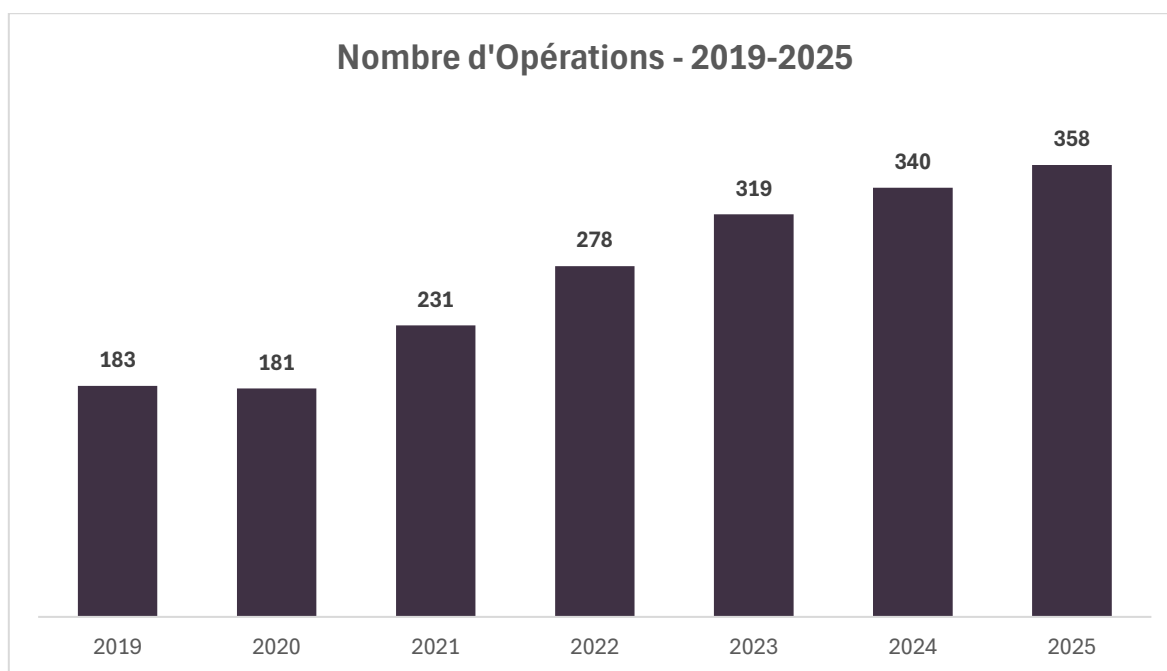


Préface

En tant qu'experts du M&A spécialisés dans l'accompagnement des dirigeants de TPE/PME/ETI dans le domaine de la Tech, OpportunitIT a construit au fil des années une base de données recensant les opérations qui ont été réalisées dans les métiers technologiques (ESN, Editeurs de logiciel, Informatique industrielle...).

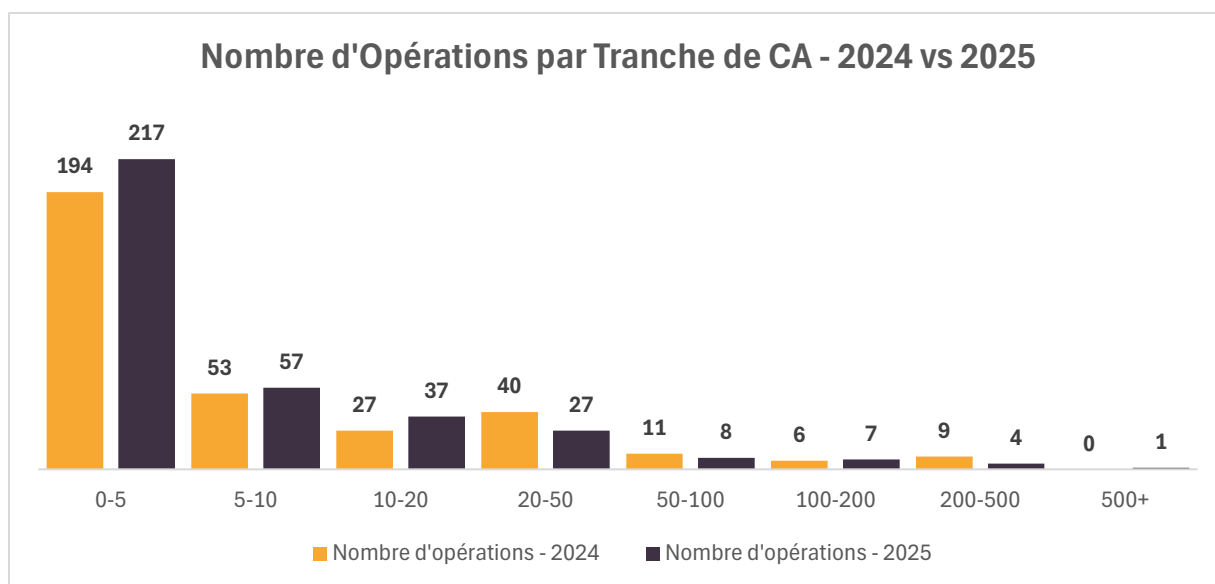
1. Un marché M&A Tech français en forte croissance depuis 2020



