gouvernance comme facteurs de différenciation

Les nouvelles générations et les multi-family offices institutionnalisés exigent un reporting ESG et une gouvernance de niveau institutionnel.

Les secteurs les plus fragmentés en Europe et en DACH

L'indice Buy & Build Opportunity Index 2026 de CIL a analysé plus de 2 500 segments d'activité en Europe. Les secteurs retenus combinent trois critères : fragmentation élevée, potentiel d'échelle et rotation de marché favorable.

Région	Secteurs prioritaires pour le roll-up
DACH	Céramiques techniques, campings, services de nettoyage spécialisé
France	Maintenance de machines industrielles, tests techniques & analyse, services de nettoyage spécialisé
UK & Irlande	Études de marché et sondages, services techniques du bâtiment, résidences étudiantes
Nordics	Agences de recrutement, clubs de sport et fitness, IT asset disposition
Benelux	Crèches et petite enfance, services de nettoyage spécialisé, campings
Iberia	Campings, résidences étudiantes, fabrication de cuisines équipées

Santé : Dental DSO — le roll-up le plus documenté en Europe

Le marché dentaire européen reste très fragmenté, notamment en Europe du Sud et de l'Est. Les DSO (Dental Support Organizations) n'y représentent encore qu'une fraction du marché, contrairement au Royaume-Uni ou aux Pays-Bas.

Multiples observés (2026)

Généraliste

5–7x EBITDA

Spécialités

Orthodontie, chirurgie orale, endodontie : 7–10x EBITDA

Plateforme >10 sites

6,5–8,5x EBITDA, pouvant atteindre 10–14x pour les super-plateformes

Acteurs récents

- **PortmanDentex, Colosseum Dental Group, Riverdale Healthcare** : actifs au Royaume-Uni et en Europe continentale
- **All Dent / Castik Capital** : consolidation dentaire en DACH
- **Acura / Investcorp** : plateforme dentaire européenne
- **ZG Zentrum Gesundheit / Nord Holding** : ophtalmologie en Allemagne
- **Sanoptis / Telemos Capital** : ophtalmologie DACH

Structure typique du deal

- **Paiement comptant à la signature** : 60–75 %
- **Quote-part en capital (rollover equity)** : 5–15 % (le fondateur conserve un intérêt dans la nouvelle entité)
- **Complément de prix (earn-out)** : 15–25 %, lié à la fidélisation de la patientèle ou à la production
- **Contrat de travail** : 3 à 5 ans pour le fondateur, avec transition progressive de l'activité clinique
- **Dépendance au praticien** : si un dentiste génère plus de 35 % des recettes, décote de 1 à 2x EBITDA

Thèse de valeur

- **Arbitrage géographique** : acquérir à 4–6x EBITDA en Europe de l'Est ou du Sud, revendre à 8–10x une fois la plateforme paneuropéenne constituée
- **Synergies opérationnelles** : achats groupés (scanner intraoral, CBCT, impression 3D), marketing centralisé, informatique et facturation mutualisés
- **Écart technologique** : un cabinet indépendant ne peut pas amortir seul l'investissement numérique (100 000 € et plus par cabinet) ; le DSO mutualise ces coûts

Santé vétérinaire — les multiples les plus élevés du secteur de la santé

La consolidation vétérinaire est l'un des roll-ups les plus actifs en Europe, portée par trois dynamiques structurelles.

Multiples (2026)

Clinique généraliste

8–12x EBITDA

Spécialité / urgences

12–18x EBITDA

Pourquoi des multiples aussi élevés ?

Trois facteurs : l'humanisation des animaux de compagnie (hausse des dépenses), la pénurie de vétérinaires spécialistes diplômés, et une consolidation multi-plateformes active qui a fait progresser les multiples de 4–6x depuis 2015.

Acteurs européens

IVC Evidensia (EQT), VetPartners, CVS Group (Royaume-Uni).



