

Rapport Fusac France Septembre 2025

DONNÉES ET TENDANCES DU MARCHÉ FRANÇAIS
DES FUSIONS-ACQUISITIONS



Introduction

Veuillez trouver ci-dessous le Rapport Fusac du mois de septembre 2025: une analyse basée sur la première partie de 2025. 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 (les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 1 et 200 millions d'€) pour cette période.

Cette enquête a été conduite au sein de plus de 395 cabinets de conseil actifs dans le marché intermédiaire français des fusions-acquisitions.

L'objectif 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 améliore aussi la qualité de celles-ci.



Floyd Plettenberg MSc. EMFC
PDG Dealsuite



Sommaire

I	Opérations	4
II	Évolutions sectorielles attendues	6
III	Volume des dossiers	7
IV	Accès au financement	8
V	Valorisations par secteur	9
VI	Multiples en fonction de la taille de l'entreprise	11
VII	Transactions internationales	13
VIII	IA – Intelligence Artificielle	14
IX	Conditions de la transaction	15
X	Intention d'achat par secteur	16
XI	Perspectives du marché	17
XII	Paramètres	18
XIII	À propos de Dealsuite	19

I Opérations S1-2025

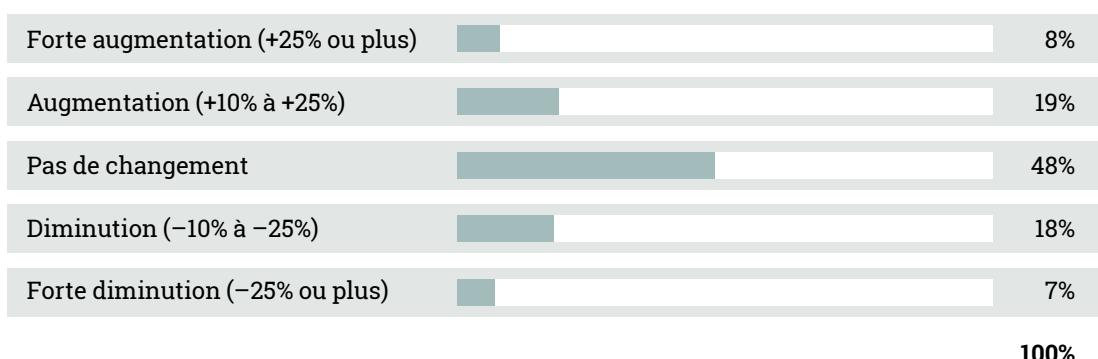
Le nombre de transactions en S1-2025 est resté stable

Après des années de turbulences, l'incertitude est devenue la norme plutôt que l'exception. Depuis 2020, le marché des fusions-acquisitions est confronté à une série de facteurs externes : forte inflation, hausse rapide des taux d'intérêt, tensions géopolitiques en Europe et au-delà, ainsi que des guerres commerciales mondiales exerçant une pression sur la dynamique économique.

Alors que ces facteurs provoquaient auparavant des hésitations chez les acheteurs et les vendeurs, on observe désormais un ajustement structurel. De nombreux acteurs du marché se sont adaptés à cette nouvelle réalité, où la volatilité tend à s'imposer comme règle générale. Cette adaptation marque l'émergence d'une « nouvelle normalité » visible sur l'ensemble du marché des fusions-acquisitions, en particulier dans le segment des PME, traditionnellement moins sensible aux fluctuations macroéconomiques.

Même aujourd'hui, le segment des PME présente une situation relativement stable, malgré les incertitudes externes persistantes. Cela se traduit par un marché qui apparaît plus résilient qu'auparavant.

Tableau 1. Évolution du volume des transactions de M&A au S1-2025 par rapport au S2-2024



I Opérations S1-2025

Diminution de la taille moyenne des transactions

Au premier semestre 2025, le marché français des fusions-acquisitions de PME a connu une évolution marquée vers des transactions de plus petite taille par rapport au second semestre 2024. Les opérations d'une valeur inférieure à 2,5 millions d'euros ont représenté 48 % de l'ensemble des transactions, soit une hausse de 7 points de pourcentage par rapport à la période précédente. De même, les transactions comprises entre 2,5 et 5 millions d'euros ont représenté 22 %, en recul de 4 points, tandis que la tranche de 5 à 7,5 millions d'euros a légèrement progressé à 11 %. À l'inverse, la part des opérations de plus grande taille a reculé. Les transactions comprises entre 7,5 et 10 millions d'euros sont restées stables à 7 %, mais celles supérieures à 10 millions d'euros ont chuté à 12 %, soit une baisse de 4 points par rapport à fin 2024.

Cette évolution reflète un ralentissement dans le segment supérieur du marché et une activité plus soutenue sur les petites transactions, les acheteurs et vendeurs se concentrant davantage sur les opérations de moins de 5 millions d'euros au S1-2025.

