

Dealsuite.com

Rapport Fusac France Février 2023

Données et tendances du marché Français
des fusions-acquisitions



Introduction

Veillez trouver ci-dessous le Rapport Fusac du mois de février 2023 une analyse basée sur le deuxième semestre 2022. Il s'agit d'une étude menée par Dealsuite, la première plateforme européenne pour les opérations de fusions-acquisitions. Cette édition contient les données et tendances du marché français des fusions-acquisitions du mid market (entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre €1 et €200 millions) pour ce deuxième semestre 2022.

Cette enquête a été conduite au sein de plus de 328 cabinets de conseil actifs dans le mid-market français des fusions-acquisitions.

Le but de ce rapport est d'établir périodiquement des observations du marché qui contribuent à une plus grande transparence de celui-ci. Ce rapport permet ainsi aux professionnels des fusions acquisitions de l'utiliser comme référence. Nous sommes convaincus que le partage de ce type d'informations au sein de notre réseau mène non seulement à une croissance du nombre d'opérations, mais augmente aussi la qualité de celles-ci.

Floyd Plettenberg MSc. EMFC
PDG Dealsuite



Sommaire

I	Opérations	4
II	Volume des dossiers	6
III	Valorisations par secteur	8
IV	Multiples en fonction de la taille de l'entreprise	11
V	Transactions internationales	13
VI	Prix par catégorie d'acheteurs	14
VII	Inflation et augmentation des taux d'intérêt	15
VIII	Des termes de transaction	17
IX	Perspectives du marché	18
X	Paramètres	19
IX	À propos de Dealsuite	20

I Opérations S2-2022

Malgré des conditions économiques instables, pas de changement notable dans le nombre d'opérations réalisées

Les professionnels des fusions-acquisitions ayant participé à cette enquête ont effectué le nombre d'opérations ci-dessous:

	S2-2022	Pourcentage
Opérations d'acquisition	171	+3%
Opérations de cession	230	-1%

Les opérations ci-dessus peuvent être représentées dans les deux catégories, si les cédants et repreneurs ont participé à l'enquête. De ce fait, le nombre total d'opérations ne peut être calculé à partir de la somme des deux chiffres. D'après les données du Rapport Fusac France, le nombre total d'opérations peut être réparti entre les différents secteurs d'activité.

Au deuxième semestre 2022, le marché des fusions-acquisitions a souffert de conditions économiques instables. Notamment en raison de la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation, ce qui a provoqué un ralentissement de l'activité M&A dans diverses régions. En France, aucune baisse notable des transactions n'a été signalée pour le S2-2022 par les conseillers interrogés.

Malgré les conditions de marché incertaines, on constate que le nombre de transactions à l'achat a baissé de 8 % au S1-2022 et a augmenté à nouveau de 3 % au S2-2022. Le nombre de transactions côté vente a légèrement diminué de 1%.

I Opérations S2-2022

La répartition des transactions par secteur au cours du S2-2022 est expliquée ci-dessous dans le Tableau 2.

Dans cette édition du Rapport Fusac, le secteur des services informatiques et du développement de logiciels a été divisé en deux. En raison notamment de la digitalisation et de l'évolution rapide de l'industrie, ces secteurs ont également montré des caractéristiques différentes.

Au cours du S1-2022, la répartition en pourcentage des opérations entre les différents secteurs a peu évolué par rapport à l'édition précédente. En revanche, au S2-2022, la répartition en pourcentage a évolué de manière notable. Le pourcentage d'opérations du secteur « Industrie & Production », notamment, a augmenté de 15 % contre 12 % au S1-2022.

Une baisse a été signalée dans le secteur Médias, Marketing & Communication. Ce pourcentage est passé de 5% à 3%. Les transactions les moins élevées ont été enregistrées dans le secteur Hôtellerie & Tourisme, mais le pourcentage est resté stable à 2%.