Services IT managés (MSP) – le roll-up B2B par excellence

Avec plus de 50 000 opérateurs aux États-Unis et une dynamique similaire en Europe, le marché des MSP (Managed Service Providers) est l'un des plus fragmentés du secteur technologique.

Multiples (2026)

1–3 M\$ d'EBITDA 5–8x	3–5 M\$ d'EBITDA 8–10x
5–10 M\$ d'EBITDA 10–12x	Plateforme consolidée jusqu'à 12x EBITDA

Structure typique

Paiement comptant 70 %
Note du vendeur (seller note) 20 %
Complément de prix (earn-out) 10 %

Thèse de valeur

- **Revenus récurrents mensuels (MRR)** : plus la part de revenus récurrents est élevée, plus le multiple progresse
- **Capacité en cybersécurité** : les MSP certifiés SOC 2 / ISO 27001 bénéficient d'une prime de valorisation
- **Ventes croisées (cross-selling)** : un MSP acquiert un spécialiste cloud ou cybersécurité pour monter en gamme

Acteurs de consolidation en Europe

ConvergeOne (CVC), Evergreen Services Group, New Era Technology, Logically (Riverside Company).

Industrie & Mittelstand allemand – la succession comme pipeline

Le chiffre clé : ~560 000 PME allemandes doivent changer de propriétaire d'ici 2027, dont ~30 % sans successeur interne identifié.

Secteurs ciblés

- Céramiques techniques
- Services d'ingénierie et de testing
- Sous-traitance industrielle de niche
- Maintenance industrielle

Multiples DACH PME (2026)

Absence de benchmark public standardisé ; varient fortement selon le secteur

Fourchette indicative : 10 M€ à 300 M€ de valeur d'entreprise pour le segment lower-middle-market

Tendance : les multiples ont légèrement reculé en 2025 (indice Argos Mid-market : 8,3x en T4 2025, plus bas depuis 2014), créant une fenêtre d'acquisition favorable

Structure typique DACH

Succession framing

Le fondateur cherche un « gardien » de son entreprise, pas seulement le meilleur prix

Participations minoritaires

Prises de participation minoritaires et partenariats : fréquents, à la différence du contrôle systématique pratiqué aux États-Unis

Quote-part conservée (rollover)

Le fondateur conserve souvent 20 à 40 % pour aligner les intérêts

Complément de prix (earn-out)

20 à 30 %, lié à la performance post-closing, notamment lorsque le fondateur reste opérationnel

Acteurs DACH clés

Firme	Focus	Approche
Ufenau	Services, buy-and-build	Plateforme + acquisitions complémentaires actives
Capvis	European champions	Contrôle, croissance internationale
Afinum	Mittelstand germanophone	Succession, approche partenariale
Maxburg	SME DACH	Succession, structures flexibles
Equistone	Mid-market	50 M€ à 500 M€ de valeur d'entreprise
Invision	Succession + growth	Minoritaires, co-investissement
VR Equitypartner	Succession familiale	Mezzanine, structures hybrides

Santé à domicile (Home Care) – le roll-up tech-enabled

Le modèle « hôpital à domicile » est une priorité politique en Europe (NHS Virtual Wards, etc.). Le secteur opère une transition d'un modèle peu technologique vers une logistique de soins haute performance.

Multiplier de valorisation

Soins à domicile certifiés Medicare : **5–8x EBITDA**

Soins palliatifs / hospice : **8–12,5x EBITDA**

Aide à domicile non médicale (private duty) : **3–5x EBITDA**

Exemple concret : Cera (Royaume-Uni)

Stratégie

Acquérir des agences traditionnelles de soins à domicile et y superposer une pile technologique propriétaire – IA pour la planification des tournées, télésurveillance et analyses prédictives.

Acquisitions

GenieConnect (robotique) + Care at Home Services (prestataire traditionnel de soins à domicile).

Résultat

Marges EBITDA supérieures à celles d'une agence comparable, grâce à l'optimisation des tournées et à la réduction significative des hospitalisations.

