



Étude Deloitte 2023 sur  
l'activité M&A des PME suisses  
Premier semestre 2023

# L'activité M&A au S1 2023

## Les PME suisses plus vendeuses qu'acquéreuses

Nous avons le plaisir de présenter l'édition semestrielle de notre étude couvrant l'activité M&A des petites et moyennes entreprises (PME) suisses pour le premier semestre de l'année 2023 (« S1 2023 »).

Dans notre édition annuelle publiée en février 2023, nous avons émis des prévisions prudentes quant à l'évolution de l'activité M&A. Nous estimions ainsi que « l'activité M&A des PME suisses continuerait de ralentir au premier semestre 2023 et qu'une reprise n'aurait lieu au plus tôt qu'au second semestre 2023. Nous imaginions une poursuite des niveaux élevés d'activité M&A dans les services informatiques ainsi que dans les services commerciaux et d'ingénierie. » Jusqu'à présent, nos prévisions se sont révélées exactes, tant en termes de niveaux

d'activité M&A qu'en termes de secteurs impliqués. Durant le S1 2023, une diminution de 18% des volumes de transactions impliquant des PME suisses en tant qu'acquéreuses ou cibles (**109 transactions**) a été observée par rapport au S1 2022.

Bien que, de manière générale, l'activité M&A ait légèrement baissé par rapport au semestre précédent, depuis la mi-2022, on observe un changement de tendance dans les transactions transfrontalières. Alors qu'auparavant elles étaient principalement des investissements entrants, il y a désormais une augmentation du nombre de transactions outbound. On note une **réduction de plus de la moitié du nombre de transactions Inbound** (-54% par rapport au S1 2022), tandis que les **transactions**

**Outbound ont atteint des niveaux record** au S1 2023 (+18% par rapport au S1 2022). En effet, le nombre de transactions impliquant des cibles suisses (62 transactions domestiques et Inbound) est au plus bas depuis le lancement de notre étude en 2013. Actuellement, les **investisseurs étrangers ne montrent que peu d'intérêt pour des cibles suisses** et les entrepreneurs et propriétaires suisses se montrent hésitants face à une vente de leurs entreprises. Les PME suisses compensent toutefois cela en **augmentant leur activité d'achat à l'étranger**. Les principaux facteurs contribuant à la baisse des transactions Inbound et à la hausse des transactions Outbound sont la vigueur du franc suisse et la forte résilience de l'économie suisse.

### Principales conclusions



#### -18% en volume de transactions

109 transactions ont impliqué des PME suisses au S1 2023, contre 133 au S1 2022. Cette baisse de volume reflète les changements d'environnement économique.



#### Importante diminution des transactions Inbound

Les transactions Inbound, qui fluctuent historiquement entre 35% et 45% du total des transactions, sont tombées à un niveau record de 25%. Par rapport au pic atteint au S1 2022, le nombre de transactions Inbound a diminué de plus de moitié (-54,2%).



#### Niveau record de transactions Outbound

La vigueur du franc suisse a eu un impact significatif sur le volume de transactions Outbound (+18% par rapport au S1 2022). Depuis que nous avons commencé notre étude en 2013, le nombre de transactions Outbound (47 transactions) n'a jamais été aussi élevé.



#### Ratio VE/EBITDA de 8,6x

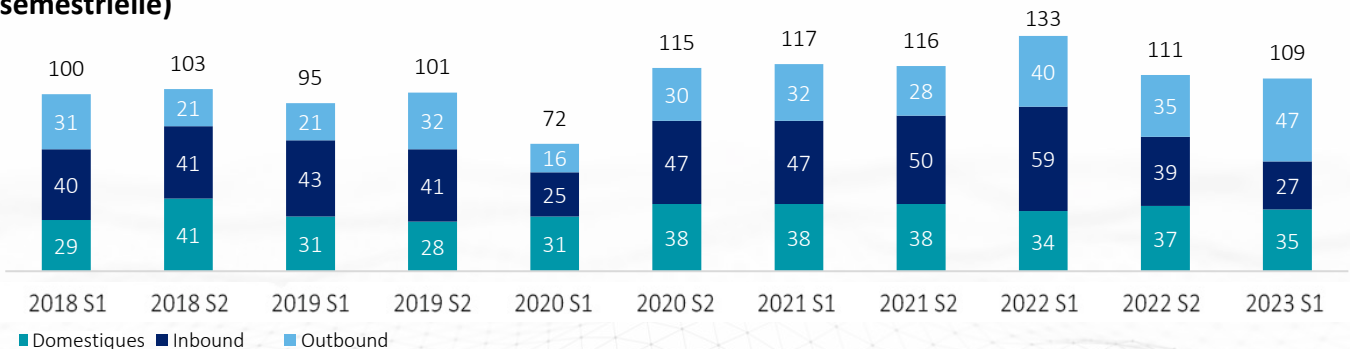
Après avoir atteint un pic au T1 2022 (multiple VE/EBITDA de 10,2x), l'indice Deloitte Small & Mid Cap s'est inscrit à la baisse pour s'établir à un multiple VE/EBITDA de 8,6x au T2 2023.



