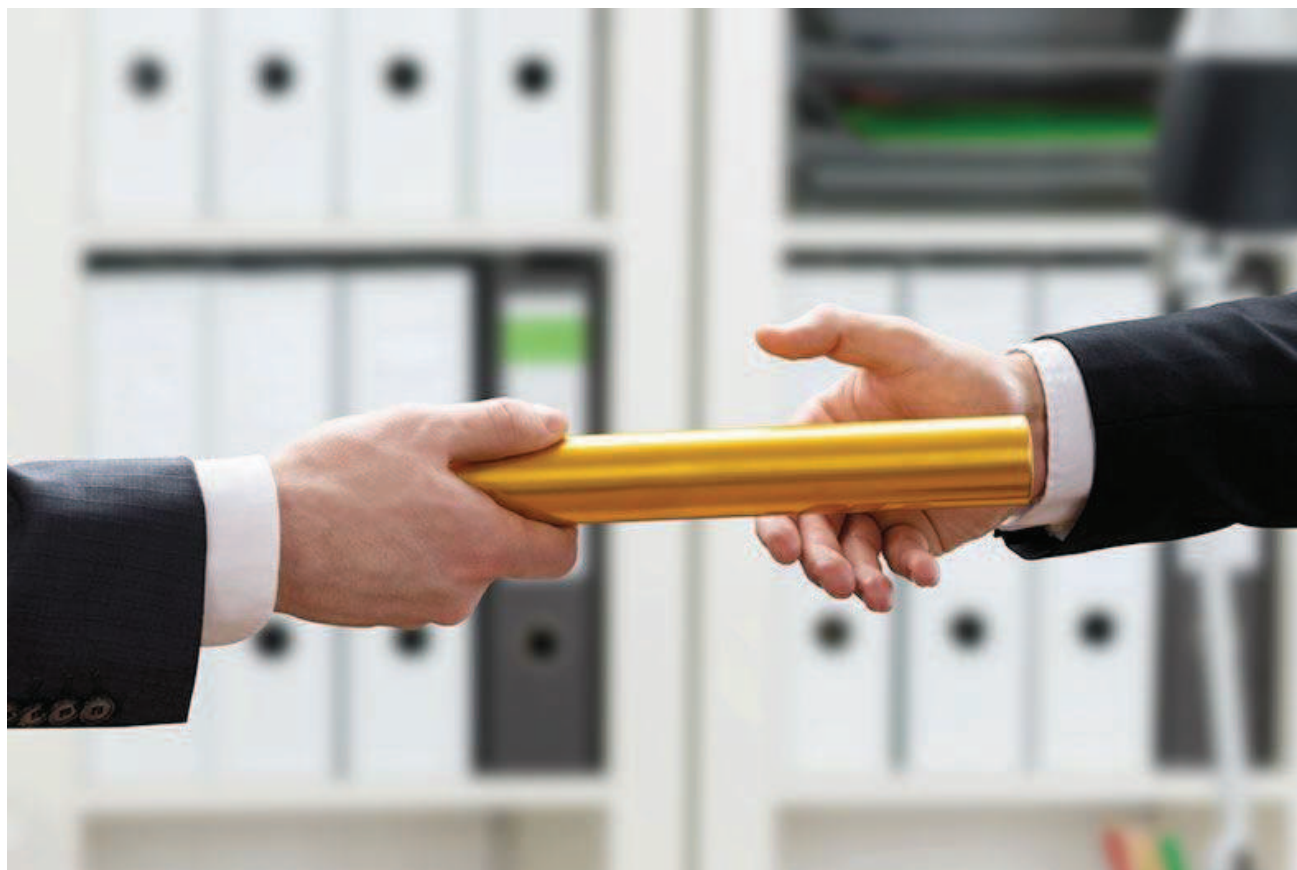




Observatoire CNCFA Epsilon : faiblesse de la cession-transmission en France



© DR

À l'occasion de la Quinzaine nationale de la transmission - reprise d'entreprise, la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA) a organisé une table ronde pour débattre des actions à mener pour débloquer la transmission des PME.

Après avoir fait un état des lieux du marché de la cession, un panel d'expert a proposé des mesures pour donner un second souffle aux territoires.

Le syndicat professionnel des conseils en fusions et acquisitions a décidé en 2016 d'accompagner d'une table ronde la présentation de son baromètre annuel. Ce dernier a été créé il y a une dizaine d'années car «#dès 2008, on a constaté qu'il n'existait pas de statistiques récurrentes sur l'état de notre marché, hormis l'étude Ozéo qui n'était pas récurrente#», explique Jean-Marc Raza, président du CNCFA.

www.affiches-parisiennes.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 2/5

[Visualiser l'article](#)

Animés par le journaliste Bernard Sirven, les débats de cette édition ont souligné la nécessité que les Pouvoirs publics et les acteurs économiques réagissent au déficit criant des transmissions de PME en France.