Tableau 2. Opérations par secteurs





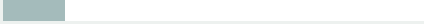
	S1-2022	S2-2022	Différence
Services aux entreprises	18%	17%	-1
Industrie & Production	12%	16%	3
Automobile, Transport & Logistique	9%	11%	2
Construction & Technologie d'installation	12%	10%	-2
Services de santé & Produits pharmaceutiques	5%	8%	3
Distribution	8%	7%	-1
Développement de logiciels	-%	6%	-
E-commerce	7%	6%	-1
Agro-alimentaire	4%	6%	2
Services informatiques	-%	5%	-
Commerce de gros	6%	4%	-2
Médias, Marketing & Communication	5%	2%	-2
Hôtellerie & Tourisme	2%	2%	0
		100%	

I Opérations S2-2022

Augmentation des transactions inférieures à 2,5 millions.

Après une série de hausses du deal size moyen, celui-ci a légèrement diminué au cours de la période S2-2022. En effet, 24 % des transactions présentaient encore une valeur supérieure à 7,5 millions, contre 25 % pour la période S1-2022. Au cours du S1-2022, 39 % des transactions étaient inférieures à 2,5 millions. Ce pourcentage est passé à 49% au S2-2022.

Tableau 3. Opérations par tranches de prix

		S2-2022		S1-2022
Moins de 2,5 millions		49%	↑ +10	39%
2,5 à 5 millions		16%	↓ -8	24%
5 à 7,5 millions		11%	↓ -1	12%
7,5 à 10 millions		6%	↓ -5	11%
10 millions et plus		18%	↑ +4	14%

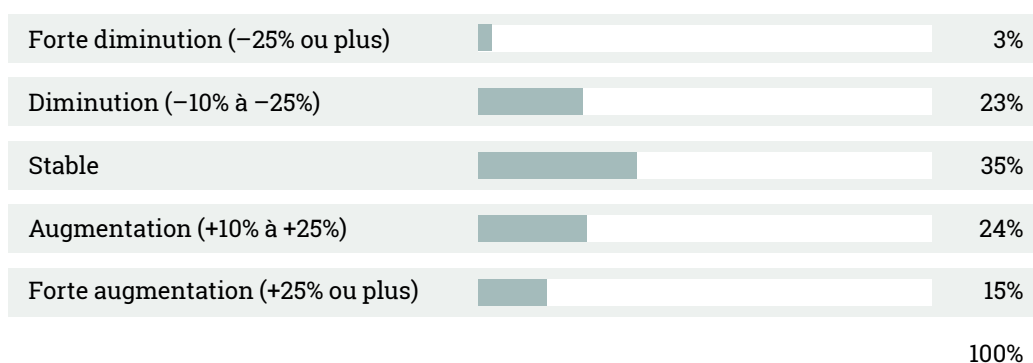
II Volume des dossiers

39% des conseillers mentionnent une augmentation du nombre de dossiers.

Les résultats sont expliqués plus en détail dans le Tableau 4 ci-dessous. Il recense les dossiers reçus et clôturés au cours du deuxième semestre 2022, mais peut également couvrir les dossiers devant être clôturés au premier semestre 2023 ou qui ont tout simplement été abandonnés.

Malgré les turbulences du marché des fusions-acquisitions, 39 % des conseillers mentionnent une augmentation du nombre de dossiers. Par rapport au S1-2022, on note un léger ralentissement du nombre de dossiers. 29 % des conseillers signalent une baisse du nombre de dossiers et 35 % indiquent ne pas avoir enregistré de différence significative.

Tableau 4. Stade de l'entreprise



III Valorisations par secteur

Légère baisse du multiple d'EBITDA moyen à (5,35)

Lors de nos précédentes recherches, les conseillers en cession nous ont fourni leurs multiples d'EBITDA moyen par secteur. C'est-à-dire le multiple d'EBITDA moyen payé pour une entreprise évoluant dans un secteur spécifique. Pour cette édition, nous leur avons demandé de réexaminer les multiples sectoriels à partir des données du S2-2022.

Dans cette édition du Rapport Fusac, on rapporte une légère baisse du multiple d'EBITDA moyen, tous secteurs confondus, à 5,35. Les multiples varient de 3,9 (Construction & Technologie d'installation) à 7,7 (Développement de logiciels). Ce sont également ces deux secteurs qui affichent une hausse de 0,1 en termes de multiple d'EBITDA.