Radiologie et imagerie médicale — intensité capitalistique & IA

L'équipement (IRM, scanner, TEP-TDM) est extrêmement coûteux. Les centres indépendants ne peuvent ni financer les mises à niveau ni déployer l'IA diagnostique. Les groupes consolidés négocient des tarifs d'achat groupés et déploient des plateformes IA centralisées.

Modèle émergent

Modèle hub-and-spoke : les images sont acquises localement mais interprétées à distance par des sous-spécialistes dans un centre de référence, voire dans un autre pays du réseau (téléradiologie).

Acteurs clés

Affidea, Unilabs, Alliance Medical.

 **Insight** : L'IA diagnostique est le prochain levier de différenciation — les groupes qui déploient des outils de détection automatisée (cancer, AVC) créent un avantage concurrentiel durable face aux cabinets indépendants.

Structures de deals en 2026 : la créativité face aux taux

Avec des taux d'intérêt restés élevés (même s'ils se sont stabilisés), les structures de deals se sont adaptées pour combler l'écart de valorisation entre vendeurs (qui se souviennent des prix de 2021) et acheteurs (qui intègrent la réalité de 2026).

Mécanisme	Description	Cas d'usage typique
Earn-out	20 à 30 % du prix lié à la performance post-closing	Standard dans la santé, la tech, et lorsque le fondateur reste en poste
Quote-part conservée (rollover) / Minoritaire	Le vendeur conserve 25 à 40 % dans la nouvelle entité	Très courant en DACH ; aligne les intérêts
Financement vendeur	Le vendeur prête une partie du prix à l'acheteur	Lorsque le marché de la dette est tendu
Seller note	Note du vendeur à taux inférieur au marché	Réduit le besoin de dette externe
Continuation funds	Transfert d'actifs d'un fonds arrivant à maturité vers un nouveau véhicule	Pour les actifs des millésimes 2018–2021 arrivant en fin de période de détention

Synthèse : les 5 roll-ups les plus actifs en Europe et en DACH (2026)

#	Secteur	Stade de consolidation	Multiple d'entrée	Multiple de sortie (plateforme)	Moteur principal
1	Dental DSO	Mid-cycle (UK/Nordics), Early-cycle (Sud/Est)	4–6x (Sud/Est)	8–10x	Succession + écart technologique
2	Vétérinaire	Mid-cycle	8–12x (généraliste)	12–18x	Démographie, pénurie de spécialistes
3	IT MSP	Early-to-mid cycle	5–8x	10–12x	Cloud, cybersécurité, récurrence
4	Mittelstand industrie	Early-cycle (succession)	Variable (compression 2025)	+2–3x post-consolidation	Vague de succession – 560 000 PME
5	Home care tech-enabled	Early-cycle	3–5x (agences traditionnelles)	6–9x (plateforme)	Hôpital à domicile, politique publique

❏ Ces cinq secteurs offrent les meilleures combinaisons de fragmentation, de potentiel d'arbitrage de multiple et de visibilité sur les flux de cibles en 2026.

Les 3 facteurs de succès d'un roll-up en 2026

Les roll-ups qui surperforment en Europe partagent trois caractéristiques communes, identifiées dans les analyses récentes de Bain (Global PE Report 2025) et EY (M&A Outlook 2026) :

01

La qualité de la plateforme initiale — le facteur #1

La plateforme doit être un acteur déjà rentable, avec une équipe de management solide et des processus scalables. Les roll-ups qui échouent commencent presque toujours avec une plateforme trop fragile.

Bain (2025) : les plateformes avec EBITDA >5M€ et management team en place génèrent 40% de TRI supérieur aux plateformes sous-dimensionnées.

02

La discipline de pricing — ne pas surpayer les add-ons

Dans un environnement de taux élevés, chaque point de multiple payé en trop se traduit directement en destruction de valeur. Les fonds les plus performants en 2025 ont maintenu une discipline stricte : pas d'add-on au-dessus de 7x EBITDA sans synergies clairement quantifiées et contractualisées. **EY M&A Outlook 2026** : 58% des roll-ups européens ayant sous-performé avaient payé leurs add-ons >1,5x le multiple de la plateforme.

