

Les fonds prennent la main. Les propriétaires ont des options.

Fabrication, formulation, distribution : ce que 582 transactions réalisées en Amérique du Nord, de janvier 2021 au 21 octobre 2026, révèlent pour le propriétaire d'une entreprise chimique.

77 %

des transactions de 2026 impliquent un fonds d'investissement ou une entreprise qu'il détient

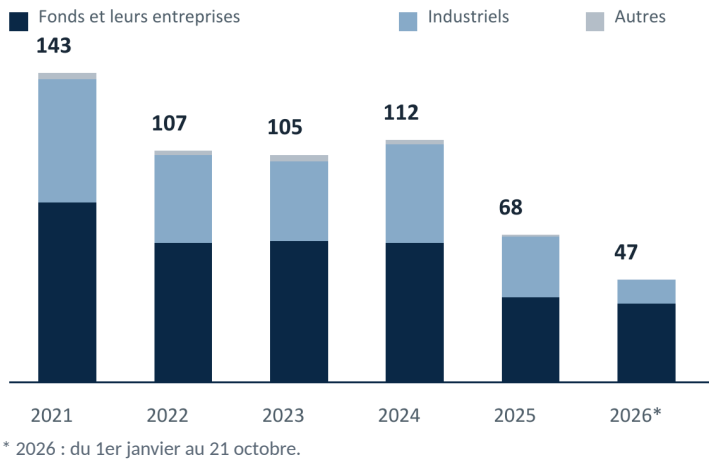
+13 %

de transactions par les fonds en 2026, alors que les acheteurs industriels reculent de 45 % (même période qu'en 2025)

29 sur 42

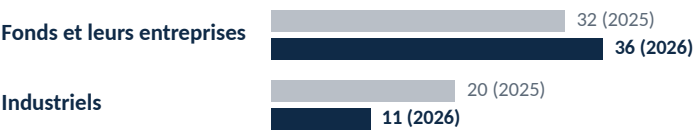
transactions canadiennes impliquent un acheteur étranger, dont 22 un acheteur américain

FIGURE 1 / QUI ACHÈTE LES ENTREPRISES CHIMIQUES ?



Moins de transactions qu'en 2021, mais les fonds restent à l'achat. Le marché a ralenti depuis le sommet de 2021. À période égale, les fonds achètent davantage qu'en 2025 ; ce sont les industriels qui ont freiné.

FIGURE 2 / À PÉRIODE ÉGALE, DU 1ER JANVIER AU 21 OCTOBRE



CE QUE ÇA CHANGE POUR VOUS

1 Les fonds bâtissent des groupes.

APPLIED Adhesives a réalisé 11 acquisitions. Arsenal Capital a participé à 22 opérations, directement ou par ses entreprises. Au total, 71 % des acquisitions servent à renforcer une entreprise déjà en activité.

Pour vous : votre entreprise peut devenir la prochaine pièce d'un groupe. Un fonds peut aussi vous offrir de réinvestir une partie du prix pour profiter de la croissance du groupe.

2 Votre acheteur peut être américain.

22 des 42 transactions canadiennes impliquent un acheteur américain.

Pour vous : une recherche limitée au Québec laisse de côté les acheteurs de plus de la moitié des transactions canadiennes.

Hausse de 13 % pour les fonds, baisse de 45 % pour les industriels. Si vous ne parlez qu'à vos concurrents, vous parlez au groupe d'acheteurs qui achète le moins en ce moment.

PRÈS DE CHEZ VOUS / CINQ TRANSACTIONS AU QUÉBEC, QUATRE CHEMINS DIFFÉRENTS

ANN.	ENTREPRISE	ACTIVITÉ	ACQUÉREUR / INVESTISSEUR	TYPE D'OPÉRATION
2021	Québec-O-Chimie	Traitement de l'eau	Rochester Midland	INDUSTRIEL AMÉRICAIN
2021	Canlak	Revêtements pour le bois	SK Capital Partners	FONDS AMÉRICAIN
2021	Avmor	Produits de nettoyage	Diversey	INDUSTRIEL AMÉRICAIN
2024	Groupe Dissan	Distribution sanitaire	BDC Capital	PARTENAIRE MINORITAIRE
2026	Groupe Somavrac	Manutention et distribution chimique	Instar Asset Management	FONDS CANADIEN

Vendre 100 % à un concurrent n'est qu'une option. Un fonds, un acheteur étranger ou un partenaire minoritaire qui vous laisse aux commandes en sont d'autres.

VALORISATION BOURSÈRE

Ce que valent les acheteurs.

Ces douze groupes cotés achètent des entreprises spécialisées. Leur valeur en Bourse indique jusqu’où ils peuvent aller pour une acquisition.