Capital humain

Dominique Restino, président de la CCI Paris et serial entrepreneur, a partagé son expérience en la matière. Celui qui a vendu sa société à 45 ans, car «#il rêvait de faire autre chose#», a toujours gardé en tête la phrase d'Yvon Gattaz «#le prix d'une boîte est le montant sur le chèque de l'acquéreur#». «#Quand j'ai vendu, je n'ai pas vendu une boîte mais un outil de travail avec tout un affect#», a-t-il confié. Il a aussi expliqué que c'est un «#parcours du combattant de trouver une entreprise à racheter#», car la plupart des PME ne sont pas économiquement viables et n'ont pas de comptabilité fiable. Il faut donc mieux préparer les chefs d'entreprise à la transmission ou la cession.

«#J'ai vu des transmissions, à l'achat comme à la vente, à la belle époque où l'on pouvait aller dans les entreprises. Aujourd'hui, c'est l'horreur des datarooms#», a déploré Susanne Liepmann, présidente FiPlus et directrice financière Ethypharm, pour qui il ne faut pas voir que des chiffres mais du capital humain avant tout. Effectivement, «#les équipes de transactions sont de plus en plus statiques#», a confirmé Eric Guedj, associé et cofondateur d'Exelmans, cabinet d'audit et de conseil, spécialiste des audits d'acquisition pour les fonds d'investissement sur le segment des PME.

www.affiches-parisiennes.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 3/5

[Visualiser l'article](#)

Ce spécialiste de la due diligence a mis l'accent sur la nécessité de se faire accompagner par des professionnels. «#Le pire c'est le chef d'entreprise qui cède pour la première fois et se présente avec son équipe classique sans experts de la transmission#», a-t-il souligné. En effet, le monde de la cession a beaucoup de subtilités et un jargon particulier, il vaut donc mieux être bien conseillé. Les auditeurs sont ainsi très attentifs au comptable unique vers lequel tout converge dans les petites entreprises, et essayent d'être très humains envers lui.

Le retour d'expérience de Didier Vrac, venant de transmettre l'entreprise qu'il a reprise, a confirmé ces dires. «#Je me suis lancé car Bohin était une entreprise fascinante suffisamment décalée et de niche pour la reprendre#». Il a ainsi développé cette société, créée à la fin du XVIIIe qui fabrique des aiguilles et épingles de couture, en l'ouvrant au public et en développant l'export. «#Aujourd'hui, Bohin va bien, je l'ai transmise récemment en interne, à la directrice de la manufacture#», a confirmé ce dirigeant s'étant fait accompagner par un cabinet d'expertise.

Loi Pacte et espoir

Les débats ont montré que le problème ne vient pas des acquéreurs, ni du marché, mais est plutôt lié à la situation des PME à transmettre dont une partie n'est pas transmissible en raison de l'insuffisance de préparation des dirigeants et de leur fragilité comptable.

Les intervenants attendent ainsi que le législateur intervienne avec un meilleur accompagnement des cédants et des incitations fiscales.

Dominique Restino estime que si le pacte Dutreil est un «#élément extrêmement utile#», il faut aller plus loin, «#notamment sur l'abattement des frais de donations#» pour les cessions intrafamiliales. « En France, on se situe bien en deçà de nos voisins italiens et allemands#», a précisé la professeure Miruna Radu-Lefebvre, titulaire de la chaire Entrepreneuriat familial et société à Audencia Nantes. Les transmissions intrafamiliales ont légèrement progressé pour représenter 27% des cessions de PME entre 20 et 99 salariés, et 20% de celles de plus de 100 salariés. Ce taux est toutefois deux fois plus faible que dans les principaux pays de la zone euro. La transmission intrafamiliale est donc loin d'être naturelle, alors qu'on pourrait s'y attendre. C'est pourtant un souhait pour beaucoup de chefs d'entreprise.

L'instabilité des holdings est aussi un vrai danger et un sujet de discorde aujourd'hui. Pour Dominique Restino, le projet de loi Pacte améliore le pacte Dutreil mais ne va pas assez loin. «#Une ribambelle de TPE-PME vont mourir si personne ne les reprend et ne les associe, car petit peut devenir grand#», selon lui.

« Le projet de la loi Pacte est de fabriquer des ETI#», a souligné Eric Guedj, plutôt confiant sur le développement du marché de la transmission car «#l'argent n'est pas cher pour les fonds d'investissement#». De fait, le marché est animé par les projets de conglomérat d'entreprises dans certains secteurs et de build-up avec croissance externe.