Source : Base de données OpportunitIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

Le marché du M&A Tech en France est en constante croissance depuis 2020, avec le franchissement du seuil des 200 opérations dès 2021, et le passage du cap des 300 opérations dès 2023. Nous avons enregistré pour 2025 un total de **358 opérations**, soit près du double par rapport à 2020.

Ce phénomène peut être dû à l'accélération des transformations numériques, qui est devenu aujourd'hui un impératif stratégique pour beaucoup d'entreprises. Notons également que la communication sur les opérations M&A est peut-être plus généralisée aujourd'hui qu'il y a cinq ans.



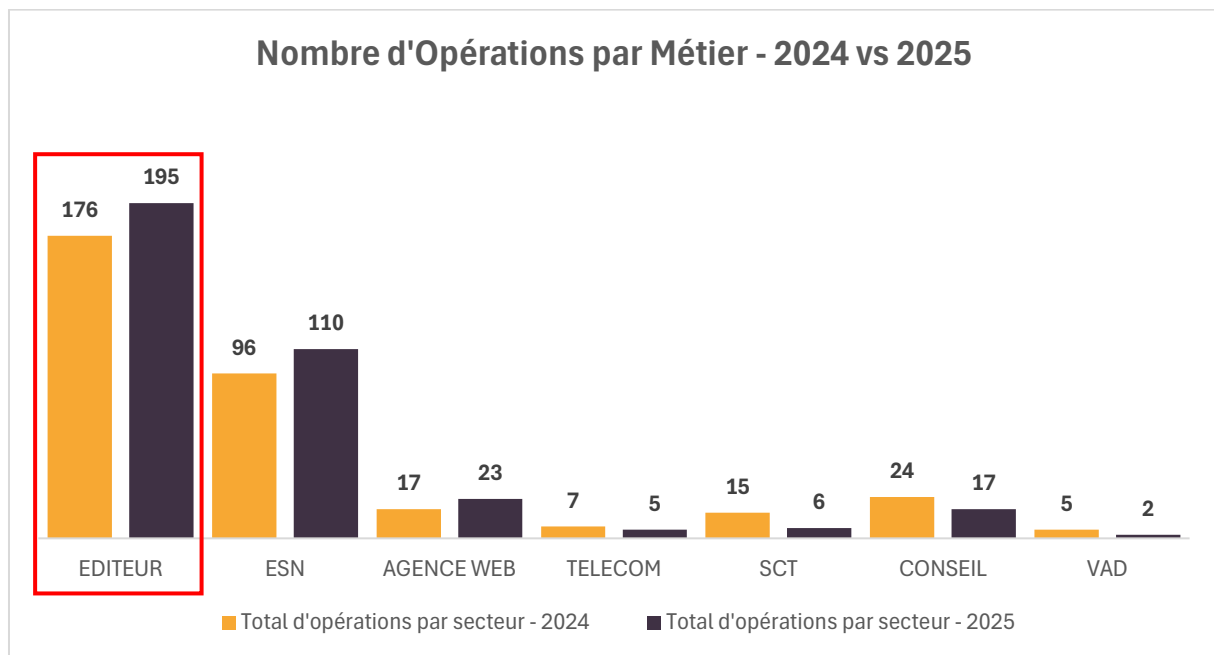
Source : Base de données OpportunIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

En termes de taille des sociétés cibles d'une opération dans le secteur technologique, le marché reste centré autour d'acteurs TPE/PME, avec près de **87%** des opérations réalisées prenant pour cible une société réalisant entre **0 et 20 M€ de chiffre d'affaires**, au moment de la prise de contrôle.

Si nous considérons seulement les sociétés réalisant entre **0 et 10 M€ de chiffre d'affaires**, nous recensons **274 opérations**, soit près de **76%** de l'ensemble des opérations en France dans le secteur en 2025.

Cette dynamique est très largement tirée par les plus petites structures affichant un CA compris entre **0 et 5 M€**. En effet, elles concentrent **60%** de l'ensemble des opérations.

