

Dealsuite.com

Rapport Fusac France S2-2021

Données et tendances du marché Français
des fusions-acquisitions



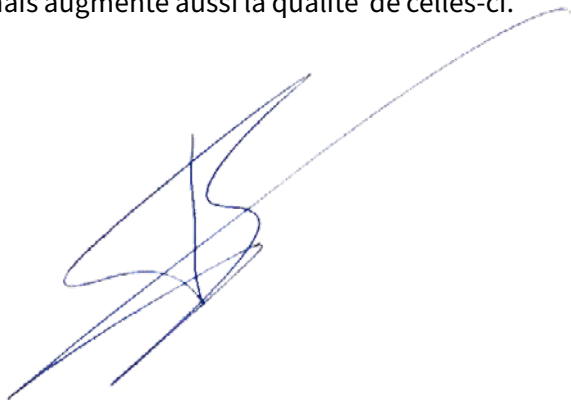
Mars 2022

Introduction

Veillez trouver ci-dessous le Rapport Fusac France S2-2021, 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 second semestre 2021.

Cette enquête a été conduite au sein de plus de 322 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'information 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	Dossiers	7
III	Multiples des secteurs	8
IV	Multiples dans les pays frontaliers	10
V	Les raisons de vente	12
VI	Durée du processus de vente	13
VII	Perspectives du marché	14
VIII	Paramètres	15
IX	À propos de Dealsuite	16

I Opérations S2-2021

L'enquête fait état d'une faible augmentation des acquisitions, accompagnée d'une légère diminution des cessions

Les professionnels des fusions-acquisitions qui ont pris part à cette enquête ont effectué le nombre d'opérations ci-dessous:

Tableau 1. Nombre d'opérations effectuées au S2-2021

	S2-2021	Pourcentage
Opérations d'acquisition	158	+3%
Opérations de cession	198	-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.

L'année 2020 a été marquée par la pandémie de Covid-19, les mesures restrictives imposées par les gouvernements ainsi que l'impact de celles-ci sur l'économie. L'impact sur le secteur des fusions acquisitions en France est matérialisé par une diminution substantielle des opérations d'acquisition et de cession durant le S2-2020. Le premier semestre de 2021 a été marqué par une reprise croissante du marché des fusions-acquisitions en France. Au cours du second semestre 2021, l'augmentation du nombre d'opérations d'acquisition s'est poursuivie. En revanche, le nombre d'opérations de cession a diminué.

Durant le S2-2020, le nombre d'acquisitions a diminué de 17 %. Grâce à une progression de 29 % enregistrée au cours du premier semestre 2021, cette baisse a été compensée et le marché est en bonne voie pour se rétablir à son niveau pré-covid. Avec cette augmentation de 3 % des acquisitions au cours du second semestre 2021, le marché des fusions-acquisitions retrouve ses niveaux pré-Covid. En ce qui concerne les cessions, nous avons constaté une diminution de 19 % au cours du S2-2020. Cependant, le nombre d'opérations de cession a progressé de 10 % au S1-2021. Durant le second semestre 2021, la tendance s'est inversée amenant une diminution de 1 % des opérations de cessions.

I Opérations S2-2021

Une forte augmentation du volume de transaction dans le secteur Construction & Technologie d'installation contrebalancée par une baisse de volume au sein du secteur Services informatiques & Développement de logiciels.

La répartition des transactions par secteur au cours du S2-2021 est expliquée ci-dessous dans le Tableau 2. Au second semestre 2021, le secteur des services aux entreprises est le secteur dominant. 18% de toutes les transactions ont eu lieu dans ce secteur. Durant le premier semestre 2021, le secteur Services informatiques & Développement de logiciels menait la danse en représentant 19 % des transactions. Toutefois ce secteur ne réitère pas cette performance sur la seconde partie de l'année et affiche la plus importante baisse (4 %) et passe de 19 % des transactions à 15 %.

L'impact de la pandémie de Covid-19 fut particulièrement visible au sein du secteur Hôtellerie & Tourisme. Sur la première partie de l'année 2020, il ne représentait que 1 % des transactions. Durant la seconde partie de 2021, le secteur a connu une reprise encourageante avec une progression de 5 % sur le total des transactions, mais l'ombre de la pandémie ne s'est pas entièrement dissipée pour le secteur. L'Hôtellerie & Tourisme représentait 3 % des transactions sur le premier semestre 2021 et se stabilise maintenant à ce niveau.