Tableau 2. Opérations par tranches de prix

		S1-2025	Différence	S2-2024
Moins de 2,5 millions		48%	 7	41%
2,5 à 5 millions		22%	 -4	26%
5 à 7,5 millions		11%	 1	10%
7,5 à 10 millions		7%	 -	7%
10 millions et plus		12%	 -4	16%

II Évolutions sectorielles attendues

Augmentation prévue des opérations de fusions-acquisitions dans le secteur Industrie & Production

Le nombre de transactions attendues dans un secteur est influencé par une variété de facteurs liés au marché, à l'industrie et au financement. Afin d'obtenir un aperçu des évolutions prévues, les conseillers ont été interrogés sur le ou les secteurs dans lesquels ils prévoient la plus forte hausse ou baisse du nombre de transactions au S2-2025. Chaque répondant pouvait indiquer un seul secteur. Les résultats sont présentés dans deux tableaux, mettant en évidence les trois secteurs les plus fréquemment cités pour une hausse et une baisse attendues.

Le secteur Industrie & Production a été le plus fréquemment cité comme celui où une hausse du nombre de transactions est la plus attendue (37 % des répondants), suivi par le Développement de logiciels (27 %) et les Services informatiques (16 %).

Le secteur Construction & Technologie d'installation a été le plus fréquemment cité comme celui où une baisse du nombre de transactions est la plus attendue (25 % des répondants), suivi par le Commerce de gros (18 %) et l'Automobile, Transport & Logistique (16 %).

Tableau 3: Top 3 des secteurs en hausse attendue au S2-2025

1	Industrie & Production
2	Développement de logiciels
3	Services informatiques

Tableau 4: Top 3 des secteurs en baisse attendue au S2-2025

1	Construction & Technologie d'installation
2	Commerce de gros
3	Automobile, Transport & Logistique



Une PME n'est pas condamnée par la conjoncture : bien placée, avec les bons clients, elle résiste là où les grands groupes et ETI souffrent. Mais certains secteurs restent plombés. L'automobile, ébranlée par le passage forcé à l'électrique et les politiques anti-automobiles reste fragile – un sujet central, car elle irrigue la moitié de l'industrie française. La construction neuve, freinée par les maires réticents aux permis, traverse elle aussi une zone de turbulences. À l'inverse, le second œuvre et les métiers techniques tiennent bon, et même prospèrent, à l'image de Myrium ou Acorus.



Luc Farriaux
Associé gérant, FL Finance & Développement

 **FINANCE**
& Développement

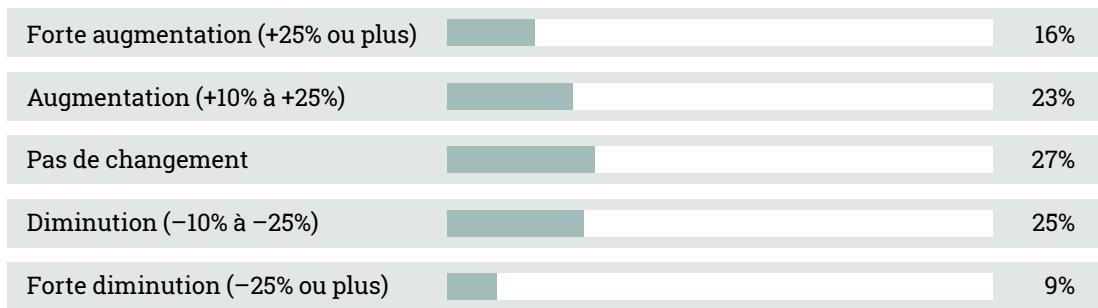
III Volume des dossiers

Résultats mitigés pour les nouveaux mandats de fusions-acquisitions, légère hausse

Les résultats sont présentés ci-dessous (Tableau 5). Le tableau illustre la répartition des entreprises selon leur évolution de performance au premier semestre 2025, allant d'une forte augmentation de plus de 25 % à une forte diminution de 25 % ou plus.

Au S1-2025, 27 % des conseillers ont déclaré un nombre de transactions similaire à celui du S2-2024. 34 % des conseillers ont constaté une baisse, tandis que 39 % ont indiqué une hausse du nombre de mandats.