Pour la professeure Miruna Radu-Lefebvre «#plus d'effort public devrait être déployé notamment sur la formation des dirigeants à la cession#». Cette dernière imagine plusieurs types de dispositifs qui pourraient être implémentés par les CCI comme le développement du mentora en cession ou des ateliers de préparation.

« C'est un enjeu de société, il en va pour notre économie et pour la paix sociale#», en conclut Dominique Restino.

L'Etat booste la transmission d'entreprises



La Direction générale des entreprises et le Réseau Transmettre & Reprendre organisent depuis trois ans déjà la Quinzaine de la Transmission-Reprise et le salon Transfair afin de sensibiliser les entrepreneurs, potentiels, cédants ou repreneurs, aux opportunités de la transmission et reprise d'entreprises existantes.

Organisée du 21^{er} novembre au 4^{er} décembre, cette troisième édition de la Quinzaine s'est clôturée le 4^{er} décembre par le Salon Transfair, à Paris, avec notamment l'intervention d'Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Economie et des Finances et de la députée Olivia Grégoire, présidente de la Commission de la loi Pacte.

Chaque année, si au moins 75 000 entreprises se transmettent, selon L'Observatoire BPCE, quelque 30 000 autres disparaissent, faute de repreneur, d'après le rapport du Sénat du 23^{er} février dernier. Ce sont les petites entreprises, TPE et PME, qui sont les plus touchées par la carence de repreneurs.

Or, derrière chacune de ces entreprises, ce sont autant de savoir-faire, de compétences, d'investissements et bien entendu d'emplois qui disparaissent, impactant le tissu économique de tout un territoire.

C'est pour endiguer ce phénomène que l'Etat a décidé de s'associer aux nombreux acteurs de l'accompagnement des entreprises : experts-comptables, commissaires aux comptes, notaires, avocats, conseils d'entreprise, banquiers... Ces derniers participent ainsi à des événements dans toute la France pour sensibiliser aux enjeux de la transmission ou de la reprise d'entreprises.

Avec la Direction générale des entreprises du ministère de l'Économie et des Finances, plus d'une vingtaine de partenaires de référence de la transmission d'entreprises sont mobilisés, dont le Réseau Transmettre & Reprendre – composé de l'Agence France Entrepreneur (AFE), de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), de Bpifrance, de CCI Entreprendre en France, de Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), du Conseil national des barreaux (CNB), du Conseil supérieur du notariat (CSN) et du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC).

www.affiches-parisiennes.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)