Tableau 2. Opérations par secteurs

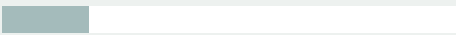
	S1-2021	S2-2021	Différence
Services informatiques & Développement de logiciels	19%	15%	-4%
Services aux entreprises	16%	18%	2%
Industrie & Production	14%	16%	2%
Services de santé & Produits pharmaceutiques	8%	5%	-3%
Construction & Technologie d'installation	7%	10%	3%
Automobile, Transport & Logistique	7%	6%	-1%
Distribution	6%	8%	2%
Commerce de gros	6%	3%	-3%
Agro-alimentaire	6%	4%	-2%
E-commerce	5%	7%	2%
Hôtellerie & Tourisme	3%	3%	0%
Médias, Marketing & Communication	3%	5%	2%

I Opérations S2-2021

Le montant moyen des opérations diminue, seulement 19 % des transactions dépassent les 7,5 millions d'euros.

La taille moyenne des opérations intermédiées par un conseiller a connu une diminution significative au cours du S1-2021 par rapport au S2-2020. Durant le premier semestre 2021, 23 % des opérations furent conclues pour un montant supérieur à 5 millions d'euros et cette proportion est passée à 36 % au cours de la seconde partie de l'année. Cependant, le nombre de transactions dépassant ce montant a de nouveau chuté à 24 % durant le second semestre 2021.

Tableau 3. Opérations par tranches de prix

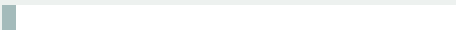
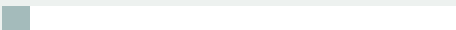
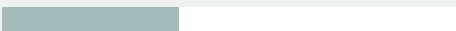
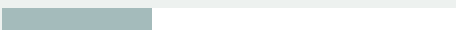
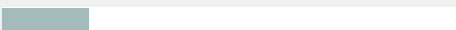
		S2-2021		S1-2021
Moins de 2,5 millions		51%	↑	45%
2,5 à 5 millions		25%	↑	19%
5 à 7,5 millions		5%	↓	8%
7,5 à 10 millions		4%	→	4%
10 millions et plus		15%	↓	24%

II Dossiers

Plus de la moitié des conseillers mentionnent une augmentation du nombre de dossiers d'au moins 10 %.

Au S2-2020, la plupart des conseillers ont fait état d'une stabilisation du nombre de dossiers. Néanmoins, au cours du S1-2021 une vaste majorité 67% d'entre eux signalent une augmentation du nombre de dossiers. La part des répondants qui constate une forte croissance est passée de 17 % au S2-2020 à 31 % au S1-2021. Le nombre de sociétés de conseil qui enregistrent une diminution du nombre de dossiers a chuté de 26 % au S2-2020 à 17 % au S1 - 2021. Ces chiffres semblent confirmer une inversion de la tendance sur le marché des fusions-acquisitions. Sur la seconde partie de l'année 2021, seulement 9 % des conseillers ont remarqué une diminution du nombre de dossiers.

Tableau 4. Stade de l'entreprise

Forte diminution (–25% ou plus)		3%
Diminution (–10% à –25%)		6%
Pas de changement		39%
Augmentation (+10% à +25%)		33%
Forte augmentation (+25% ou plus)		19%

III Multiples des secteurs

Le multiple d'EBITDA moyen pour les PME reste stable à x 5,4, alors que les multiples constatés dans le secteur Construction & Technologie d'installation progressent.

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 S1-2021.

Tous secteurs confondus, Le multiple d'EBITDA moyen pour les PME reste stable à x 5,40. Toutefois, les multiples varient de 3,80 (Construction & Technologie d'installation) à 7,60 (Services de santé & Produits pharmaceutiques). Cela signifie que le prix moyen d'une PME varie du simple au double, en fonction du secteur.

L'incertitude qui règne sur le marché a eu un effet négatif sur le prix des transactions dans le secteur Hôtellerie & Tourisme qui est en déclin depuis le premier semestre 2020. Sur le second semestre 2021, le secteur Hôtellerie & Tourisme s'est stabilisé avec un multiple moyen de 4,5. Le secteur Construction & Technologie d'installation a lui aussi vu ses multiples décliner depuis le premier semestre 2020, passant d'un multiple moyen de 3,85 au début de l'année à 3,75 au second semestre, puis 3,50 sur la première partie de l'année 2021. Durant le second semestre 2021, le multiple d'EBITDA moyen du secteur s'est rétabli à 3,8 retrouvant ainsi son niveau pré-Covid.