Tableau 5. Évolution du nombre de mandats par rapport au S2-2024

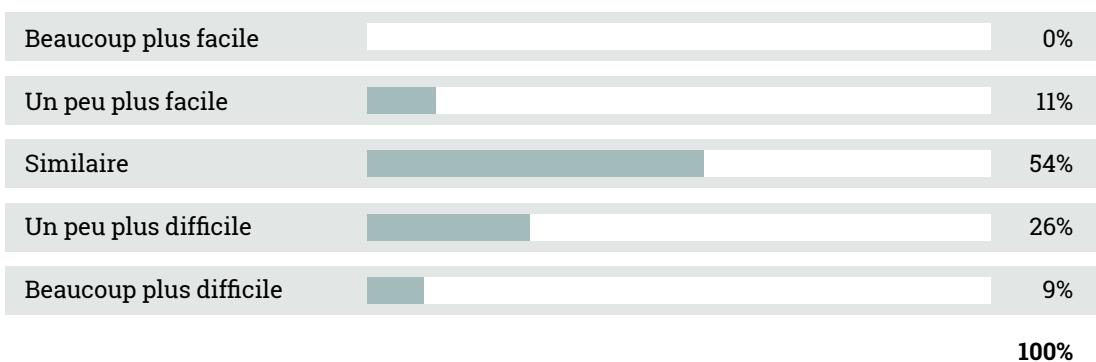


IV Accès au financement

Un durcissement du financement est attendu au S2-2025

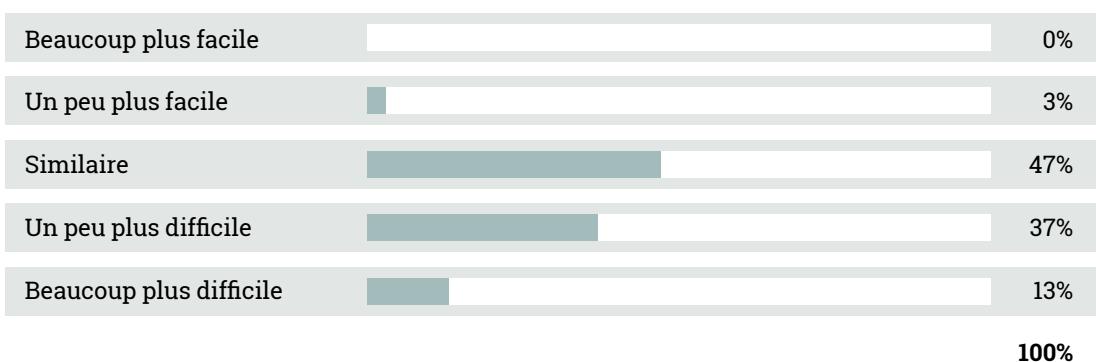
Les conseillers ont été invités à se prononcer sur la disponibilité du financement par rapport au S2-2024, les résultats étant présentés aux tableaux 6 et 7. Selon les réponses, l'accès au financement en France est resté globalement similaire à celui du second semestre 2024. 54 % des répondants indiquent que la situation est demeurée inchangée au S1-2025. 11 % des répondants estiment que le financement est devenu plus accessible, tandis que 35 % déclarent avoir rencontré davantage de difficultés.

Tableau 6. Accès au financement Par rapport au S2-2024



Pour le S2-2025, la prudence domine : 47 % des répondants s'attendent à une stabilité des conditions de financement, 37 % à un accès plus difficile, 13 % à une nette détérioration et seulement 3 % à une amélioration.

Tableau 7. Disponibilité attendue du financement pour le S2-2025



V Valorisations par secteur

Le multiple moyen d'EBITDA reste stable à 5,25

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 S1-2025.

Le multiple moyen d'EBITDA reste stable à 5,25, mais il existe d'importantes variations selon les secteurs et la taille des entreprises, allant de 4 à près de 7. La plus forte baisse du multiple d'EBITDA a été enregistrée dans le secteur Distribution, ce multiple étant passé de 4,7 au S2-2024 à 4,5 au S1-2025.

Tableau 8. Multiple moyen de l'EBITDA par secteur (VE/EBITDA)

	S1-2025	S2-2024	Ajustement
Développement de logiciels	7,7	7,5	0,2
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,5	7,4	0,1
Services informatiques	7,2	7,3	-0,1
Services aux entreprises	5,3	5,4	-0,1
Agro-alimentaire	5,1	5,2	-0,1
E-commerce	4,9	5,0	-0,1
Industrie & Production	4,9	4,9	-
Médias, Marketing & Communication	4,7	4,7	-
Distribution	4,5	4,7	-0,2
Automobile, Transport & Logistique	4,4	4,3	0,1
Hôtellerie & Tourisme	4,4	4,4	-
Commerce de gros	4,1	4,2	-0,1
Construction & Technologie d'installation	3,8	3,8	-

Le multiple moyen d'EBITDA pour le marché français est de

5,25

Le multiple applicable diffère fortement selon les secteurs.

V Valorisations par secteur

Les valorisations d'entreprises sont par nature spécifiques et dépendent de facteurs tels que la croissance, la rentabilité, la position sur le marché et le niveau de risque. Bien qu'un multiple, à lui seul ne constitue pas une méthode d'évaluation complète, il offre un point de référence utile, notamment pour comparer des transactions similaires à court terme.

Le tableau 9 illustre la répartition des multiples d'EBITDA par secteur. Certains secteurs regroupent un large éventail d'entreprises, ce qui explique des écarts plus importants par rapport aux secteurs composés d'acteurs plus homogènes. Le tableau présente la fourchette typique des multiples d'EBITDA par secteur, bien que certaines transactions puissent se situer à des niveaux sensiblement plus élevés ou plus bas.

Afin de fournir une vision représentative d'une entreprise type dans chaque secteur, la fourchette a été ajustée de manière à exclure les deux valeurs aberrantes les plus élevées par secteur.

