Dealsuite.com

Rapport Fusac France Septembre 2022

Données et tendances du marché Français des fusions-acquisitions

Edition 5

Introduction

Veuillez trouver ci-dessous le Rapport Fusac du mois de septembre 2022, une analyse basée sur le premier 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 premier 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

Dealsuite.com

© 2022 Etude de marché réalisée par Dealsuite. Il n'est pas autorisé d'utiliser, de copier ou de transférer ce document sous quelque forme que ce soit, sans en mentionner la source et le site www.dealsuite.com.

Sommaire

I	Opérations	**4**
II	Volume des dossiers	**7**
III	Valorisations par secteur	**8**
IV	Transactions internationales	**10**
V	Inflation et augmentation des taux d'intérêt	**12**
VI	Intention d'achat par secteur	**14**
VII	Perspectives du marché	**16**
VIII	Paramètres	**17**
IX	À propos de Dealsuite	**18**

I Opérations S1-2022

Légère hausse du nombre de cessions. Les opérations d'acquisition reculent de 8%

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

Tableau 1. Nombre d'opérations effectuées au S1-2022

	S1-2022	Pourcentage
Opérations d'acquisition	163	-8%
Opérations de cession	228	+3%

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.

Après une année 2021 riche en événements, l'année 2022 a également connu un début mouvementé. Après la levée de nombreuses restrictions liées à la Covid-19, on note une reprise du secteur des fusions-acquisitions. Cependant, sous l'effet du conflit en Ukraine, couplé à l'inflation et l'augmentation des taux d'intérêt qui en découlent, l'incertitude gagne à nouveau le marché. L'inflation et la flambée des taux d'intérêt ont eu un effet négatif sur les prix de vente. Toutefois, grâce à la forte demande observée sur le marché, l'EBITDA moyen payé n'accuse qu'une légère baisse.

Après une forte augmentation du nombre de fusions et acquisitions au début de l'année 2021, nous constatons, depuis le S2-2021, un ralentissement du marché qui s'est poursuivi au S1-2022. Au premier semestre 2022, les opérations d'acquisition ont reculé de 8%. Le nombre de cessions a légèrement augmenté, à hauteur de 3%.

I Opérations S1-2022

La répartition des transactions par secteur au cours du S1-2022 est expliquée ci- dessous dans le Tableau 2.

Le pourcentage de transactions enregistrées dans le secteur Industrie & Production a fortement chuté. Ce secteur représentait 16% des opérations réalisées sur le second semestre 2022. Au S1-2022, ce pourcentage a baissé de 4% pour atteindre un total de 12%. On constate également une baisse importante dans le secteur Services informatiques & Développement de logiciels. Au cours du second semestre 2021, le secteur était déjà passé de 19% à 15%, puis a encore reculé de 3%. Il représente 12% de l'ensemble des transactions.

Le pourcentage des transactions a augmenté dans le secteur Automobile, Transport & Logistique et est passé de 6% au S2-2021 à 9% au S1-2022. Le secteur Commerce de gros a, lui aussi, enregistré une belle progression, le pourcentage des transactions ayant doublé pour passer de 3% au S2-2021 à 6% au S1-2022.

Pour la moitié des secteurs, on ne note aucune différence dans le pourcentage de transactions déclarées.

Tableau 2. Opérations par secteurs

	S1-2022	S2-2021	Différence
Services aux entreprises	18%	18%	0
Services informatiques & Développement de logiciels	12%	15%	-3
Industrie & Production	12%	16%	-4
Construction & Technologie d'installation	12%	10%	+2
Automobile, Transport & Logistique	9%	6%	+3
Distribution	8%	8%	0
E-commerce	7%	7%	0
Commerce de gros	6%	3%	+3
Médias, Marketing & Communication	5%	5%	0
Services de santé & Produits pharmaceutiques	5%	5%	0
Agro-alimentaire	4%	4%	0
Hôtellerie & Tourisme	2%	3%	-1

I Opérations S1-2022

Augmentation sensible du montant moyen des opérations, 37% des transactions dépassant les 5 millions d'euros.