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 retrouverez 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 Multiples des secteurs

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

	S1-2021	S2-2021	Ajustement
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,70	7,60	-0,1
Services informatiques & Développement de logiciels	7,50	7,50	0
E-commerce	6,05	6,00	-0,05
Agro-alimentaire	5,90	5,90	0
services aux entreprises	5,55	5,40	-0,15
Industrie & Production	5,15	5,10	-0,05
Distribution	5,00	5,00	0
Médias, Marketing & Communication	4,70	4,80	0,1
Hôtellerie & Tourisme	4,50	4,50	0
Commerce de gros	4,50	4,40	-0,1
Automobile, Transport & Logistique	4,30	4,40	0,1
Construction & Technologie d'installation	3,50	3,80	0,3

Le multiple applicable diffère fortement selon les secteurs.

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

5,40

IV Multiples dans les pays frontaliers

Les multiples d'EBITDA moyens en France sont inférieurs à ceux constatés dans la région DACH ainsi qu'au Royaume-Uni. Tandis que les entreprises néerlandaises affichent les multiples les plus bas.

Dans cette édition du Rapport Fusac France, le multiple moyen d'EBITDA par secteur a été une nouvelle fois analysé. Cette enquête fut menée avec la même méthodologie dans la région DACH, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

Pour la première fois, ce rapport compare les différences entre les multiples en France et dans les pays limitrophes. Le Tableau 5 montre le multiple d'EBITDA moyen par secteur en France par rapport à ceux de la région DACH, des Pays-Bas et du Royaume-Uni.

En moyenne, les PME basées en France furent moins valorisées que celles situées dans la région DACH. Dans cette région, les PME du secteur Construction & Technologie d'installation sont valorisées 5,4 fois leur EBITDA, alors qu'une entreprise similaire se négocie 3,8 fois son EBITDA en France. Les entreprises françaises de ce secteur peuvent cependant bénéficier d'une meilleure valorisation lorsqu'elles sont acquises par des investisseurs étrangers.

Les différences entre les multiples d'EBITDA participent à l'augmentation du nombre d'opérations transfrontalières. Par exemple, le Tableau 5 démontre qu'une entreprise néerlandaise de Services informatiques & Développement de logiciels se vendra à un prix inférieur qu'une entreprise comparable en France. Cette différence de multiple souligne parfaitement les avantages de la prospection à l'extérieur des frontières (le multiple constaté pour ce secteur étant de 6,5 aux Pays-Bas contre 7,5 en France). Dans le secteur de la Distribution, les entreprises de la région DACH se vendent pour 3,6 fois leur EBITDA. En France, l'acquéreur doit payer 5 fois l'EBITDA pour acquérir une entreprise similaire. Les acquéreurs français ont donc tout à gagner en étudiant des cibles d'achat étrangères.

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

France	DACH	les Pays-Bas	Royaume Uni et Irlande
5,40	5,85	4,85	5,45

IV Multiples dans les pays frontaliers

Tableau 6. Multiples dans les pays frontaliers

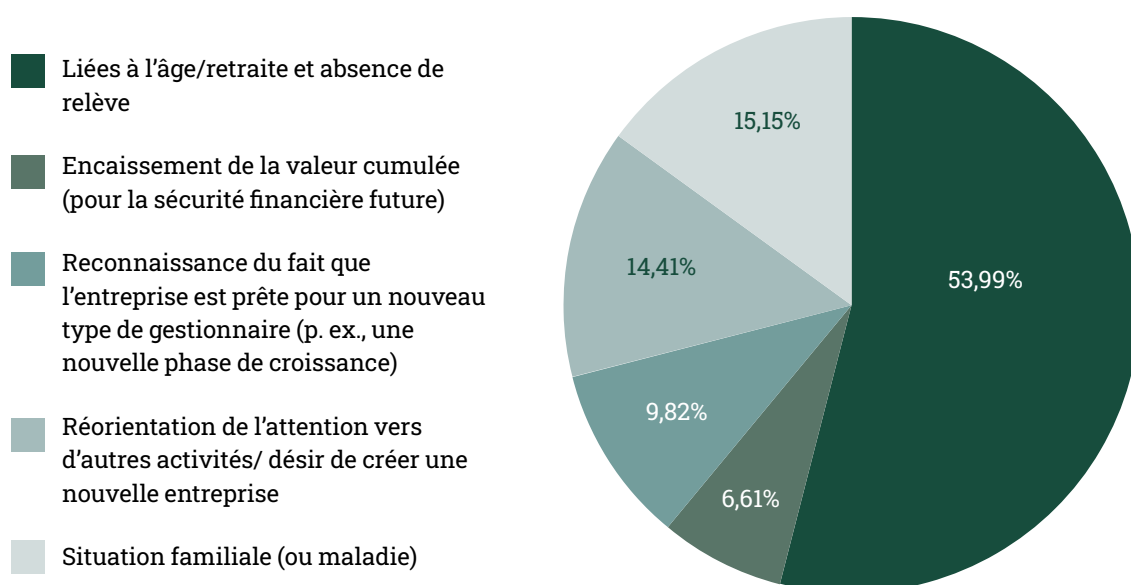
	France	DACH	les Pays-Bas	Royaume Uni et Irlande
Services informatiques & Développement de logiciels	7,5	8,4	6,5	8,2
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,6	8,1	6,3	8,5
Commerce de gros	4,4	4,9	5,5	3,8
Agro-alimentaire	5,9	6,1	5,6	6
Industrie & Production	5,1	6	5,3	5,3
E-commerce	6	7,2	5,6	7,4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