De plus, la plupart des secteurs enregistrent une baisse du multiple moyen. Les multiples des secteurs « Services de santé & Produits pharmaceutiques » et « Hôtellerie & Tourisme » restent stables. Les résultats de cette étude fournissent une base de travail concernant les multiples applicables à chaque secteur. Ils constituent donc un point de référence pour la valorisation des entreprises à court terme. Dans cet article, vous trouverez une explication complète sur la logique qui motive les multiples d'EBITDA au sein du Mid Market :

L'impact de la prime de risque plus élevé des PME sur les multiples d'EBITDA

III Valorisations par secteur

Tableau 5. Multiple moyen de l'EBITDA par secteur (VE/EBITDA)

	S1-2022	S2-2022	Ajustement
Développement de logiciels*	7,60	7,70	0,10
Services informatiques*	7,60	7,50	-0,10
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,50	7,50	0
E-commerce	6,00	5,90	-0,10
Agro-alimentaire	5,95	5,70	-0,15
Services aux entreprises	5,40	5,20	-0,20
Industrie & Production	5,10	4,90	-0,20
Distribution	5,10	4,90	-0,20
Médias, Marketing & Communication	4,75	4,80	-0,05
Hôtellerie & Tourisme	4,50	4,50	0
Commerce de gros	4,50	4,30	-0,20
Automobile, Transport & Logistique	4,30	4,20	-0,10
Construction & Technologie d'installation	3,80	3,90	0,10

Le multiple applicable diffère fortement selon les secteurs.

Le multiple moyen d'EBITDA pour le marché français des fusacs (mid-market) était de

5,35

* Dans cette édition du M&A Monitor, le secteur "Services informatiques & Développement de logiciels" a été divisé en deux

III Valorisations par secteur

Le secteur « Services aux entreprises » enregistre l'écart le plus important.

Un secteur peut réunir divers types d'entreprises présentant des caractéristiques différentes. Par conséquent, le multiple d'EBITDA de certaines entreprises d'un secteur donné peut également varier. Le tableau 6 montre l'écart des multiples d'EBITDA par secteur. Pour certains d'entre eux, on note un écart plus important au niveau des multiples d'EBITDA par rapport aux secteurs qui comptent davantage d'entreprises similaires.

Tableau 6. Écart entre les multiples d'EBITDA par secteur**

	Moins important	Moyen	Plus important
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,3	7,5	7,8
Services informatiques*	7,2	7,5	8
Développement de logiciels*	7,4	7,7	7,9
E-commerce	5,8	5,9	6,1
Agro-alimentaire	5,35	5,7	6,15
Services aux entreprises	4,8	5,2	5,9
Industrie & Production	4,6	4,9	5,2
Distribution	4,8	4,9	5,2
Médias, Marketing & Communication	4,65	4,8	4,95
Hôtellerie & Tourisme	4,2	4,5	4,9
Commerce de gros	4,2	4,3	4,6
Automobile, Transport & Logistique	3,9	4,2	4,6
Construction & Technologie d'installation	3,5	3,9	4,3

* Dans cette édition du M&A Monitor, le secteur "Services informatiques & Développement de logiciels" a été divisé en deux.

** La diffusion des multiples a été ajustée pour les deux plus grandes valeurs.

IV Multiples en fonction de la taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise peut avoir une influence sur l'EBITDA moyen payé. Dans le Rapport Fusac du S1-2021, nous avons analysé l'impact du Small Firm Premium sur les multiples d'EBITDA moyen des PME françaises. Plus précisément, les entreprises ayant un EBITDA allant de 200 000 € à 5 000 000 € ont été prises en compte. Cette fourchette d'EBITDA est une représentation réaliste des PME en France. L'EBITDA est donc utilisé pour exprimer la taille de l'entreprise.

La recherche académique a démontré que plus l'entreprise est petite, plus il est probable que les projections de flux de trésorerie ne se réalisent pas (Damodaran, 2011; Grabowski and Pratt, 2013). Il faut considérer d'éventuelles dépendances à des clients ou à des fournisseurs, mais aussi la dépendance à des compétences clés, qui peuvent être problématiques en cas de départ du personnel concerné. Cela peut avoir un impact significatif sur la rentabilité et donc sur la valeur de l'entreprise. La prime de risque plus élevée que l'on applique aux petites entreprises (le Small Firm Premium) a pour effet de réduire leur valorisation. Par conséquent, les multiples d'EBITDA payé pour des entreprises plus importantes sont en moyenne plus élevés que les multiples payés pour de petites entreprises.