Comparé au S2-2021, le montant moyen des opérations a une nouvelle fois augmenté. Le nombre de transactions dont le montant est inférieur à 2,5 millions d'euros a baissé de 12%. Au S2-2021, 51% des transactions affichaient un montant moyen inférieur à 2,5 millions d'euros, contre 39% au S1-2022. Le pourcentage de transactions dont le montant est compris entre 7,5 et 10 millions d'euros a progressé de 7% pour atteindre 11% au total.

Tableau 3. Opérations par tranches de prix

	S1-2022		S2-2021
Moins de 2,5 millions	39%	-12	51%
2,5 à 5 millions	24%	-1	25%
5 à 7,5 millions	12%	+7	5%
7,5 à 10 millions	11%	+7	4%
10 millions et plus	14%	-1	15%

II Volume des dossiers

41% 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 premier semestre 2022, mais peut également couvrir les dossiers devant être clôturés au second semestre 2022 ou qui ont tout simplement été abandonnés.

Seuls 14% des conseillers font état d'une baisse du nombre de dossiers reçus. Dans la précédente édition du Rapport Fusac, 52% des conseillers mentionnent une hausse du nombre de dossiers. Cette progression s'est confirmée au S1-2022, 41% des conseillers notent une augmentation du nombre de dossiers.

Tableau 4. Stade de l'entreprise

Forte diminution (−25% ou plus)	5%
Diminution (−10% à −25%)	9%
Stable	45%
Augmentation (+10% à +25%)	23%
Forte augmentation (+25% ou plus)	18%

III Valorisations par secteur

Malgré l'incertitude qui règne sur le marché, le multiple d'EBITDA moyen pour les PME augmente légèrement.

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 S2-2021.

Tous secteurs confondus, le multiple moyen a légèrement progressé pour passer de 5,40 au S2-2021 à 5,45 au S1-2022. Les multiples varient de 3,8 (Construction & Technologie d'installation) à 7,6 (Services informatiques & Développement de logiciels). Cela signifie que le prix moyen d'une PME varie du simple au double, en fonction du secteur.

Les secteurs Services informatiques & Développement de logiciels, Commerce de gros et Distribution ont vu leurs multiples augmenter de 0,10. Le multiple du secteur Automobile, Transport & Logistique, quant à lui, a chuté de 0,10, retrouvant ainsi le niveau enregistré au S1-2021.

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)

	S2-2021	S1-2022	Ajustement
Services informatiques & Développement de logiciels	7,50	7,60	0,10
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,60	7,50	-0,10
E-commerce	6,00	6,00	0
Agro-alimentaire	5,90	5,95	0,05
Services aux enterprises	5,40	5,40	0
Industrie & Production	5,10	5,10	0
Distribution	5,00	5,10	0,10
Médias, Marketing & Communication	4,80	4,75	-0,05
Hôtellerie & Tourisme	4,50	4,50	0
Commerce de gros	4,40	4,50	010
Automobile, Transport & Logistique	4,40	4,30	-0,10
Construction & Technologie d'installation	3,80	3,80	0

Le multiple applicable diffère fortement selon les secteurs.

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

5,45

IV Transactions internationales

Dans le précédent Rapport Fusac, nous avions comparé les multiples d'EBITDA moyens en France à ceux des pays frontaliers. Cette comparaison montre clairement que les transactions internationales sont plus avantageuses. Le Tableau 6 donne un aperçu des multiples d'EBITDA dans les différentes régions.

L'une des différences les plus notables dans l'EBITDA moyen payé par secteur concerne le segment Distribution en France par rapport aux autres pays limitrophes. Par exemple aux Pays-bas, où un acquéreur doit payer 3 fois l'EBITDA pour acquérir une entreprise similaire. En France, le multiple d'EBITDA de ce secteur s'établit à 5,1. On note, par ailleurs, une grande différence dans les multiples du secteur Services de santé & Produits pharmaceutiques, le multiple constaté étant de 7,5 fois l'EBITDA en France contre seulement 6,35 aux Pays-Bas pour une entreprise similaire.