2. Les éditeurs de logiciel : nouvelle star du M&A IT ?



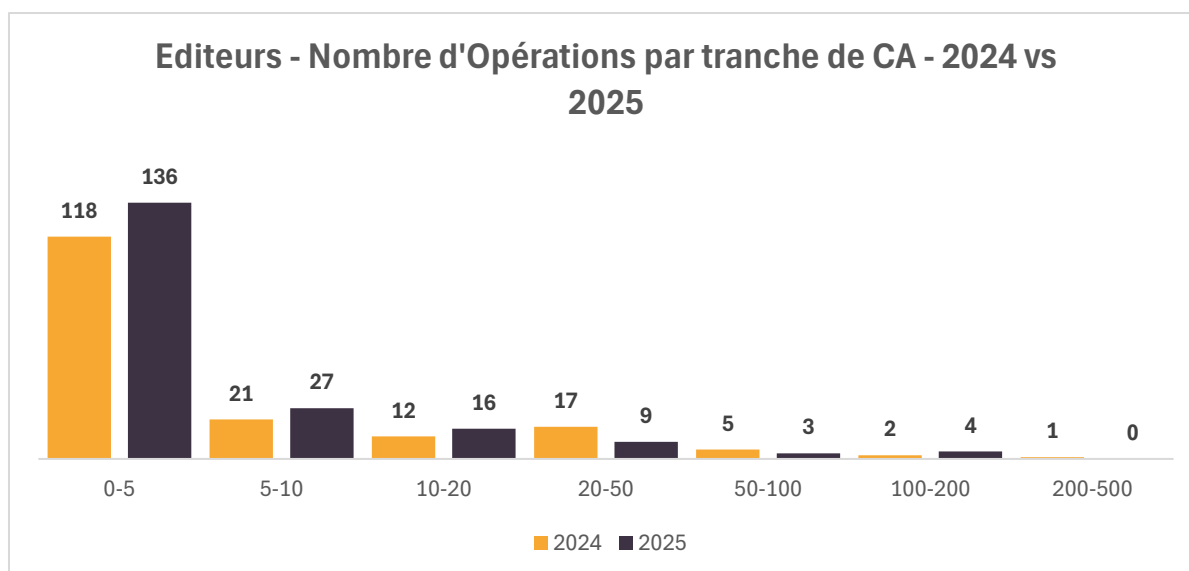
Source : Base de données OpportuniIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

En 2025, le marché des fusions-acquisitions dans le secteur des technologies de l'information continue sa tendance haussière observée en 2024, bien que l'ampleur de cette progression soit plus modérée. Après un fort rebond de l'activité l'an passé, porté notamment par l'intérêt des investisseurs et des industriels pour les éditeurs de logiciels, le **nombre total des transactions a encore augmenté** au cours de l'année, traduisant un appétit durable **des acquéreurs**.

Les opérations réalisées prennent essentiellement pour cible les éditeurs de logiciels verticaux métiers ainsi que les éditeurs de solutions de gestion type ERP/CRM, totalisant à eux deux 111 opérations, soit 57% de l'ensemble des opérations.

Le marché est également porté par la réalisation d'opérations concernant des logiciels horizontaux spécifiques en data, en cybersécurité et en intelligence artificielle, représentant 35 opérations.

Nous constatons une augmentation globale du nombre d'opérations de 12% par rapport à 2024. Pour la première fois, les éditeurs de logiciels ont concentré à eux seuls 54% des opérations, confirmant leur position de moteur principal de l'activité M&A IT en 2025.



Source : Base de données OpportuniT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

Le nombre d'opérations sur la tranche 0-5 M€ de CA a augmenté de 15%, passant de 118 en 2024 à 136 en 2025. Pour la tranche 5-10 M€ de CA, le nombre d'opérations a augmenté de 28,5%. Pour la tranche 10-20 M€ CA, il y a une augmentation de 33%.