#### Le secteur des services IT champion des transactions en Suisse

Les PME suisses dans le secteur des services informatiques sont désormais en pole position (26% contre 21% en 2022), reléguant ainsi le secteur industriel à la quatrième place (13% contre 22% en 2022). Le secteur de la santé et des sciences de la vie (LSHC) se classe deuxième (19% contre 14% en 2022).

### Évolution du nombre de transactions M&A impliquant des PME suisses depuis 2018 (analyse semestrielle)



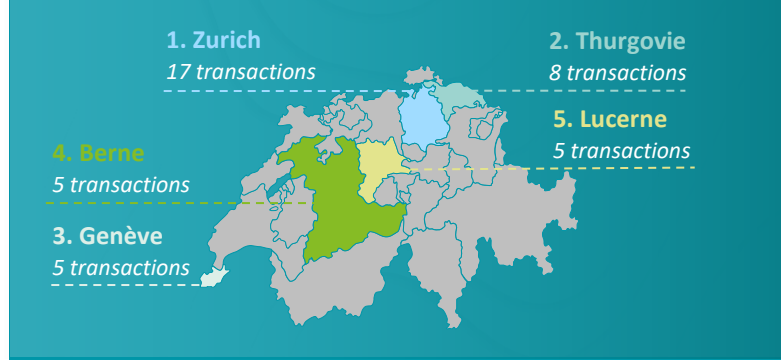
# Alors que les PME suisses se concentrent sur l'industrie à l'étranger, les investisseurs étrangers s'intéressent principalement au secteur des services informatiques suisses

## Transactions en Suisse (domestiques et Inbound)

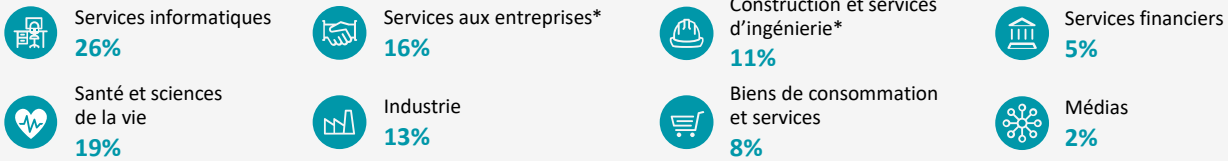
Durant la première moitié de 2023, les acheteurs de PME suisses ont été principalement des entités européennes (67%) ou américaines (26%), pour un total de 62 transactions. Les entreprises américaines et allemandes sont clairement apparues comme les investisseurs les plus actifs en Suisse, avec sept transactions à leur actif respectivement, soit 26% de toutes les transactions Inbound.

Parmi les divers secteurs concernés, les PME suisses opérant dans les services informatiques ainsi que dans le secteur de la santé et des sciences de la vie (LSHC) ont enregistré la plus forte demande, se rangeant ainsi en tête du classement. Le secteur de services aux entreprises les suit de près. A contrario, le secteur industriel, qui occupait la tête du classement l'année précédente, a chuté à la quatrième place.

## Top 5 des localisations des cibles suisses



### Par secteur (total : 62 transactions)

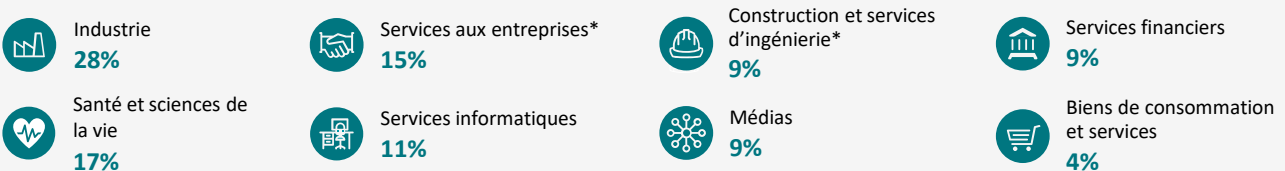


## Activité internationale des PME suisses (Outbound)

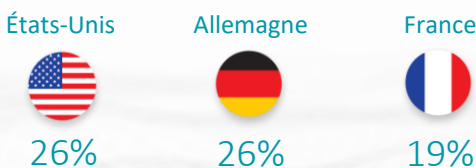
En termes d'acquisitions Outbound, l'Europe est restée la principale région cible, puisqu'elle représente 83% de ces transactions. Les acquisitions restantes sont essentiellement le fait d'entreprises américaines. Il est à noter que les pays voisins ont représenté 62% des acquisitions réalisées par les PME suisses. L'Allemagne étant la première destination a attiré 36% de ces acquisitions.