Tableau 6. Multiples dans les pays frontaliers

	France	DACH	les Pays-Bas	Royaume Uni et Irlande
Services informatiques & Développement de logiciels	7,6	8,5	6,6	8,2
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,5	8,2	6,35	8,4
E-commerce	6,0	7,2	5,6	7,3
Agro-alimentaire	5,95	5,9	5,6	5,8
Services aux entreprises	5,4	5,9	5,0	5,5
Distribution	5,1	3,4	3,0	4,1
Industrie & Production	5,1	5,9	5,3	5,3
Médias, Marketing & Communication	4,75	5,2	4,4	4,5
Commerce de gros	4,5	4,8	5,55	3,7
Hôtellerie & Tourisme	4,5	3,9	3,3	4,4
Automobile, Transport & Logistique	4,3	4,9	3,6	3,6
Construction & Technologie d'installation	3,8	5,4	4,0	3,6

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

France	DACH	les Pays-Bas	Royaume Uni et Irlande
5,45	5,8	4,85	5,4

IV Transactions internationales

Dans cette édition du Rapport Fusac, nous analysons le pourcentage de transactions PME réalisées en France et impliquant un acheteur ou un vendeur international. En outre, nous avons demandé aux conseillers d'indiquer dans quelle mesure leurs clients étaient disposés à vendre à un acheteur étranger.

L'implication d'un tiers étranger dans l'achat ou la vente d'une entreprise peut présenter de nombreux avantages. Cela peut, par exemple, se traduire par un prix de vente plus élevé ou un partenaire mieux adapté à l'entreprise. La numérisation facilite les transactions internationales. Nous avons questionné les conseillers au sujet de l'évolution du nombre de transactions intégrant une composante internationale au cours des cinq dernières années. Les résultats figurent dans le Tableau 7. Près de la moitié des conseillers (46%) indiquent que le nombre d'opérations transfrontalières a augmenté au cours des cinq dernières années, tandis que 48% des répondants ne remarquent aucune différence. Seulement 6% des répondants notent une baisse du nombre de transactions internationales.

Tableau 7. Évolution du nombre de transactions internationales au cours des 5 dernières années

Forte baisse	2
Légère baisse	4
Aucune différence	48
Légère augmentation	38
Forte augmentation	8

V Inflation et augmentation des taux d'intérêt

La France connaît la plus forte inflation enregistrée depuis plus de 20 ans (Statista, 2022). Dans cette édition du Rapport Fusac, 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.

L'inflation et l'augmentation des taux d'intérêt peuvent notamment avoir un impact sur le prix de vente d'une entreprise, la disponibilité des financements, le nombre d'acheteurs potentiels et le nombre de cibles proposées. Les résultats de cette étude sont détaillés dans le Tableau 8.

L'inflation peut avoir une incidence sur les activités de fusions-acquisitions. Selon 33% des conseillers, le prix de vente des entreprises est plus bas à cause de l'inflation. La disponibilité des financements semble également impactée, 61% des conseillers mentionnent une baisse des sources de financement. Près de la moitié des répondants (46%) indiquent que l'inflation n'a pas impacté le nombre de cibles proposées.

Tableau 8. Impact de l'inflation sur l'activité M&A.

Inflation	Forte baisse	Légère baisse	Aucune différence	Légère hausse	Forte hausse
Disponibilité du financement	15%	46%	31%	5%	3%
Prix de vente des entreprises	7%	33%	46%	14%	0%
Nombre d'entreprises à vendre	8%	12%	46%	27%	7%
Nombre d'acheteurs disponibles	0%	31%	46%	19%	4%

V Inflation et augmentation des taux d'intérêt

Pour contrer la forte inflation, la BCE a relevé son taux d'intérêt directeur pour la première fois en 11 ans. Nous avons demandé aux conseillers quel était l'impact de la hausse des taux d'intérêt sur leur activité M&A. Ainsi, 6 conseillers sur 10 (60%) déclarent que cette hausse contribue à réduire la disponibilité des financements et, selon la majorité des conseillers (59%), entraîne une baisse du prix de vente. La moitié des conseillers (52%) estime qu'il n'existe pas de différence en termes de nombre de cibles proposées.