Tableau 9. Écart entre les multiples d'EBITDA par secteur

	Moins important	Moyen	Important
Développement de logiciels	6,7	7,7	8,3
Services de santé & Produits pharmaceutiques	6,8	7,5	8,2
Services informatiques	6,5	7,2	7,7
Services aux entreprises	4,6	5,3	5,9
Agro-alimentaire	4,3	5,1	5,8
E-commerce	4,0	4,9	5,6
Industrie & Production	4,3	4,9	5,6
Médias, Marketing & Communication	3,9	4,7	5,5
Distribution	3,8	4,5	5,1
Automobile, Transport & Logistique	3,6	4,4	5,1
Hôtellerie & Tourisme	3,7	4,4	4,8
Commerce de gros	3,6	4,1	4,4
Construction & Technologie d'installation	3,3	3,8	4,4

VI Multiples en fonction de la taille de l'entreprise

Différences marquées selon la taille de l'entreprise

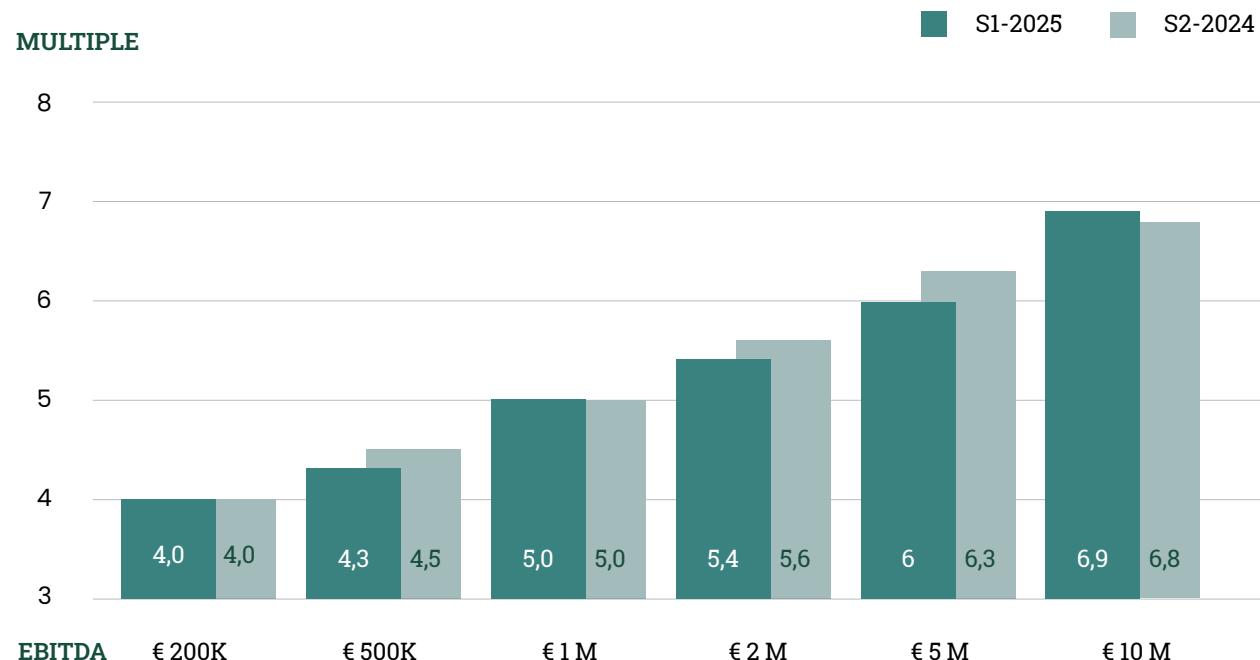
La taille d'une société joue un rôle déterminant dans la fixation des multiples lors de son évaluation. Il est essentiel de mesurer avec précision l'impact de la prime de petite entreprise (Small Firm Premium), en particulier pour les sociétés dont l'EBITDA se situe entre 200 000 € et 10 M€.

La recherche académique a montré que plus une entreprise est petite, plus il est probable que les projections de flux de trésorerie ne se concrétisent pas (Damodaran, 2011 ; Grabowski et Pratt, 2013). Il convient de prendre en compte d'éventuelles dépendances à certains clients ou fournisseurs, mais aussi à des compétences clés, susceptibles de poser problème en cas de départ du personnel concerné. Ces facteurs peuvent avoir un impact significatif sur la rentabilité et, par conséquent, sur la valeur de l'entreprise. La prime de risque plus élevée appliquée aux petites sociétés (le Small Firm Premium) conduit à une réduction de leur valorisation. En conséquence, les multiples d'EBITDA payés pour les entreprises de plus grande taille sont, en moyenne, supérieurs à ceux appliqués aux petites entreprises.

Les résultats de ce sondage confirment que les entreprises affichant un EBITDA plus faible se négocient à des multiples inférieurs à celles disposant d'un EBITDA plus élevé. L'influence de la taille d'une société sur les multiples d'EBITDA payés est présentée dans les Tableaux 10A et 10B.