Les résultats de ce sondage confirment que les entreprises avec un EBITDA faible ont un multiple inférieur aux entreprises avec un meilleur EBITDA. L'influence de la taille d'une entreprise sur les multiples d'EBITDA payés est présentée dans les Tableaux 7A et 7B.

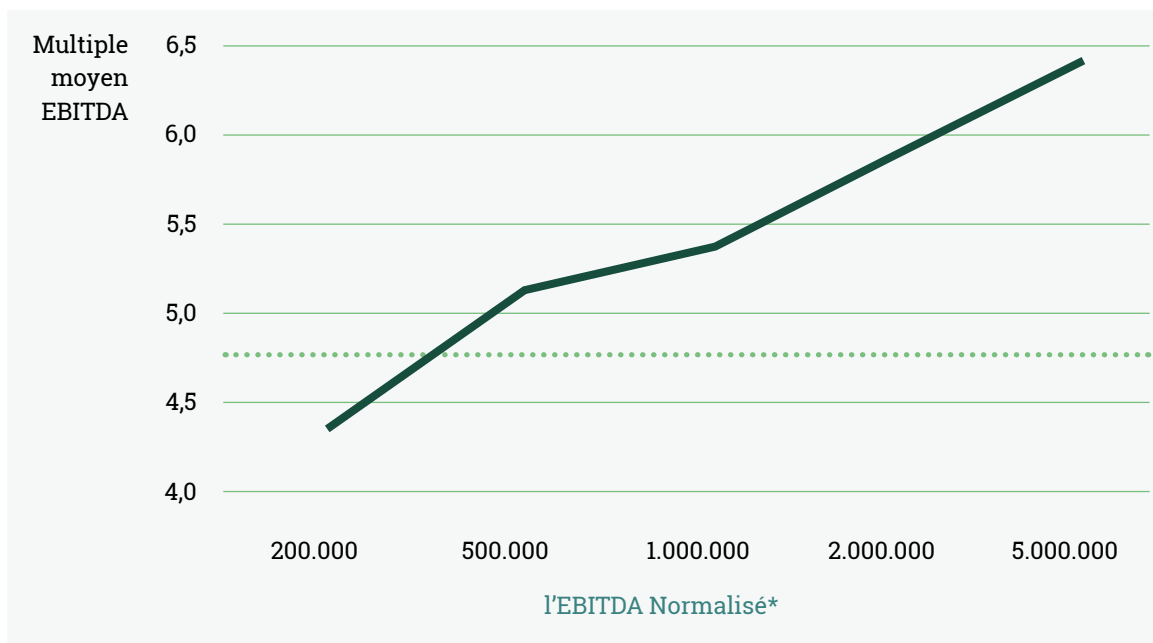
La différence de multiple d'EBITDA entre les entreprises ayant un EBITDA normalisé de 200 000 € et 5 000 000 € est de 2 (4,4 contre 6,4). Cela correspond à une différence de 45 %.

Tableau 7A. Multiple d'EBITDA moyen en fonction de la taille de l'entreprise

Multiple moyen EBITDA pour une entreprise dont l'EBITDA est de € 200.000	4,4
Multiple moyen EBITDA pour une entreprise dont l'EBITDA est de € 500.000	5,2
Multiple moyen EBITDA pour une entreprise dont l'EBITDA est de € 1.000.000	5,4
Multiple moyen EBITDA pour une entreprise dont l'EBITDA est de € 2.000.000	5,8
Multiple moyen EBITDA pour une entreprise dont l'EBITDA est de € 5.000.000	6,4

IV Multiples en fonction de la taille de l'entreprise

Tableau 7B. Multiple d'EBITDA moyen en fonction de la taille de l'entreprise.



■ Multiple d'EBITDA moyen en fonction de la taille de l'entreprise.