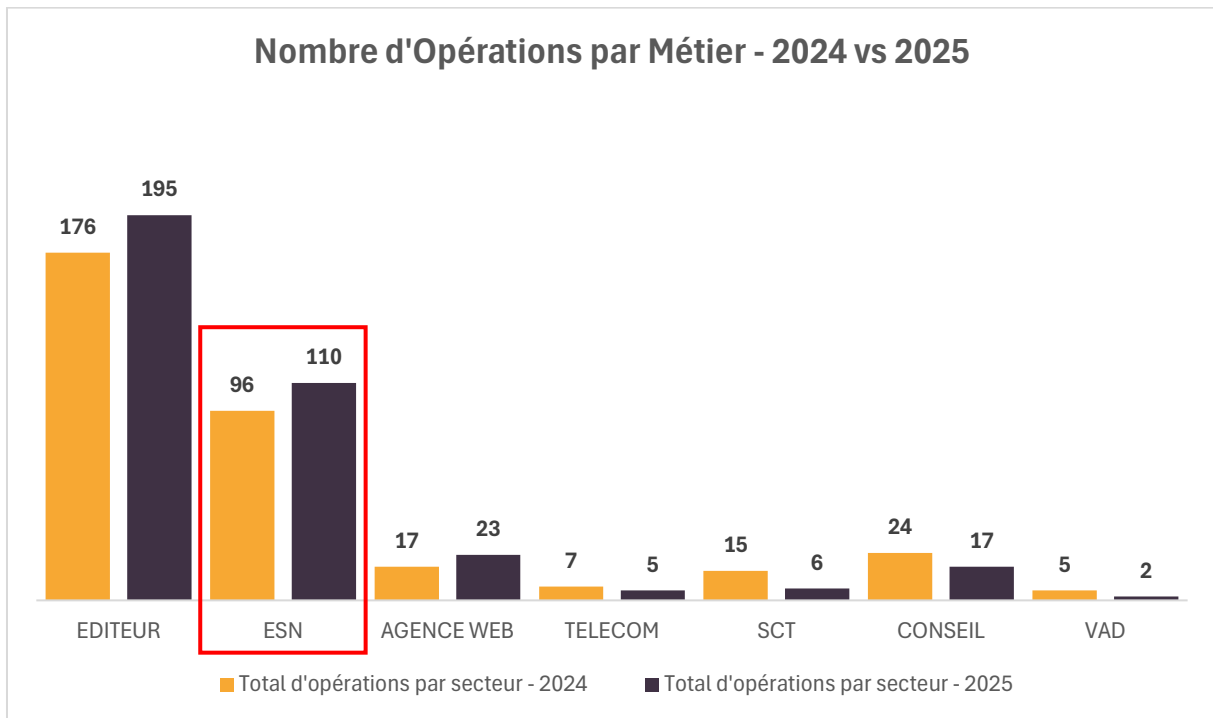
En revanche, pour la tranche intermédiaire (20-50 M€ CA), le nombre d'opérations a chuté de 47% par rapport à 2024. Le nombre de « méga deals » (CA de la cible > 100 M€) reste stable.

Pour une année 2025 qui était annoncée comme creuse sur le plan économique et en termes d'investissement, le résultat est, pour nous, tout autre : le marché du M&A pour les éditeurs de logiciels a été extrêmement dynamique (195 opérations), et les opportunités ont été nombreuses, aussi bien pour les acquéreurs cherchant à créer de la valeur et des synergies, que pour les cédants, désireux d'offrir un nouvel essor à leurs sociétés via l'entrée d'un partenaire financier ou bien via un adossement industriel.

L'appétence des acquéreurs pour les éditeurs de logiciels peut s'expliquer de différentes manières :

- Pour les ESN, il s'agit de compléter l'offre de services par la vente de solutions auprès des clients existants et d'acquérir de nouveaux prospects ;
- Pour les fonds d'investissement, la prédictibilité et la récurrence des revenus et des résultats sont des arguments de poids dans leurs choix d'investissement ;
- Pour les agrégateurs de logiciels spécialisés dans les verticaux métiers (Volaris, Dellen, TSS...), cela permet de renforcer leur présence en France dans une logique de diversification géographique et de compléter leurs différentes offres « industrielles ».