BAIIA Le profit d'exploitation, avant intérêts, impôts et amortissement. C'est la mesure qu'utilisent les acheteurs pour comparer les entreprises.	Valeur d'entreprise Ce que vaut l'entreprise au complet : la valeur des actions, plus la dette, moins l'encaisse.	Multiple du BAIIA Combien un acheteur paie pour chaque dollar de profit d'exploitation. À 11,6x, il paie 11,60 \$ pour 1 \$ de BAIIA.
--	---	---

SOCIÉTÉ	VALEUR D'ENTREPRISE	VENTES	BAIIA	MARGE DU BAIIA	VALEUR / VENTES	MULTIPLE DU BAIIA
DISTRIBUTION						
Brenntag BNR.DE	13 553	17 003	1 178	6,9 %	0,8x	11,5x
IMCD IMCD.AS	8 413	5 574	579	10,4 %	1,5x	14,5x
Azelis AZE.BR	5 343	4 621	454	9,8 %	1,2x	11,8x
Moyenne / médiane					1,2x / 1,2x	12,6x / 11,8x
CHIMIE DE SPÉCIALITÉ ET FORMULATIONS						
Hawkins HWKN	2 985	1 110	167	15,0 %	2,7x	17,9x
Stepan SCL	2 029	2 430	210	8,6 %	0,8x	9,7x
Eastman EMN	12 037	8 870	1 390	15,7 %	1,4x	8,7x
Quaker Houghton KWR	3 487	1 980	287	14,5 %	1,8x	12,2x
Ecolab ECL	89 560	16 840	4 140	24,6 %	5,3x	21,6x
Moyenne / médiane					2,4x / 1,8x	14,0x / 12,2x
ADHÉSIFS, REVÊTEMENTS ET MATÉRIAUX						
H.B. Fuller FUL	4 815	3 550	610	17,2 %	1,4x	7,9x
Arkema AKE.PA	7 806	9 982	1 211	12,1 %	0,8x	6,4x
PPG PPG	30 004	16 420	2 700	16,4 %	1,8x	11,1x
Sika SIKA.SW	42 397	13 436	2 346	17,5 %	3,2x	18,1x
Moyenne / médiane					1,8x / 1,6x	10,9x / 9,5x
Médiane des 12 groupes					1,4x	11,6x

En millions de dollars américains · Cours de clôture du 20 octobre 2026 · Ventes et BAIIA des 12 derniers mois · Moyennes non pondérées. Moyenne des 12 groupes : 1,9x les ventes et 12,6x le BAIIA.

Pourquoi un groupe coté peut payer un bon prix et quand même y gagner.

Chaque dollar de BAIIA qu’un groupe ajoute vaut son propre multiple en Bourse. S’il achète une entreprise à un multiple inférieur au sien, l’écart crée de la valeur pour ses actionnaires dès la clôture. C’est cet écart qui lui donne de la marge pour bouger sur le prix. Les synergies et le coût du financement complètent l’équation.

EXEMPLE	
BAIIA de la PME	2 M\$
Prix payé à 7x	14 M\$
Valeur de ce BAIIA chez un groupe à 12x	24 M\$
Écart pour l'acheteur	10 M\$

À retenir. Une PME ne se transige pas au multiple d'Ecolab ou de Sika. Ces multiples indiquent plutôt jusqu’où un acheteur peut aller. La négociation se joue dans l’écart entre ce qu’il vaut et ce qu’il vous paie.

LA SUITE : CE QUE LES ACHETEURS ONT RÉELLEMENT PAYÉ DANS SIX ACQUISITIONS →

TRANSACTIONS

Ce que paient les acquéreurs.

Six acquisitions payées entre 7,7x et 20,1x le BAIIA. L'écart dépend surtout de ce que l'entreprise apporte à l'acheteur.

ENTREPRISE / ACQUÉREUR	ACTIVITÉ	ANNÉE	VALEUR (M\$US)	MULTIPLE
Univar Acquéreur : Apollo FONDS	Distribution chimique	2023	8 100	7,7x
ND Industries Acquéreur : H.B. Fuller	Adhésifs spécialisés	2024	250	<10x
Adhésifs d'emballage de Dow Acquéreur : Arkema	Vente d'une division	2024	150	~10x
Emerald Kalama Acquéreur : LANXESS	Arômes et agents de conservation	2021	1 075	11,9x
Niacet Acquéreur : Kerry	Agents de conservation spécialisés	2021	1 015	15,4x
Adhésifs d'Ashland Acquéreur : Arkema	Vente d'une division	2021	1 650	20,1x

Multiples du BAIIA avant synergies. Univar, la plus grosse transaction du tableau, a été acquise par un fonds.

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Ce qui fait passer une entreprise de 8x à 15x.

- 01

Une distribution qui fait plus que livrer

La distribution se paie moins cher que la fabrication spécialisée. Univar ne fait pas que livrer : elle combine réseau de fournisseurs, vente technique et développement de formulations. Tout ce qui vous distingue d'un simple distributeur fait monter le prix.

À documenter : vos mandats fournisseurs, vos ventes par application et la fidélité de votre clientèle.

7,7x
Univar
bas de la fourchette
- 02

Des adhésifs pour des applications exigeantes

Les adhésifs couvrent presque toute la fourchette. Avec ND Industries, H.B. Fuller ajoute des adhésifs qui bloquent et scellent les fixations en automobile et en aéronautique. Plus vos formulations sont spécifiques et intégrées chez vos clients, plus vous vous approchez du haut.

À documenter : vos formulations et leurs applications chez les clients.

10x à 20x
ND Industries, Dow,
Ashland
- 03

Un procédé de fabrication dans une niche précise

Niacet apporte à Kerry des procédés exclusifs de séchage et de granulation pour les agents de conservation. Une expertise difficile à reproduire se paie cher.

À documenter : vos procédés, le rendement par lot et la capacité de vos lignes de production.

15,4x
Niacet
haut de la fourchette

Comment ces acheteurs regarderont votre entreprise.

Une conversation confidentielle de 30 minutes : quels acheteurs s'intéresseraient à vous, comment ils vous évalueraient, et ce qui ferait monter votre multiple. Sans engagement.

Moses Bendayan, CFA
Fondateur, Tribal Capital
514 231 1577
moses@tribalcapital.ca