■ Multiple d'EBITDA moyen pour l'ensemble des secteurs indépendamment de la taille de l'entreprise.

*Note : Dans ce graphique, l'échelle de 'l'EBITDA Normalisé' est disproportionnée.

Pour les entreprises ayant un EBITDA inférieur à 200 000 €, nous ne calculons pas de multiple pour les raisons suivantes:

- 1 Pour les petites entreprises, la prime de risque s'évalue au cas par cas.
- 2 L'EBITDA normalisé des petites entreprises n'est pas stable, il présente une forte variation annuelle en pourcentage, et n'est donc pas une unité de mesure sur laquelle nous pouvons baser une valorisation.
- 3 La valeur des petites entreprises dépend essentiellement du potentiel futur de l'entreprise. Pour une petite entreprise avec un fort potentiel, l'EBITDA en valeur absolue peut être amélioré ou même multiplié sans trop de difficultés."

V Transactions internationales

La comparaison entre les multiples d'EBITDA de plusieurs pays permet de souligner les avantages des opérations transfrontalières. Par exemple, il peut être intéressant d'acquérir une entreprise à l'étranger ou de vendre une entreprise à un acheteur international. Le tableau 8 montre la différence entre les multiples d'EBITDA des marchés d'Europe occidentale.

On remarque un écart important dans les multiples d'EBITDA moyen si l'on compare, par exemple, le multiple du secteur « Construction & Technologie d'installation » en France (3,9) et celui d'une entreprise similaire basée dans la région DACH (5,2). Cette différence de 1,3 dans les multiples montre qu'il est pertinent d'envisager de vendre à un acheteur étranger pour obtenir un meilleur prix de vente.

La comparaison du multiple français du secteur « Distribution » avec les multiples des pays environnants souligne par ailleurs les avantages d'une acquisition à l'étranger.

Dans les quatre régions/pays, c'est le secteur « Développement de logiciels » qui enregistre le multiple d'EBITDA payé le plus important.

Tableau 8. Multiples dans les pays frontaliers

	France	DACH	les Pays-Bas	Royaume Uni et Irlande
Développement de logiciels	7,7	8,7	6,7	8,1
Services informatiques	7,5	8,3	6,5	7,9
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,5	8,3	6,15	7,9
E-commerce	5,9	7,0	5,4	6,9
Agro-alimentaire	5,7	6,0	5,6	5,4
Services aux entreprises	5,2	5,8	5,0	5,2
Distribution	4,9	3,2	2,8	3,7
Industrie & Production	4,9	5,7	5,0	4,9
Médias, Marketing & Communication	4,8	4,9	4,2	4,3
Hôtellerie & Tourisme	4,5	3,6	3,0	4,0
Commerce de gros	4,3	4,6	5,4	3,4
Automobile, Transport & Logistique	4,2	4,6	3,7	3,4
Construction & Technologie d'installation	3,9	5,2	3,9	3,3
Le multiple moyen d'EBITDA:	5,35	5,65	4,7	5,1

* Dans cette édition du M&A Monitor, le secteur "Services informatiques & Développement de logiciels" a été divisé en deux.