03

Le stack technologique d'intégration — l'avantage compétitif invisible

Les consolidateurs qui déploient un ERP unifié, des outils de reporting centralisés et une stack RH commune dès la 2e acquisition réduisent leurs coûts d'intégration de 30 à 40% sur les acquisitions suivantes. En 2026, l'IA est devenue un levier d'intégration : automatisation du reporting, détection des anomalies financières, optimisation des tournées (home care, dental).



Ces trois facteurs ne sont pas séquentiels — ils doivent être présents simultanément. Un roll-up avec une excellente plateforme mais une mauvaise discipline de pricing finira par détruire la valeur créée au départ.

Ce rapport a été produit à des fins d'analyse et de veille stratégique. Les données de marché sont issues de sources publiques et d'études sectorielles (Bain & Company, EY, CIL, Argos, Oaklins). Août 2026.

Glossaire

Stratégies de consolidation

Build-up (ou buy-and-build) : Stratégie consistant à acquérir une société plateforme dans un secteur fragmenté, puis à y intégrer des acquisitions complémentaires (add-ons) avec une intégration opérationnelle forte, dans une logique de création de valeur long terme.

Roll-up : Forme plus financière du build-up, visant à agréger rapidement un grand nombre de petites entreprises pour capturer l'arbitrage de multiple à la revente, parfois avec une intégration légère.

Add-on : Acquisition complémentaire réalisée après l'acquisition de la société plateforme, dans le cadre d'une stratégie buy-and-build.

Société plateforme : Première acquisition d'une stratégie buy-and-build, servant de base à l'intégration des add-ons suivants.

Valorisation & finance

EBITDA : Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization — excédent brut d'exploitation. Mesure de référence pour la valorisation des PME.

Multiple d'EBITDA : Ratio prix d'acquisition / EBITDA. Ex. : 6x EBITDA signifie que l'entreprise est achetée pour 6 fois son EBITDA annuel.

Arbitrage de multiple : Mécanisme par lequel on achète des PME à un multiple bas (ex. 4–6x) et on revend l'ensemble consolidé à un multiple plus élevé (ex. 10–12x), générant une plus-value sans amélioration opérationnelle.

Valeur d'entreprise (EV) : Enterprise Value — valeur totale de l'entreprise incluant la dette nette. Distinct de la valeur des capitaux propres.

LBO : Leveraged Buyout — acquisition d'une entreprise financée en partie par de la dette, avec remboursement via les flux de trésorerie de la cible.

Unitranch : Instrument de dette privée combinant dette senior et dette mezzanine en un seul prêt, simplifiant la structure de financement.

PIK (Payment-in-Kind) : Intérêts payés en nature (capitalisés) plutôt qu'en cash — utilisé pour préserver la trésorerie dans les LBO.

TRI (Taux de Rendement Interne) : Mesure de la performance d'un investissement en private equity, exprimée en pourcentage annualisé.

Structures de deals

Earn-out : Complément de prix versé au vendeur si certains objectifs de performance post-closing sont atteints.

Rollover equity : Quote-part du capital que le vendeur conserve dans la nouvelle entité après la cession — aligne les intérêts entre vendeur et acquéreur.

Seller note : Prêt consenti par le vendeur à l'acquéreur, à un taux inférieur au marché, pour faciliter le financement de l'acquisition.

Continuation fund : Véhicule permettant à un fonds PE de transférer des actifs arrivant en fin de période de détention vers un nouveau fonds, sans forcer la cession.

Acteurs & structures

GP (General Partner) : Gestionnaire du fonds de private equity, responsable des décisions d'investissement.

LP (Limited Partner) : Investisseur dans le fonds (family office, institutionnel, fonds de fonds) — apporte le capital mais n'est pas impliqué dans la gestion.