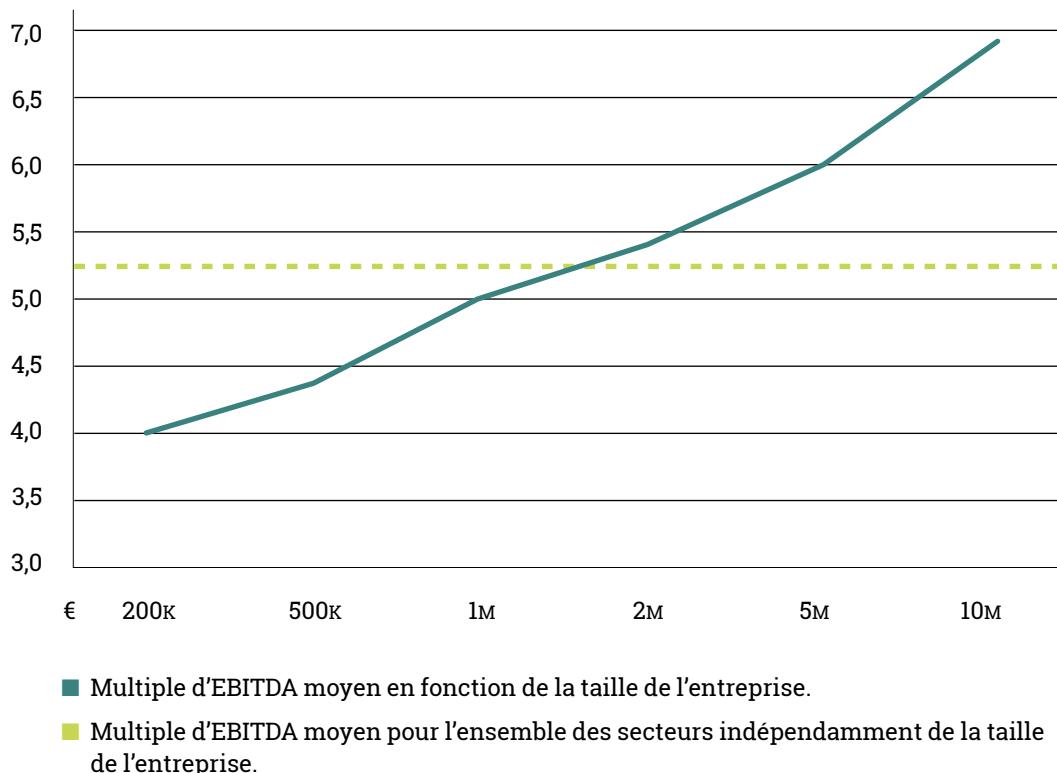
L'écart de multiple d'EBITDA entre les entreprises dont l'EBITDA normalisé est de 200 000 € et celles dont il atteint 10 000 000 € est de 2,9 (4 contre 6,9).

Figure 10A. Multiples en fonction de la taille de l'entreprise



VI Multiples en fonction de la taille de l'entreprise

Tableau 10B. Multiple d'EBITDA moyen en fonction 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, voire multiplié, sans trop de difficultés.

VII 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 la sienne à un acheteur international. Le tableau 11 montre la différence entre les multiples d'EBITDA des marchés d'Europe occidentale.

Tableau 11. Multiples dans les pays frontaliers

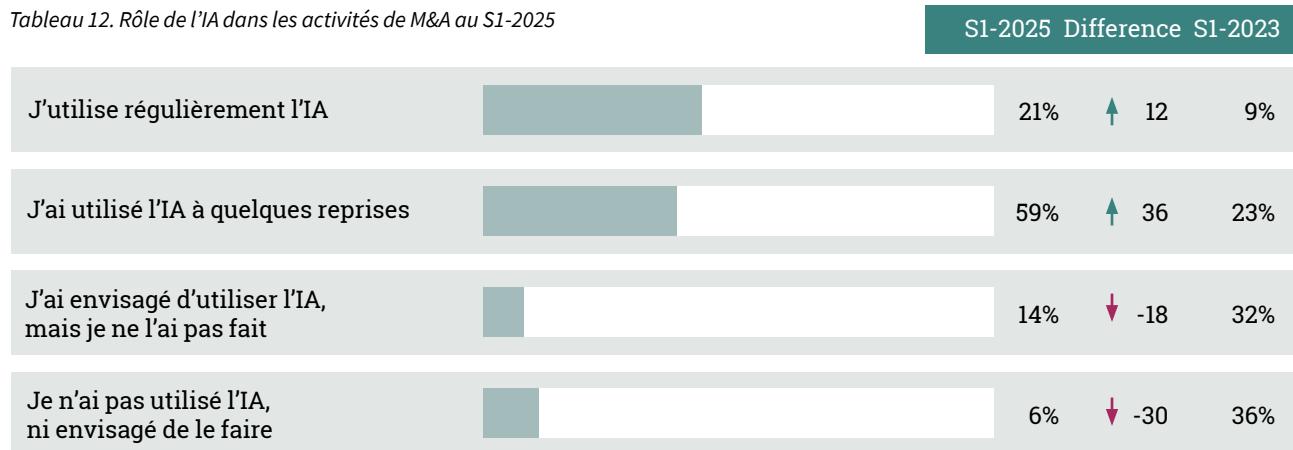
	France	DACH	Royaume-Uni et Irlande	Pays-Bas	Europe centrale	Scandinavie	Europe du Sud
Développement de logiciels	7,7	8,9	8,2	7,4	6,6	8,0	7,4
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,5	8,4	7,6	6,4	7,2	8,0	7,4
Services informatiques	7,2	8,0	7,6	6,7	6,0	7,4	6,9
Services aux entreprises	5,3	5,7	5,9	4,9	5,1	5,8	5,3
Agro-alimentaire	5,1	5,4	5,3	5,4	5,6	5,5	5,4
E-commerce	4,9	6,4	6,4	5,0	5,4	5,2	5,2
Industrie & Production	4,9	5,3	5,3	5,0	5,1	5,0	4,9
Médias, Marketing & Communication	4,7	4,6	4,1	3,8	5,0	4,5	4,9
Distribution	4,5	2,8	3,4	2,3	4,2	4,2	4,5
Automobile, Transport & Logistique	4,4	4,3	4,0	4,1	4,4	4,5	4,3
Hôtellerie & Tourisme	4,4	3,1	4,1	3,1	3,8	4,2	4,3
Commerce de gros	4,1	4,6	3,5	5,2	4,6	4,6	4,4
Construction & Technologie d'installation	3,8	4,9	3,8	4,5	4,2	4,4	3,8
Moyenne:	5,25	5,55	5,3	4,9	5,3	5,5	5,3