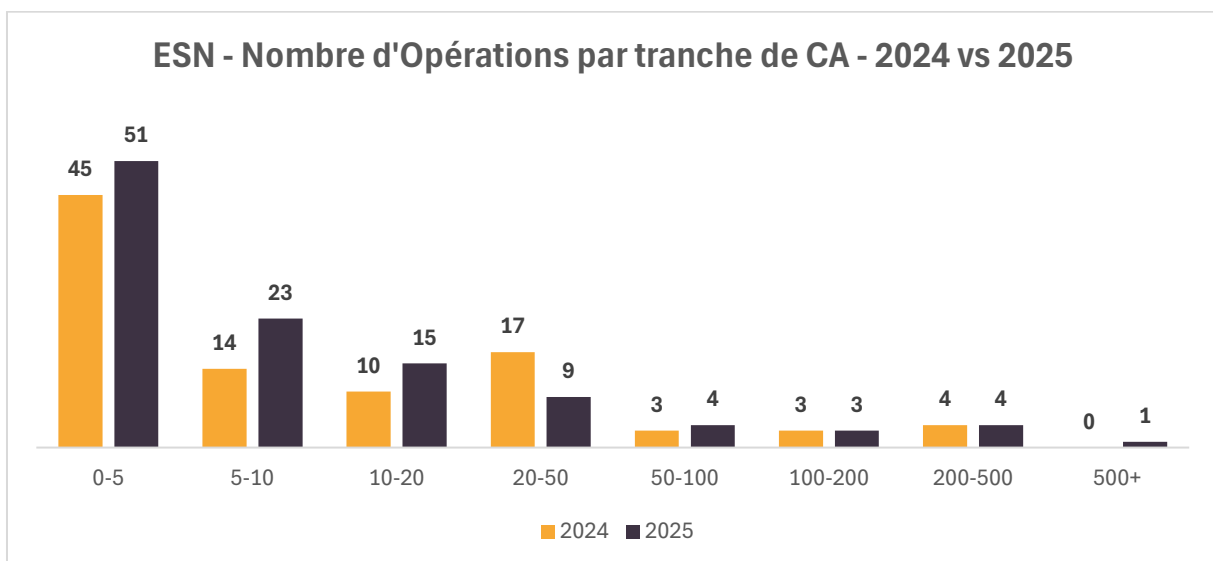
3. Une excellente année pour les ESN



Source : Base de données OpportuniIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

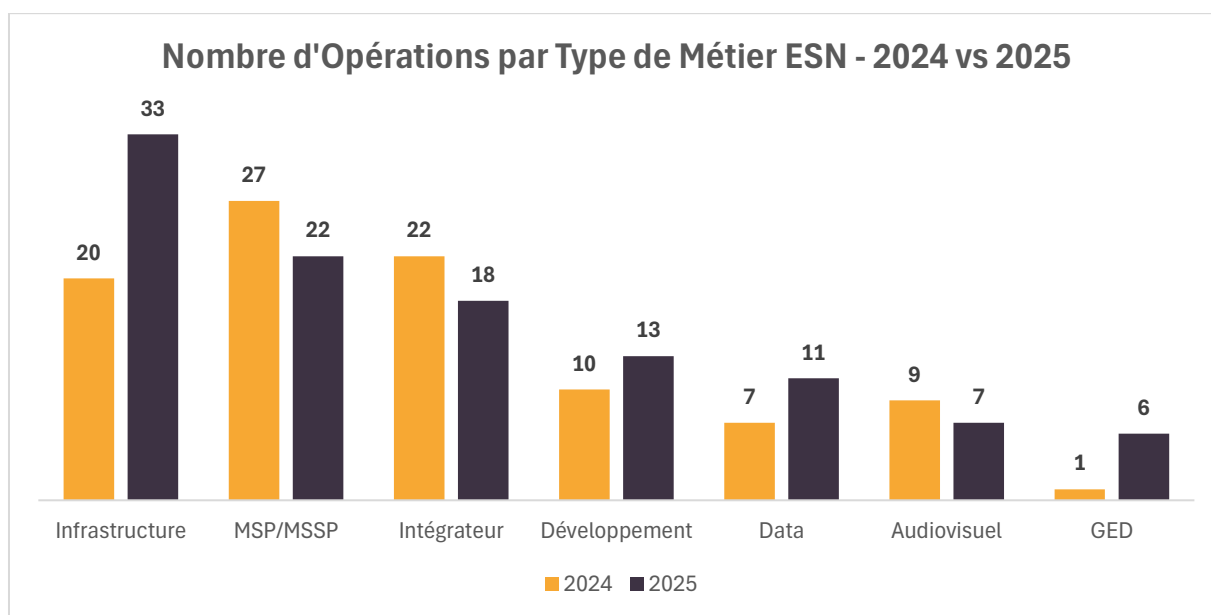
Après une année 2024 particulièrement dynamique, marquée par un volume élevé de transactions, l'activité continue de croître ! En effet, on enregistre une hausse de 15% des opérations sur les ESN par rapport à 2024, passant de 96 à 110. Cette progression, bien que plus modérée que l'an passé, confirme que le secteur poursuit sa consolidation malgré un environnement de marché de plus en plus incertain.

Cela représente, en outre, 31% du total des opérations ce qui est totalement l'inverse du rapport ESN/éditeurs d'il y a encore peu de temps... en 2017 !



Source : Base de données OpportuniIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

La hausse du nombre d'opérations sur les ESN est essentiellement portée par les petites et moyennes structures avec une forte concentration des opérations sur les tranches de chiffre d'affaires allant de 0 à 20 millions d'euros. En effet, cette tranche concentre l'essentiel de la croissance en nombre d'opérations et traduit un intérêt toujours soutenu des investisseurs pour des structures souvent plus agiles et donc facilement intégrables. Le nombre d'opérations sur les tranches de chiffre d'affaires les plus élevées est stable, soulignant un marché qui se focalise davantage sur des transactions de taille petite et moyenne plutôt que sur de très grandes opérations.



Source : Base de données OpportuniIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

Nous avons enregistré un total de **110 opérations** en 2025, contre **96 en 2024 (+15%)**, dans le secteur des ESN en France.