DSO (Dental/Veterinary Support Organization) : Structure de consolidation dans le secteur de la santé, regroupant plusieurs cabinets sous une entité commune tout en préservant l'autonomie clinique des praticiens.

MSP (Managed Service Provider) : Prestataire de services IT managés, gérant l'infrastructure informatique de ses clients sur abonnement récurrent.

MRR (Monthly Recurring Revenue) : Revenu récurrent mensuel — indicateur clé de valorisation pour les MSP et les entreprises SaaS.

Family office : Structure patrimoniale gérant les actifs d'une ou plusieurs familles fortunées. Single Family Office (SFO) pour une famille, Multi-Family Office (MFO) pour plusieurs.

Mittelstand : Terme allemand désignant le tissu de PME et ETI familiales germanophones, souvent leaders mondiaux dans des niches industrielles.

Glossaire (2/2)

Réglementation

SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) : Règlement européen imposant aux gestionnaires d'actifs de classer leurs fonds selon leur niveau d'intégration ESG (Article 6, 8 ou 9).

CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) : Directive européenne imposant un reporting extra-financier détaillé aux entreprises dépassant certains seuils.

ESG : Environmental, Social, Governance — critères extra-financiers utilisés pour évaluer la durabilité et l'impact d'un investissement.

Sources & références

Organiser par catégorie avec des liens/références précises :

Données de marché & indices

- Argos Mid-Market Index — Indice trimestriel des multiples de valorisation mid-market en Europe. Q4 2025 : 8,3x EBITDA médian. argos.wityu.fund
- CIL Buy & Build Opportunity Index 2026 — Analyse de 2 500+ segments d'activité européens selon fragmentation, potentiel d'échelle et rotation de marché. cil.co
- Pitchbook European PE Breakdown — Données de transactions PE en Europe, H1 2025. pitchbook.com
- Preqin Global Family Office Report 2025 — Allocations, tendances et comportements d'investissement des family offices mondiaux. preqin.com

Rapports de conseil & études de marché (2024–2026)

- Bain & Company — Global Private Equity Report 2025. Analyse des facteurs de surperformance des buy-and-build, discipline de pricing, qualité des plateformes. bain.com
- EY — M&A Outlook 2026. Données sur les roll-ups européens sous-performants, discipline de valorisation des add-ons. ey.com
- McKinsey & Company — Private Markets Annual Review 2025. Données sur la dette privée, les continuation funds et les secondaires. mckinsey.com
- Oliver Wyman — European Mid-Market PE Report 2025. Tendances de consolidation sectorielle en Europe. oliverwyman.com

Sources sectorielles

- IVC Evidensia / EQT — Rapports annuels et communiqués de presse sur la consolidation vétérinaire européenne.
- Cera Care — Communiqués de presse sur les acquisitions GenieConnect et Care at Home Services.
- Affidea, Unilabs, Alliance Medical — Rapports annuels sur la consolidation en radiologie européenne.
- Réglementation

European Securities and Markets Authority (ESMA) — SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation), classification Article 6/8/9.

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) — CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), standards de reporting ESG.

Presse spécialisée

Mergermarket — Données de transactions M&A Europe et DACH 2025.

Private Equity International (PEI) — Tendances LP/GP, co-investissement, family offices.

L'Agefi — Marché français du private equity et de la dette privée.

Handelsblatt — Marché M&A allemand, succession Mittelstand.

Ce rapport a été produit à des fins d'analyse et de veille stratégique. Les données de marché sont issues de sources publiques et d'études sectorielles. Certaines données de multiples sont indicatives et peuvent varier selon les transactions spécifiques. (Bain & Company, EY, McKinsey, CIL, Argos). Août 2026.

Discutons de votre stratégie de consolidation.

contact@valuebridge-partners.com

valuebridge-partners.com

[Réserver 30 min → zbooking.us/XZtdu](https://zbooking.us/XZtdu)

Genève · Paris