VIII IA - Intelligence Artificielle

L'intelligence artificielle est devenue un outil indispensable dans les processus de fusions-acquisitions

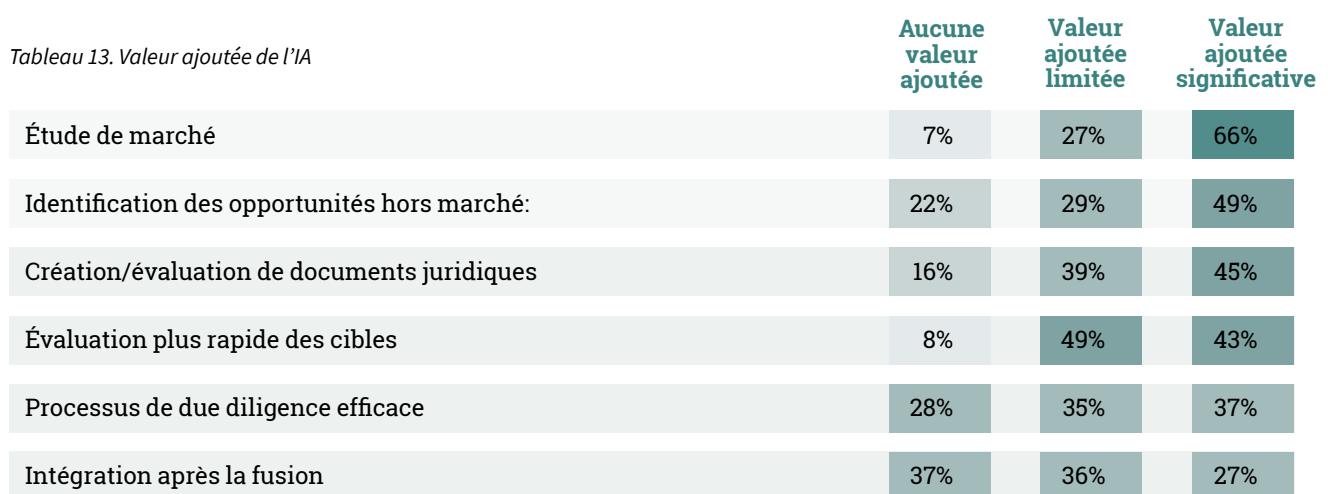
L'utilisation de l'intelligence artificielle dans les processus de fusions-acquisitions a connu une forte progression au cours des deux dernières années. Alors qu'au S1-2023 seuls 9 % des conseillers déclaraient utiliser régulièrement l'IA, cette part atteint désormais 21 % au S1-2025 — soit plus du double en deux ans. Si l'on inclut les usages ponctuels, près de huit répondants sur dix indiquent avoir déjà intégré l'IA dans leur travail.

Tableau 12. Rôle de l'IA dans les activités de M&A au S1-2025



Les attentes exprimées en 2023 se sont en grande partie concrétisées. L'IA est perçue comme particulièrement utile pour la recherche de marché et l'identification d'opportunités hors marché. En revanche, son rôle dans l'intégration post-fusion reste limité : 27 % y voient une valeur significative, 36 % une valeur ajoutée limitée et 37 % aucune valeur ajoutée, des résultats similaires aux prévisions formulées en 2023.

Tableau 13. Valeur ajoutée de l'IA



IX Conditions de la transaction

Le marché français du M&A évolue vers des structures de transaction équilibrant davantage les risques

Au S1-2025, l'utilisation des clauses les plus courantes dans les transactions de PME françaises a fortement progressé par rapport au S2-2024. Les conditions suspensives se sont particulièrement démarquées : plus de 60 % des répondants ont signalé une utilisation accrue. Les garanties et indemnisations ont également fortement augmenté, un peu plus de la moitié des répondants ayant indiqué une application plus fréquente.

Les crédits vendeurs ont suivi une tendance similaire, près de la moitié des répondants ayant signalé une hausse, tandis que pour les engagements de maintien du capital, l'augmentation concerne un peu plus d'un tiers. Les transactions actif/passif ont enregistré une progression modeste mais notable, tandis que la rémunération a également légèrement augmenté.

Ces résultats mettent en évidence une tendance claire vers des structures de transaction mettant l'accent sur le partage des risques et sur un renforcement des garanties contractuelles entre acheteur et vendeur.