Pour les PME suisses, le secteur industriel reste le plus recherché pour les acquisitions. De plus, la branche LSHC et celle des services aux entreprises restent des secteurs cibles extrêmement prisés.

### Par secteur (total : 47 transactions)



### Transactions Inbound – Top trois des pays acquéreurs

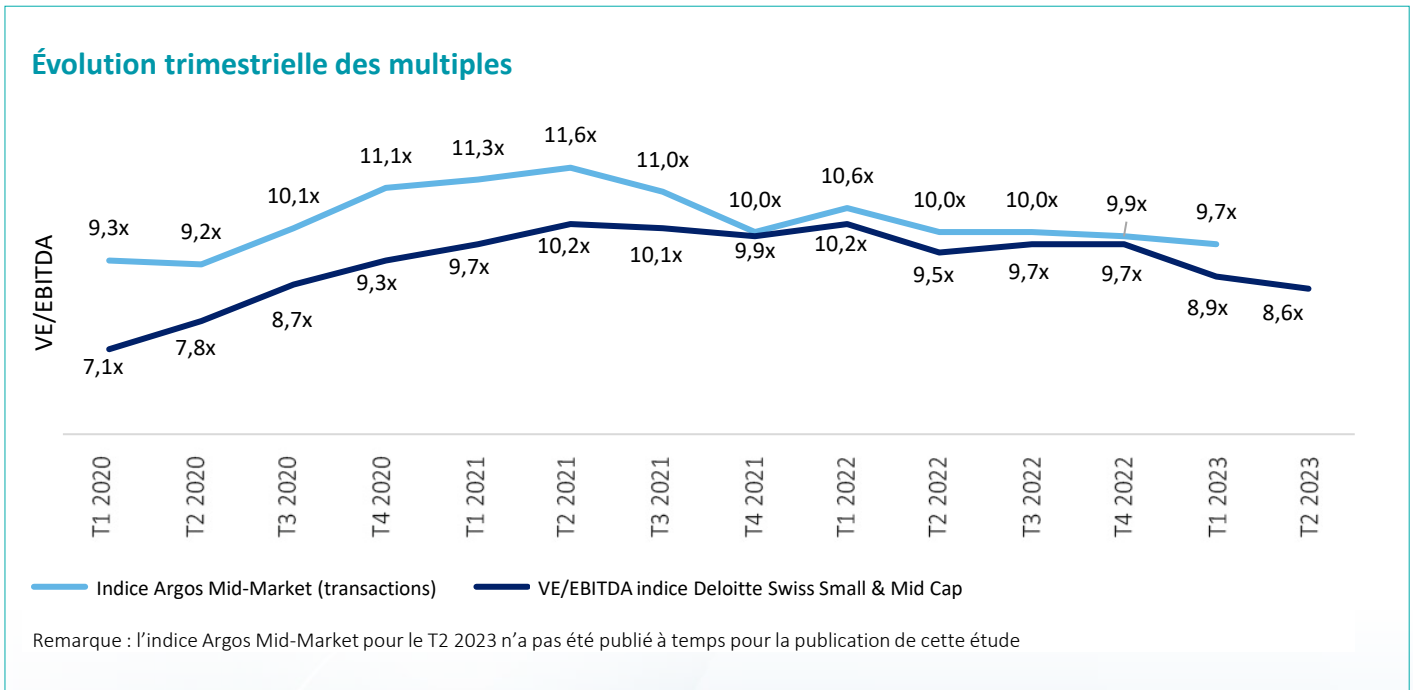


### Transactions Outbound – Top trois des pays cibles



\* Le secteur des « Services commerciaux et d'ingénierie » tel que présenté les années précédentes a été scindé dans cette étude en « Services aux entreprises » et « Construction et services d'ingénierie » pour refléter la plus grande importance de ces activités. Si les « Services aux entreprises » et l'activité « Construction et services d'ingénierie » étaient toujours présentés conjointement, ils représenteraient 27% des transactions en Suisse (1er rang) et 24% des transactions Outbound (2e rang).

# L'indice Deloitte Small & Mid Cap est tombé à un ratio VE/EBITDA de 8,6x au T2 2023



Durant le premier trimestre 2023, l'indice Deloitte Small & Mid Cap est tombé à un ratio de 8,9x, traduisant ainsi la prudence des investisseurs face à des conditions de marché incertaines et volatiles. Cette tendance baissière s'est poursuivie au T2, avec des multiples continuant de baisser jusqu'à 8,6x.