VI Prix par catégorie d'acheteurs

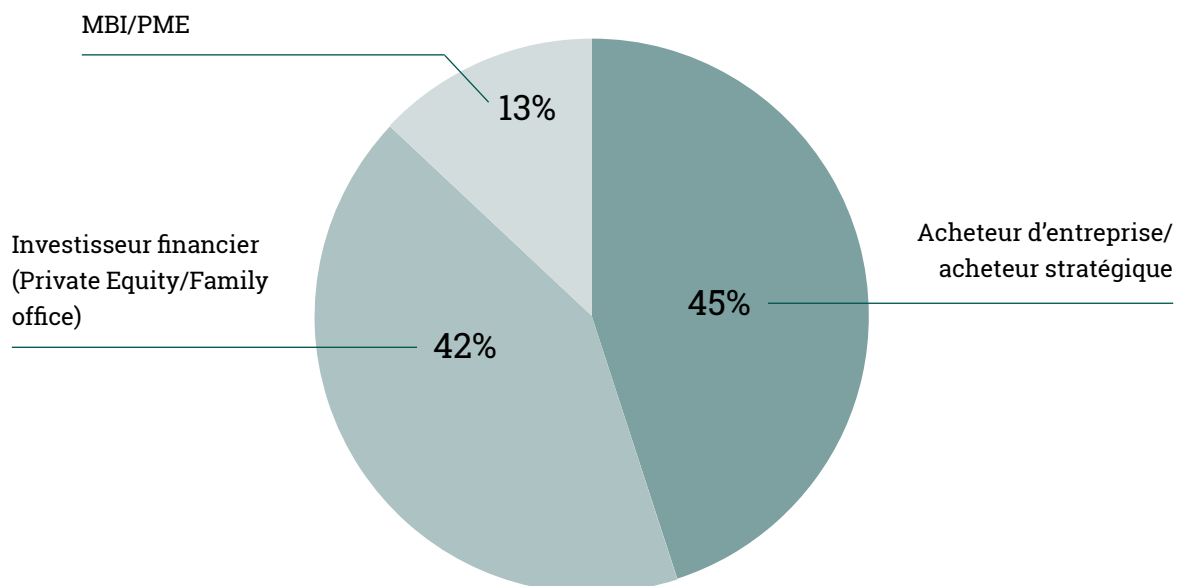
Dans la plupart des cas, le strategic buyer propose le meilleur prix.

Pour choisir une catégorie d'acheteur, la décision se fonde sur la proposition la plus attractive.

Dans cette édition du Rapport Fusac, nous avons demandé aux conseillers, quel pourcentage du nombre total de transactions une catégorie d'acheteur est prête à faire l'offre la plus élevée. Les résultats sont présentés dans le tableau 9.

Dans seulement 13 % des cas, l'offre la plus élevée n'est pas réalisée par une société d'investissement ou un strategic buyer.

Tableau 9. Offre la plus compétitive par catégorie d'acheteur



VII Inflation et augmentation des taux d'intérêt

La France connaît la plus forte inflation enregistrée depuis plus de 20 ans (Statista, 2022). Au cours du S1-2022, nous avons demandé aux conseillers d'indiquer quel était l'impact de l'inflation sur leur activité M&A. Nous les avons également interrogés sur l'incidence de l'augmentation des taux d'intérêt liée à la nouvelle politique de la BCE.

Alors que l'impact de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt s'est accentué au cours du S2-2022, nous avons une nouvelle fois demandé aux conseillers d'analyser l'incidence sur leur activité M&A. L'augmentation de l'inflation et des taux d'intérêt, entre autres, peuvent avoir une influence sur le prix de vente des entreprises, la disponibilité du financement, le nombre d'entreprises à vendre et le nombre d'acheteurs disponibles. Les résultats de l'enquête sont présentés dans le tableau 10 et 11.

Comparé au S1-2022, l'impact de l'inflation sur l'activité M&A s'est accentué. Par exemple, au S1-2022, 40 % des conseillers signalent une baisse du prix de vente des entreprises. Au S2-2022, plus de la moitié des conseillers mentionnent une baisse (54 %). 57 % des conseillers indiquent que le nombre d'acheteurs disponibles a baissé.

Tableau 10. Impact de la hausse des taux d'intérêt sur l'activité M&A.

	Forte baisse	Légère baisse	Aucune différence	Légère hausse	Forte hausse
Disponibilité du financement	16%	40%	43%	1%	0%
Prix de vente des entreprises	6%	28%	59%	7%	0%
Nombre d'entreprises à vendre	4%	17%	63%	16%	0%
Nombre d'acheteurs disponibles	4%	38%	41%	13%	4%

VII Inflation et augmentation des taux d'intérêt

Après plusieurs augmentations des taux d'intérêt par la BCE en 2022, nous avons à nouveau examiné l'impact de cette hausse sur l'activité M&A des conseillers. Au S2-2022, 42 % des conseillers mentionnent une baisse du nombre d'acheteurs disponibles. Au S1-2022, les conseillers notent une baisse de 35 %.

Au cours du S1-2022, 6 conseillers sur 10 signalent un recul au niveau de la disponibilité du financement. Au S2-2022, le même nombre de conseillers mentionnent une baisse (56 %). La plupart des conseillers, à savoir 63 %, ne notent pas de différence dans le nombre d'entreprises à vendre.