Tableau 14. Pourcentage de fréquence des conditions de transaction appliquées

	Forte diminution (-25% ou plus)	Diminution (-10% à -25%)	Pas de changement	Augmentation (+10% à +25%)	Forte augmentation (+25% ou plus)
Conditions suspensives	0%	2%	36%	46%	16%
Garanties et indemnités	0%	2%	47%	42%	9%
Crédit vendeur	0%	11%	44%	37%	8%
Engagement de maintien du capital	0%	4%	59%	34%	3%
Transaction actif/passif	0%	7%	63%	26%	4%
Rémunération	0%	17%	57%	24%	2%



Dans les opérations de M&A sur le segment small et mid-cap, on observe une généralisation des mécanismes d'earn-out. Ceux-ci deviennent un outil privilégié pour concilier la valorisation espérée par les cédants et la prudence accrue des acquéreurs dans un environnement marqué par une forte instabilité macroéconomique et sectorielle



Grégory Edberg
Managing Partner de Leuwen



X Intention d'achat par secteur

En moyenne, 8 parties intéressées par entreprise mise en vente

Le marché des fusions-acquisitions est actuellement un « marché de vendeurs ». L'équilibre entre l'offre et la demande varie toutefois selon les secteurs. Les cabinets de conseil en M&A ont été invités à indiquer, pour chaque secteur, combien d'acheteurs potentiels sérieux manifestent généralement leur intérêt pour une entreprise mise en vente. Les résultats sont présentés dans le tableau 15.

Divers facteurs peuvent influencer le nombre d'acheteurs intéressés. Celui-ci dépend notamment des conditions de financement, de l'incertitude économique ou encore des évolutions sectorielles qui affectent l'appétit des acquéreurs. Alors que le nombre moyen de parties intéressées par entreprise a diminué pour s'établir à 8 au S1-2025 (contre 8,5 au S2-2024), certains secteurs se distinguent par une évolution inverse : les services informatiques (+2 acheteurs en moyenne) et l'hôtellerie (+1,4) affichent une hausse marquée du nombre de parties intéressées.

Tableau 15. Nombre moyen de parties intéressées par entreprise*

	S1-2025	S2-2024	Difference
Services informatiques	12,1	10,1	2,0
Développement de logiciels	11,3	11,4	-0,1
Industrie & Production	11,2	10,6	0,6
Services de santé & Produits pharmaceutiques	10,1	11,2	-1,1
Services aux entreprises	10,0	11,5	-1,5
Construction & Technologie d'installation	8,2	7,0	1,2
Agro-alimentaire	8,2	10,8	-2,6
E-commerce	7,3	9,4	-2,1
Hôtellerie & Tourisme	5,8	4,4	1,4
Commerce de gros	5,3	6,7	-1,4
Médias, Marketing & Communication	5,3	5,8	-0,5
Distribution	5,1	6,1	-1,0
Automobile, Transport & Logistique	4,6	5,2	-0,6
Moyenne	8	8,5	-0,5

Le nombre moyen de parties intéressées par entreprise est

8

*Définition de "partie intéressée" : une partie qui établit un contact direct avec le vendeur

XI Perspectives du marché

Perspectives mitigées, optimisme prudent

Les prévisions de performance du marché français des fusions-acquisitions dans le mid-market reposent sur de nombreux facteurs, tels que la volonté des entrepreneurs de céder leur entreprise, la disponibilité des financements ou encore l'évolution macroéconomique. Une analyse approfondie de ces éléments est nécessaire pour déterminer comment le marché va évoluer.

Les opinions sur la performance du premier semestre 2025 sont partagées. Si 54 % des conseillers se déclarent satisfaits des résultats, 46 % en ont une vision plutôt négative. Pour les mois à venir, les attentes restent également partagées : 53 % des conseillers ont des prévisions positives pour le S2-2025, tandis que les 47 % restants se montrent moins optimistes quant au semestre à venir.

Tableau 16. Impression sur la Performance nationale en fusions-acquisitions au S1-2025

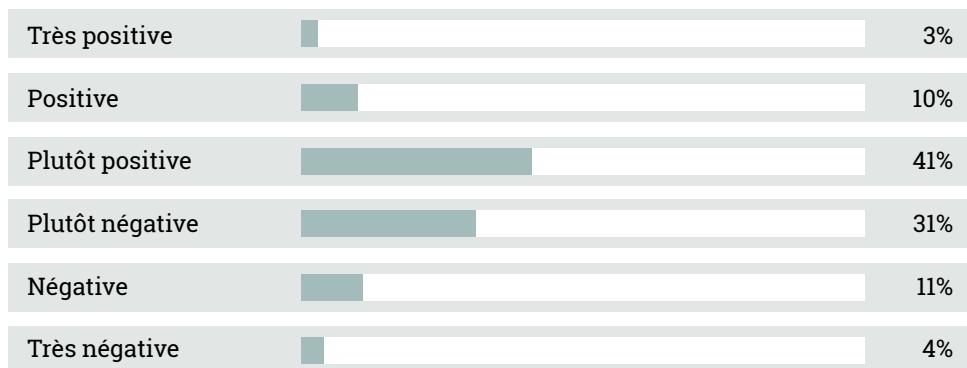
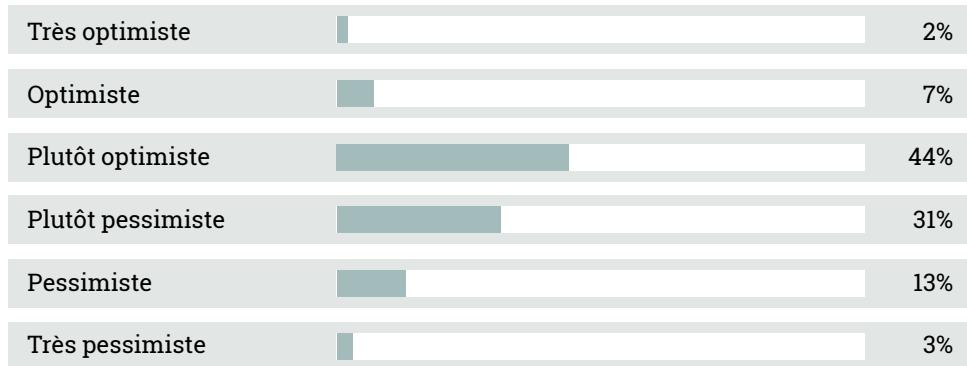