De même, le multiple d'acquisition européen pour les entreprises non cotées, comme indiqué par l'indice Argos Mid-Market, est en baisse depuis le T4 2022, atteignant un ratio VE/EBITDA de 9,7x au T1 2023. Ce chiffre représente le niveau le plus bas enregistré depuis le T4 2021, au plus fort de la crise du Covid-19. Malgré un environnement économique et géopolitique tendu ainsi que des taux d'intérêt en hausse, grâce à la résilience de l'économie suisse, les prix de transaction ont connu une diminution plus modérée que ce que l'on aurait pu prévoir, avec des prix médians qui se maintiennent au-dessus de la moyenne historique sur cinq ans.

## Perspectives pour le S2 2023

Le premier semestre 2023 a vu émerger de nombreux défis pour les négociateurs, dont la hausse des taux d'intérêt dans le but d'infléchir la forte hausse de l'inflation, les pénuries de personnel, la poursuite de la guerre en Ukraine, la vigueur du franc suisse et les turbulences sur le marché financier, mises en lumière notamment par le naufrage de Credit Suisse en Suisse et la faillite de la Silicon Valley Bank, la Signature Bank et d'autres aux États-Unis. Bien que les volumes de transactions restent supérieurs aux niveaux pré-Covid, un déclin des transactions a été observé sur le marché suisse, avec en particulier une baisse du nombre d'investisseurs étrangers impliqués dans des transactions Inbound.

Nous nous attendons à peu de changements sur le marché M&A suisse durant la seconde moitié de l'année. Les vendeurs se montrent prudents et les investisseurs étrangers moins enclins à racheter des entreprises suisses. Nous nous attendons toutefois à ce que les entreprises suisses demeurent très actives. Un franc suisse fort rend les cibles étrangères attrayantes pour les investisseurs suisses, tandis que les entreprises suisses deviennent moins accessibles pour les investisseurs étrangers. Cet élément, combiné avec de nouvelles augmentations potentielles des taux d'intérêt, devrait conduire à une nouvelle contraction des multiples payés pour les entreprises suisses au cours des prochains mois.

Néanmoins, nous maintenons des perspectives prudemment optimistes ; nous nous attendons en l'occurrence à une amélioration des conditions macroéconomiques vers la fin de l'année en cours ou au début de l'année prochaine. La [CFO Survey de Deloitte](#) réalisée au premier semestre 2023 le confirme également. 59% des CFO jugent positives les perspectives économiques pour la Suisse et pour ses principaux partenaires commerciaux, et ils ne sont que 8% à les juger négatives. Cette amélioration devrait créer de nouvelles opportunités M&A sur le marché suisse.

## Personnes de contact et auteurs



### Jean-François Lagassé

Associé  
*Financial Advisory*  
**Genève**  
Deloitte SA  
+41 58 279 81 70  
jlagasse@deloitte.ch



### Stephan Brücher

Associé  
*Financial Advisory*  
**Zurich**  
Deloitte AG  
+41 58 279 75 23  
sbruecher@deloitte.ch



### Michel Le Bars

Associé  
*Financial Advisory*  
**Zurich**  
Deloitte AG  
+41 58 279 72 74  
mlebars@deloitte.ch



### Anthony West

Associé  
*Financial Advisory*  
**Zurich**  
Deloitte AG  
Tel: +41 58 279 72 94  
awest@deloitte.ch



### Lutfi Sadiku

Assistant Manager  
*Financial Advisory*  
**Zurich**  
Deloitte AG  
Tel: +41 58 279 70 07  
lsadiku@deloitte.ch



### Coline Astoul

Consultante  
*Financial Advisory*  
**Genève**  
Deloitte SA  
+41 58 279 81 19  
castoul@deloitte.ch



La présente publication a été rédigée en des termes généraux et nous vous recommandons de consulter un professionnel avant d'agir ou de vous abstenir d'agir sur la base du seul contenu de cette publication. Deloitte SA décline tout devoir de diligence ou de responsabilité pour les pertes subies par quiconque agit ou s'abstient d'agir en raison du contenu de la présente publication. Deloitte SA est une filiale de Deloitte NSE LLP, une société affiliée de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ('DTTL'), une « UK private company limited by guarantee » (une société à responsabilité limitée de droit britannique). DTTL et son réseau de sociétés affiliées forment chacune une entité juridique indépendante et séparée. DTTL et Deloitte NSE LLP, en tant que telles, ne fournissent pas de services aux clients. Pour une description détaillée de la structure juridique de DTTL et de ses sociétés affiliées, veuillez consulter le site [www.deloitte.com/ch/about](http://www.deloitte.com/ch/about). Deloitte SA est une société d'audit agréée et surveillée par l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision (ASR) et par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).