V Les raisons de vente

L'âge d'un entrepreneur est le principal motif de vente d'une entreprise. Les entrepreneurs vendent de plus en plus tôt, l'âge moyen de vente en baisse (56 ans).

Dans le cadre de cette étude, nous avons étudié les motivations des entrepreneurs qui cèdent leur entreprise. Les différentes logiques de cession exposées dans le Tableau 6 représentent un total de 100 %.

Tableau 7. Les raisons de vente



Les résultats de ce sondage confirment que l'âge d'un entrepreneur est de loin la première cause de cession d'une entreprise. Néanmoins, l'âge moyen des cédants tend à diminuer. Au cours des 10 dernières années, l'âge moyen des cédants est passé de 60 ans en 2011 à 56 ans en 2021.

Tableau 8. L'âge moyen des entrepreneurs qui vendent leur entreprise

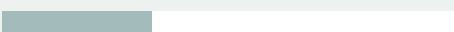
	2011	2021
Âge le plus fréquent :	60	55
Âge moyen :	60	56

VI Durée du processus de vente

Plus de la moitié des cessions menées par des conseillers en fusions-acquisition ont duré plus de 12 mois.

La durée moyenne du processus vente, de l'obtention du mandat à la signature de l'opération par les parties, peut grandement varier d'une entreprise à l'autre. Le Tableau 9 présente la durée constatée des opérations de fusions-acquisition sur le second semestre 2021. Les résultats démontrent que près de la moitié des opérations supervisées par un conseiller (49 %) ont duré moins de 12 mois. Par ailleurs, un tiers des transactions furent conclues en 12 à 18 mois, et 18 % ont pris plus de 18 mois avant d'être finalisées.

Tableau 9. Durée du processus de vente

0 - 6 mois:		12%
6 à 12 mois:		37%
12 à 18 mois:		33%
18 mois et plus:		18%

VII Perspectives du marché

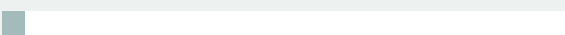
Les prévisions de performance du marché français des fusions-acquisitions dans le mid-market repose sur de nombreux facteurs. Parmi eux la volonté des entrepreneurs de céder leur entreprise, la disponibilité des financements, l'évolution macroéconomique, etc. Une interprétation approfondie de ces facteurs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

La confiance des conseillers dans le marché actuel transparaît clairement des réponses des personnes interrogées. 93 % des répondants portent un regard positif sur le second semestre 2021. Les attentes pour le premier semestre 2022 demeurent positives. Pour le S1-2022 seulement 4 % des conseillers ont une vision "Plutôt négative" et seulement 3 % ont une opinion "Plutôt pessimiste" qu'avant aux perspectives du secteur. Ces retours reflètent le formidable optimisme du marché français des fusions-acquisitions. Les conseillers sont convaincus que le marché va continuer de se rétablir.

Tableau 10. l'impression sur la performance nationale en fusions-acquisitions au S2-2021

Plutôt pessimistes		0%
Plutôt négative		7%
Positive		26%
Plutôt positive		46%
Très positive		21%

Tableau 11. Perspectives du marché S1-2022

Plutôt pessimistes		3%
Plutôt négative		4%
Optimistes		21%
Plutôt optimistes		61%
Très optimistes		11%

VIII 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 101 retours (taux de réponse de 31%).

Sources utilisées :

- *101 questions et réponses de cadres supérieurs*
- *Questionnaire Dealsuite M&A Benelux, DACH, Royaume-Uni 2015-2021*
- Field, A. (2011) *Discovering Statistics SPSS*. Troisième édition, publications SAGE, Londres. 1 -822
- Grabowski and Pratt (2013). *Cost of Capital: Applications and Examples*.

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



IX 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 de pointe. Dealsuite est proposé en tant que solution SaaS «plug and-play», ce qui la rend facile à utiliser. 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 42 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.

Deals**suite**.com