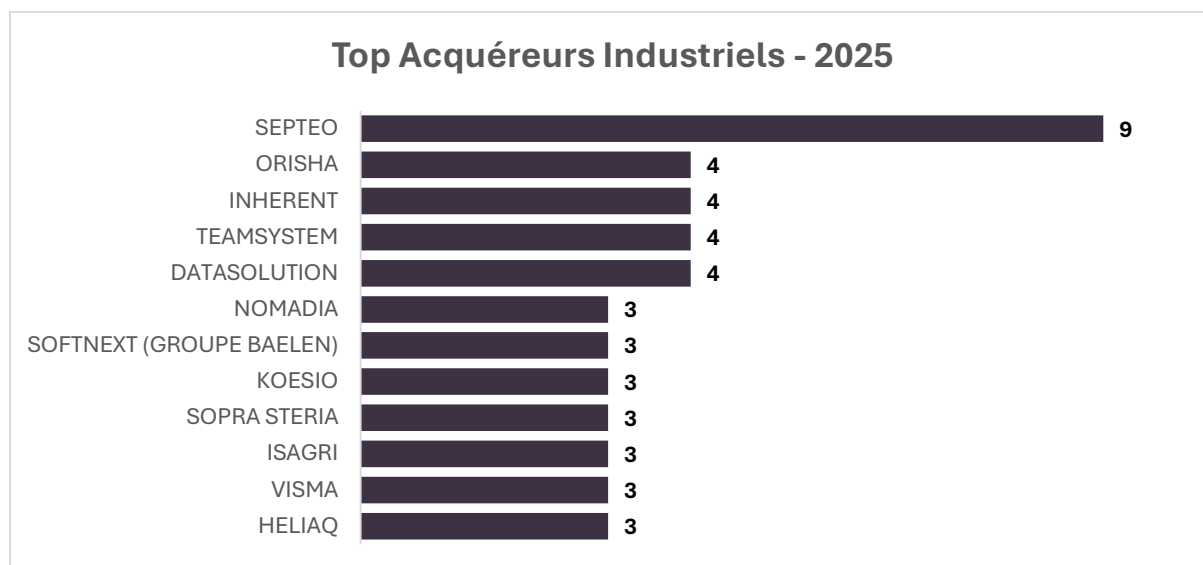
L'intérêt grandissant pour les ESN spécialisées dans les métiers de l'infrastructure est clair, avec une **hausse de 65% des opérations** dans cette verticale entre 2024 et 2025.

Le nombre de transactions ayant pour cible des ESN spécialisées en infrastructure IT a augmenté de **65%** entre 2024 et 2025. Cette hausse est notamment due aux cadres réglementaires changeant et à l'importance accrue des enjeux liés au cloud, au DevOps et à la cybersécurité.

Ces ESN intéressent également les acquéreurs et investisseurs, qui sont à la recherche de sociétés avec des expertises technologiques, une équipe commerciale performante et/ou un solide portefeuille clients.

Enfin, la croissance externe est également devenue un levier stratégique pour renforcer ses équipes, faire face à la pénurie de compétences et limiter le risque de recrutement de profils potentiellement mal adaptés.

4. Un panel acquéreurs diversifié



Source : Base de données OpportunIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

Certaines sociétés se sont montrées particulièrement actives sur le marché cette année. Parmi les principaux acquéreurs figurent à la fois des éditeurs de logiciels et des ESN basés en France, mais également un acteur international, Visma (Norvège), agrégateur de logiciels très actif sur le marché français ces dernières années.