Tableau 11. Impact de l'inflation sur l'activité M&A.

	Forte baisse	Légère baisse	Aucune différence	Légère hausse	Forte hausse
Disponibilité du financement	13%	35%	43%	9%	0%
Prix de vente des entreprises	5%	49%	41%	5%	0%
Nombre d'entreprises à vendre	5%	5%	58%	31%	1%
Nombre d'acheteurs disponibles	9%	48%	35%	5%	3%

VIII Des termes de transaction

L'évolution de la situation macroéconomique peut avoir une incidence sur l'utilisation de certains termes de transaction. Cette édition du Rapport Fusac passe en revue l'utilisation et la fréquence des termes de transaction. Les résultats sont présentés dans le tableau 12.

Au S2-2022, on note une importante hausse du nombre de fois où les termes crédit vendeur, garanties et indemnités, engagement de maintien du capital et conditions suspensives ont été utilisés dans une transaction.

Le nombre de fois où les termes transaction actif/passif et rémunération ont été utilisés dans une transaction a également légèrement augmenté.

Tableau 12. des termes de transaction

	Forte diminution (-25% ou plus)	Diminution (-10% à -25%)	Pas de changement	Augmentation (+10% à +25%)	Forte augmentation (+25% ou plus)
Rémunération	0%	12%	76%	8%	4%
Crédit vendeur	0%	8%	56%	34%	2%
Engagement de maintien du capital	0%	4%	63%	31%	2%
Garanties et indemnités	0%	3%	67%	28%	2%
Transaction actif/passif	0%	4%	81%	15%	0%
Conditions suspensives	0%	2%	54%	32%	12%

IX Perspectives du marché

Les prévisions de performance du marché français des fusions-acquisitions dans le mid-market repose sur de nombreux facteurs. Parmi eux la volonté des entrepreneurs de céder leurs entreprises, la disponibilité des financements, l'évolution macroéconomique, etc. Une interprétation approfondie de ces facteurs est nécessaire pour déterminer comment le marché va évoluer.

Malgré les conditions économiques instables, trois conseillers sur quatre portent un regard positif sur le S2-2022. Les perspectives du premier semestre 2023 sont plus partagées, 46 % exprimant des attentes négatives et 54 % faisant preuve d'optimisme à l'égard du S1-2023.

Tableau 13. L'impression sur la performance nationale en fusions-acquisitions au S2-2022

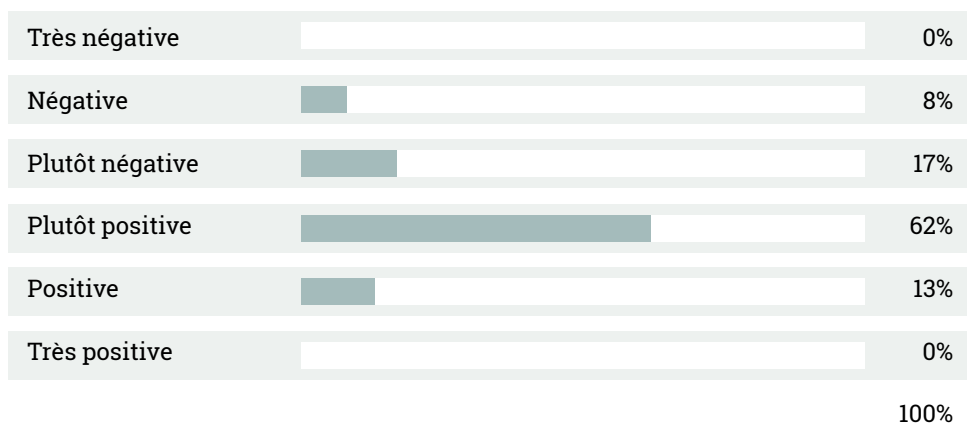
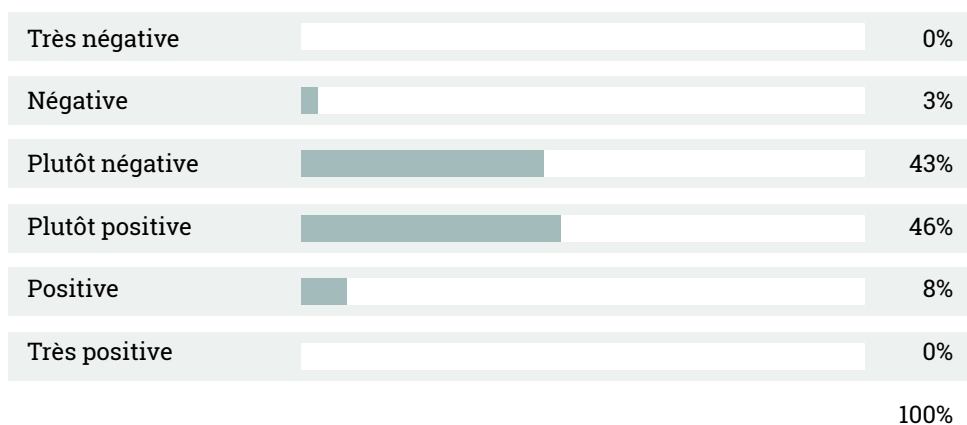