Tableau 9. Impact de la hausse des taux d'intérêt sur l'activité M&A.

augmentation des taux d'intérêt	Forte baisse	Légère baisse	Aucune différence	Légère hausse	Forte hausse
Disponibilité du financement	11%	49%	32%	5%	3%
Prix de vente des entreprises	7%	52%	33%	4%	4%
Nombre d'entreprises à vendre	12%	15%	52%	19%	2%
Nombre d'acheteurs disponibles	4%	31%	61%	4%	0%

VI Intention d'achat par secteur

Le marché des fusions-acquisitions reste un marché vendeur, où la demande dépasse l'offre.

Le marché actuel des fusions-acquisitions est un 'marché vendeur'. Le nombre d'acheteurs potentiels est en général plus élevé que le nombre d'entreprises à vendre. Du fait de la forte demande, les vendeurs disposent d'une bonne marge de manœuvre en terme de prix de vente. Comme le marché français du M&A se caractérise par une demande supérieure à l'offre, les multiples moyens d'EBITDA sont restés stables malgré la hausse des taux d'intérêt et l'inflation prononcée.

La répartition entre l'offre et la demande varie selon les secteurs. Nous avons demandé aux conseillers d'indiquer le nombre de parties intéressées par entreprise pour chacun des secteurs. Les répondants ont communiqué le nombre moyen de parties intéressées qui les ont approchés par entreprise. Les résultats figurent dans le Tableau 10.

Le secteur Agro-alimentaire présente le nombre moyen de parties intéressées par entreprise le plus élevé. En moyenne, une entreprise de ce secteur a reçu une demande de la part de 13,8 acheteurs potentiels. Les entreprises du secteur Services de santé & Produits pharmaceutiques sont également très demandées, attirant en moyenne 12,6 acheteurs potentiels.

Les entreprises du secteur Hôtellerie & Tourisme sont celles qui, d'une façon générale, attirent le moins. Sur ce segment, 4,1 acheteurs potentiels en moyenne approchent véritablement le vendeur. Le nombre moyen de parties intéressées (6,3) est également moins important pour le secteur Distribution.

La moyenne, tous secteurs confondus, est de 9,2 parties intéressées par entreprise. Nous pouvons donc dire que la demande dépasse largement l'offre.

VI Intention d'achat par secteur

Tableau 10. Nombre moyen de parties intéressées par entreprise

Agro-alimentaire	13,8
Services de santé & Produits pharmaceutiques	12,6
E-commerce	11,7
Industrie & Production	11,6
Services informatiques & Développement de logiciels	10,8
Services aux entreprises	10,0
Construction & Technologie d'installation	8,7
Médias, Marketing & Communication	7,1
Automobile, Transport & Logistique	6,7
Commerce de gros	6,4
Distribution	6,3
Hôtellerie & Tourisme	4,1
Moyenne	**9,2**

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 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.

Les conseillers se disent, pour la plupart (62%), satisfaits du premier semestre 2022. Ce pourcentage est étonnamment élevé au vu de l'incertitude qui pèse sur le marché. Pour le second semestre 2022, les attentes varient : 37% des conseillers estiment que le marché devrait se détériorer, 28% ne s'attendent pas à ce que le marché évolue et 35% se montrent optimistes pour les mois à venir.

Tableau 11. l'impression sur la performance nationale en fusions-acquisitions au S1-2022

Très négative	3
Négative	5
Plutôt négative	12
Aucune différence	18
Plutôt positive	37
Positive	21
Très positive	4

Tableau 12. Perspectives du marché S2-2022

Très négative	4
Négative	7
Plutôt négative	26
Aucune différence	28
Plutôt positive	24
Positive	11
Très positive	0

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.

Dealsuite.com

Sacha Vandermeersch
Business Development Manager France

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

+33 (0)7 57 90 56 51
sacha.vandermeersch@dealsuite.com
www.dealsuite.com

Dealsuite.com

Alexis d'Alençon
Business Development Manager France

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

+44 75 72 16 32 22
alexis.dalencon@dealsuite.com
www.dealsuite.com

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 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 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.

Dealsuite.com