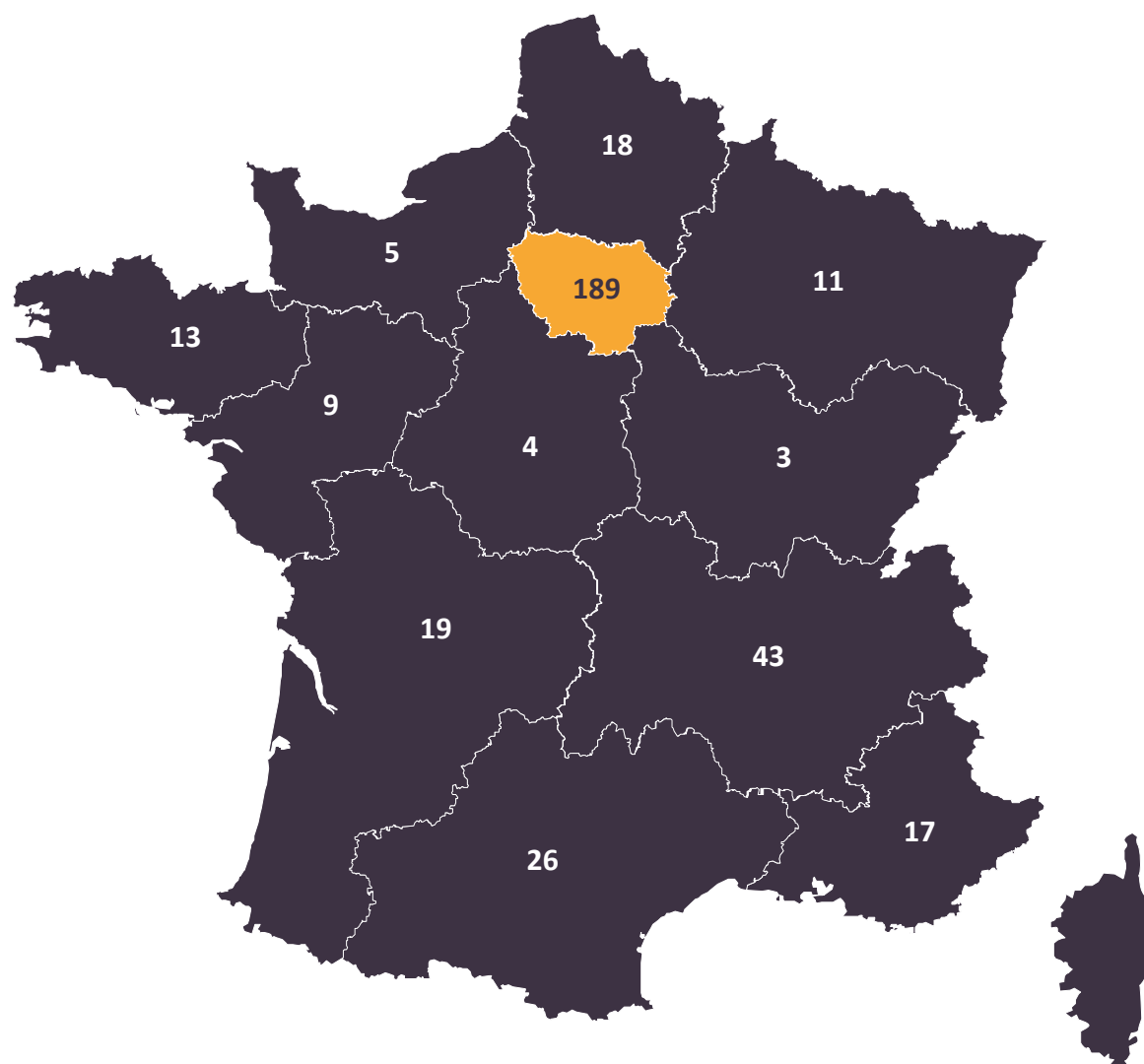
Septeo se distingue comme l'acquéreur le plus actif, avec neuf transactions réalisées sur l'année, comprenant l'acquisition de huit éditeurs de logiciels, principalement métiers et d'une agence web spécialisée dans la stratégie digitale hôtelière.

Datasolution a, pour sa part, ciblé exclusivement des agences web, tandis que Teamsystem a ciblé uniquement des éditeurs de logiciels en prenant exclusivement un contrôle majoritaire.

Inherent et Heliaq ont fait le choix d'acquérir d'autres ESN afin de renforcer et diversifier leurs expertises, d'élargir leurs offres de services, d'accroître leur maillage territorial et de consolider leur position stratégique dans un marché IT très concurrentiel.

La grande majorité de ces opérations concerne des entreprises de petite taille : près de 73 % relèvent de la tranche de chiffre d'affaires comprise entre 0 et 5 millions d'euros, 14 % entre 5 et 10 millions d'euros, 11 % entre 10 et 20 millions d'euros et seulement 2 % entre 20 et 50 millions d'euros. Cette répartition confirme que les acquéreurs les plus actifs continuent de privilégier les structures TPE/PME, au sein desquelles ils identifient des expertises pointues et des savoir-faire spécifiques, facilement intégrables pour renforcer les synergies existantes ou développer de nouvelles activités.

5. Implantations géographiques des cibles d'opérations M&A



Source : Base de données OpportuniIT, Opérations M&A avec changement de contrôle ayant pour cible des entreprises technologiques avec un CA > 500K€ réalisées en France.

Nous observons une forte concentration des transactions en Île-de-France, qui s'explique par la présence de nombreuses entreprises technologiques autour de la capitale, ainsi que d'une grande partie des centres de décision des clients. Néanmoins, d'autres pôles technologiques autour des régions Auvergne Rhône-Alpes et Occitanie se sont développées au fil des années. Ces régions attirent l'intérêt d'acteurs français majeurs tels que Septeo, Inherent et Koesio, qui souhaitent renforcer leur maillage national.