Tableau 14. Perspectives du marché S1-2023



X Paramètres

La majorité des opérations de fusions-acquisitions se situe dans le mid-market. Ce Rapport Fusac définit une entreprise appartenant au mid-market comme ayant un chiffre d'affaires compris entre 1 et 50 millions d'euros. Le Rapport Fusac est basé sur un sondage qui a été envoyé à 322 cabinets de corporate finance en fusions-acquisitions. Compte tenu de l'ensemble de leurs apports, ils représentent une part essentielle des fusions-acquisitions (mid-market) en France. Dans cette édition, sur un total de 322 sociétés de conseil, nous avons reçu 103 retours (taux de réponse de 32%).

Sources utilisées :

- 103 questions et réponses de cadres supérieurs
- Questionnaire Dealsuite M&A Benelux, DACH, Royaume-Uni 2015-2023
- Field, A. (2011) *Discovering Statistics SPSS*. Troisième édition, publications SAGE, Londres. 1 -822
- Grabowski and Pratt (2013). *Cost of Capital: Applications and Examples*.
- Damodaran (2011). *Equity Risk Premiums (ERP)*

Cette étude a été réalisée sous la direction de Jelle Stuij. Si vous avez des questions concernant les résultats, n'hésitez pas à contacter Nayla ou Clara.



Dealsuite.com

Nayla Attoumani
Business Development Representative

Dealsuite France
3B Rue Taylor C S 20004
75481 Paris
France

+33 757905511
nayla.attoumani@dealsuite.com
www.dealsuite.com



Dealsuite.com

Clara Merel
Customer Success Manager
& Business Development Representative

Dealsuite France
3B Rue Taylor C S 20004
75481 Paris
France

+31(0)20 - 303 87 31
+33(0) 6 44 64 25 09
clara.merel@dealsuite.com
www.dealsuite.com

XI À propos de Dealsuite

Dealsuite a été fondé par et pour les professionnels de fusions-acquisitions. Ceux-ci ont réalisé que l'utilisation de plateformes permettait de gagner beaucoup de temps et de réduire les coûts liés à la recherche d'un cédant ou d'un repreneur. Étant arrivé sur le marché français en 2020, Dealsuite est maintenant le plus grand réseau Européen de recherche de cibles en fusions acquisitions.

Le réseau permet aux experts en fusac de communiquer entre eux facilement, et ce en toute sécurité grâce à une plateforme privée. Dealsuite est proposé en tant que solution SaaS «plug and-play», ce qui la rend facile d'utilisation. Grâce à l'engagement de nos clients de renom et à notre excellente réputation, le réseau Dealsuite est en pleine expansion.

Dealsuite est actuellement actif dans 50 pays, avec plus de 1400 sociétés de conseil en fusions acquisitions et de capital-investissement connectées. Nous sommes ravis de vous accueillir, vous et votre entreprise, au sein de notre communauté.

Visitez notre site www.dealsuite.com pour plus d'informations.

Dealsuite.com