Tableau 17. Perspectives du marché S2-2025



Le marché reste inquiet et instable, notamment en ce qui concerne les risques géopolitiques. Cependant, Eurallia Finance reste optimiste sur l'année 2025. En effet, le nombre de mandats en cours sur l'ensemble de nos associés est en hausse (141 mandats contre 129 fin 2024) dont 3/4 de mandats de cessions sur le Small Cap.



Fabienne Hanras
Présidente et associée at SAS Eurallia Finance

Eurallia finance
Le conseil indépendant en cession & acquisition

XII 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 – €200 millions d'euros. Le Rapport Fusac est basé sur un sondage qui a été envoyé à 395 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 395 sociétés de conseil, nous avons reçu 103 retours (taux de réponse de 26%).

Sources utilisées :

- 103 questions et réponses de cadres supérieurs
- Dealsuite. (2025). M&A mid-market trends report 2025.
- Field, A. (2011) Discovering Statistics SPSS. Troisième édition, publications SAGE, Londres. 1 -822
- Grabowski and Pratt (2013). *Cost of Capital: Applications and Examples*.
- Graham, J., Harvey, C., Puri, M., 2010. *Managerial Attitudes and Corporate Actions*. Working Paper, Duke.
- Questionnaire Dealsuite M&A Benelux, DACH, Royaume-Uni 2015-2025

Cette étude a été réalisée par Jelle Stuij et Roos Bijvoet. Si vous avez des questions concernant les résultats, n'hésitez pas à contacter Jelle Stuij. Pour plus d'informations sur Dealsuite, veuillez contacter Carla de Moel.



Jelle Stuij
Director Dealsuite Research
+31 20 303 8730
jelle.stuij@dealsuite.com



Carla de Moel
Director for France and Southern Europe
+31 68 321 7335
carla.de.moel@dealsuite.com

XIII À propos de Dealsuite

Dealsuite est le plus grand réseau de M&A en Europe et la référence du secteur en matière de sourcing de transactions. Fondée en 2017 en étroite collaboration avec des conseillers en M&A et des sociétés d'investissement, Dealsuite a pour objectif de rendre la recherche de vendeurs et d'acheteurs potentiels plus efficace, pertinente et rentable.

Dealsuite est une plateforme en ligne fermée où les conseillers en corporate finance, les sociétés d'investissement et les équipes M&A des entreprises peuvent échanger en temps réel des opportunités d'achat et de vente. Grâce à l'algorithme de matching avancé de Dealsuite, la pertinence des transactions est garantie.

En tant que solution SaaS plug-and-play, Dealsuite est facile à utiliser pour tous les acteurs du M&A. Depuis sa création, la plateforme a connu une croissance exponentielle. Aujourd'hui, plus de 1,750 cabinets de conseil en M&A, sociétés d'investissement et équipes M&A d'entreprises font partie de Dealsuite, qui est désormais active dans plus de 60 pays.

The screenshot shows the Dealsuite platform's search results page for companies for sale. The search bar at the top indicates "Entreprises à vendre 827". The results are filtered by "Europe" and "B2B". The first result is for "Installations polyvalentes" located in the "Pays-Bas, Nord" region, with a revenue of € 5.000.000. The second result is for "Société de services aux entreprises cotée sur Growth Euronext | France", located in "France, Ile-de-France", with a revenue of € 4.750.000. The third result is for "Plateforme de formation pour la santé, l'éducation et le bien-être | USA", located in "USA", with a revenue of € 10.059.000. The interface includes various filters on the left for location, industry, and revenue, and a sidebar with user information.

Trouver votre prochaine affaire

Dealsuite rend le sourcing de transactions plus efficace que jamais. Grâce à l'algorithme intelligent de mise en relation de Dealsuite, vous bénéficiez d'un sourcing de transactions optimisé et accédez à des milliers de projets en quelques clics. Dealsuite est déjà l'outil de sourcing de transactions privilégié par des milliers de professionnels du M&A et d'investisseurs en Europe.

- Identifier les acheteurs qualifiés
- Nouveaux flux quotidiens de projets
- Des milliers de partenaires de transaction réunis en un seul endroit

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

Dealsuite.com