Conclusion

L'année 2025 s'est révélée être une année clé pour le marché du M&A Tech en France, marquée par une croissance soutenue du nombre d'opérations malgré un contexte économique et géopolitique incertain. Avec 358 transactions enregistrées, le secteur a su faire preuve de résilience malgré les nombreuses problématiques rencontrées au cours de l'année. L'analyse des données montre clairement que les entreprises réalisant un chiffre d'affaires compris entre 0 et 20 M€ restent les cibles les plus prisées du marché, représentant près de 87 % des transactions. Cette prédominance des petites et moyennes cibles reflète une appétence structurelle des acquéreurs pour des sociétés spécialisées, en particulier dans les segments logiciels et services numériques.

En 2025, la croissance continue des éditeurs de logiciels a été un élément clé de cette dynamique, avec une augmentation des acquisitions dans ce secteur.

De leur côté, les ESN françaises ont également connu une excellente année avec 110 opérations enregistrées. L'acquisition de ces sociétés permet aux acteurs plus importants de diversifier/renforcer rapidement leurs compétences, d'accéder à de nouveaux marchés et de bénéficier d'équipes opérationnelles déjà établies et reconnues.

87% des transactions ont été réalisées par des industriels, les investisseurs financiers étant moins actifs sur le marché en raison de conditions de financement plus strictes et d'une tendance au gel des investissements, ce qui a réduit leur capacité à mener des acquisitions sur cette période.

En parallèle, l'intérêt croissant des acquéreurs étrangers témoigne de l'attractivité du marché français à l'échelle internationale. Enfin, il est important de souligner que la répartition géographique des acquisitions met en évidence une forte concentration en Île-de-France, mais aussi une montée en puissance de certaines régions, preuve que l'écosystème technologique français se structure et se diversifie sur l'ensemble du territoire. En conclusion, l'année 2025, initialement perçue comme incertaine, s'est révélée être une année de forte croissance et d'opportunités. Les éditeurs de logiciels et les ESN basés en France ont su attirer des acquéreurs aux profils variés, aussi bien français qu'étrangers, confirmant le savoir-faire et l'importance des acteurs du numérique dans l'écosystème entrepreneurial français.

Le message est clair : le marché est **actif, sélectif et favorable aux dirigeants bien préparés**.

L'entrée d'acteurs financiers sur le marché (Fonds de Private Equity, Industriels avec une stratégie agressive d'acquisition) a contribué à tirer les valorisations vers le haut et à améliorer les conditions de transaction. Cette phase d'expansion marque toutefois un point d'inflexion.

Les exigences des acquéreurs se sont nettement renforcées, avec un marché qui fonctionne désormais à **deux vitesses** : les entreprises affichant un **positionnement clair**, une **différenciation forte** et des **fondamentaux solides** concentrent l'essentiel de l'intérêt, tandis que les sociétés plus fragiles (offre difficilement identifiable, forte dépendance à la sous-

traitance, portefeuille clients concentré) font l'objet d'une approche opportuniste, voire restrictive.

Cette prudence côté acquéreur se manifeste notamment dans la **structuration des opérations** et l'importance de l'alignement d'intérêt entre cédant et acquéreur. Cela est assuré à travers des mécanismes de complément de prix, ou bien une demande de réinvestissement du dirigeant sortant dans la nouvelle entité.

Cette sélectivité a également eu un impact direct sur les niveaux de valorisation sur l'ensemble du marché IT. Les multiples d'EBITDA ont **diminué progressivement sur les dernières années, de l'ordre d'un à deux points en moyenne**, mais les **sociétés les mieux positionnées** continuent à bénéficier d'un **multiple au-dessus** de la moyenne du marché.

Dans ce contexte, seuls les acteurs qui anticipent et structurent leur démarche en amont parviennent à tirer pleinement parti des opportunités :

- Pour les cédants, 2025 confirme qu'il existe une vraie profondeur de marché et un fort appétit pour les éditeurs et ESN rentables, **même en dessous de 10M€ de CA**.

Au-delà de la taille, les expertises métier des sociétés de services sur des segments de marché à forte croissance (**Cloud, Production Infra, Data, IA, Cybersécurité, Services Managés**) sont souvent les marqueurs différenciants d'intérêt dans le cadre d'un rapprochement industriel.

- Pour les acquéreurs, la **concurrence s'intensifie** sur les meilleures cibles, rendant la réflexion stratégique et une créativité dans les deals pour embarquer les cédants dans un nouveau projet commun toujours plus indispensables.

Réaliser des opérations de croissance externe nécessite désormais de s'inscrire dans une démarche proactive pour aboutir, particulièrement dans le ciblage d'actifs de qualité.