www.affiches-parisiennes.com

Pays : France

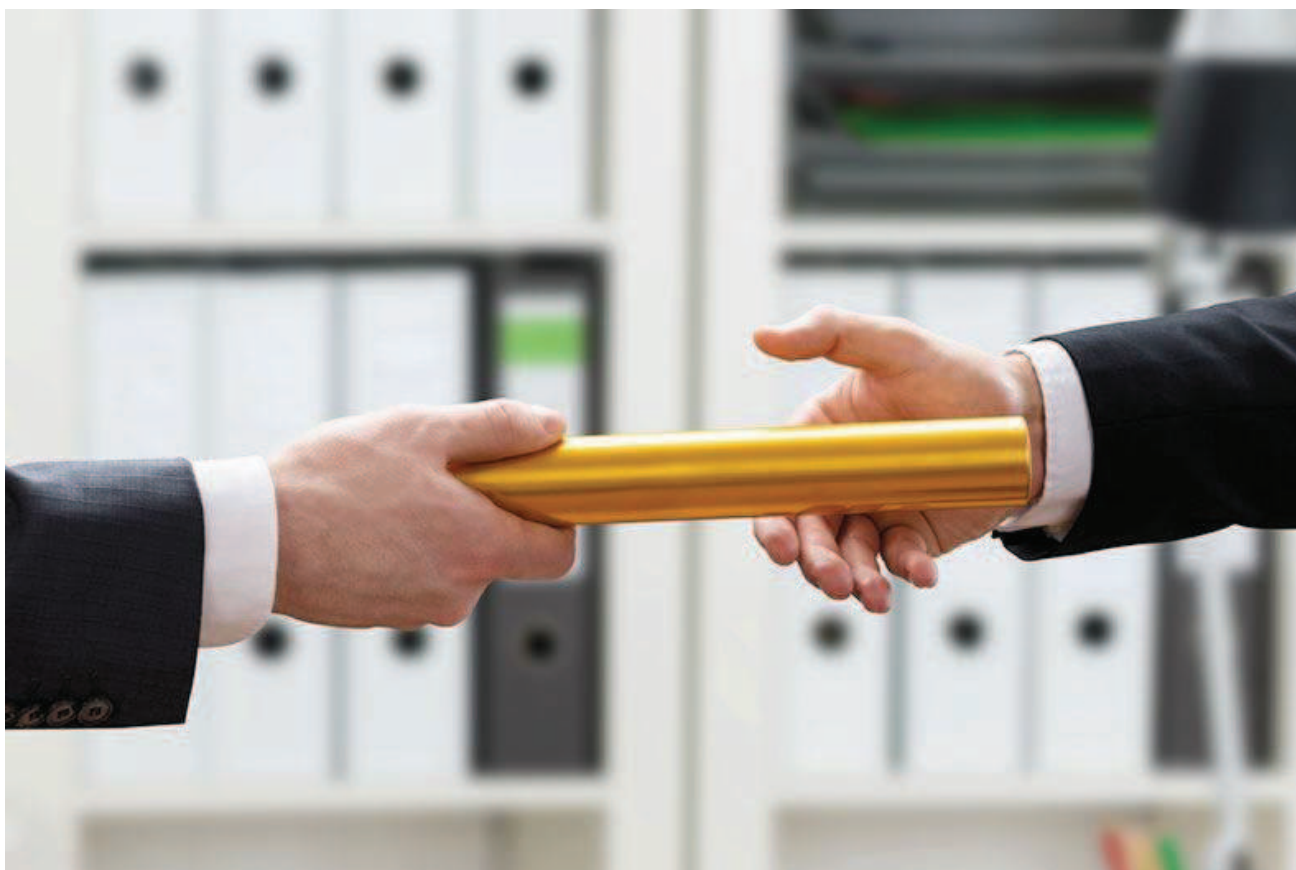
Dynamisme : 0



Page 1/5

[Visualiser l'article](#)

Comment dynamiser la transmission des PME en France ?



À l'occasion de la Quinzaine nationale de la transmission - reprise d'entreprise, la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA) a organisé une table ronde pour débattre des actions à mener pour débloquer la transmission des PME.

Après avoir fait un état des lieux du marché de la cession, un panel d'expert a proposé des mesures pour donner un second souffle aux territoires.

Le syndicat professionnel des conseils en fusions et acquisitions a décidé en 2016 d'accompagner d'une table ronde la présentation de son baromètre annuel. Ce dernier a été créé il y a une dizaine d'années car «#dès 2008, on a constaté qu'il n'existait pas de statistiques récurrentes sur l'état de notre marché, hormis l'étude Ozéo qui n'était pas récurrente#», explique Jean-Marc Raza, président du CNCFA.

Animés par le journaliste Bernard Sirven, les débats de cette édition ont souligné la nécessité que les Pouvoirs publics et les acteurs économiques réagissent au déficit criant des transmissions de PME en France.

www.affiches-parisiennes.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 2/5

[Visualiser l'article](#)

Capital humain

Dominique Restino, président de la CCI Paris et serial entrepreneur, a partagé son expérience en la matière. Celui qui a vendu sa société à 45 ans, car «#il rêvait de faire autre chose#», a toujours gardé en tête la phrase d'Yvon Gattaz «#le prix d'une boîte est le montant sur le chèque de l'acquéreur#». «#Quand j'ai vendu, je n'ai pas vendu une boîte mais un outil de travail avec tout un affect#», a-t-il confié. Il a aussi expliqué que c'est un «#parcours du combattant de trouver une entreprise à racheter#», car la plupart des PME ne sont pas économiquement viables et n'ont pas de comptabilité fiable. Il faut donc mieux préparer les chefs d'entreprise à la transmission ou la cession.

«#J'ai vu des transmissions, à l'achat comme à la vente, à la belle époque où l'on pouvait aller dans les entreprises. Aujourd'hui, c'est l'horreur des datarooms#», a déploré Susanne Liepmann, présidente FiPlus et directrice financière Ethypharm, pour qui il ne faut pas voir que des chiffres mais du capital humain avant tout. Effectivement, «#les équipes de transactions sont de plus en plus statiques#», a confirmé Eric Guedj, associé et cofondateur d'Exelmans, cabinet d'audit et de conseil, spécialiste des audits d'acquisition pour les fonds d'investissement sur le segment des PME.

Ce spécialiste de la due diligence a mis l'accent sur la nécessité de se faire accompagner par des professionnels. «#Le pire c'est le chef d'entreprise qui cède pour la première fois et se présente avec son équipe classique sans experts de la transmission#», a-t-il souligné. En effet, le monde de la cession a beaucoup de subtilités et un jargon particulier, il vaut donc mieux être bien conseillé. Les auditeurs sont ainsi très attentifs



au comptable unique vers lequel tout converge dans les petites entreprises, et essayent d'être très humains envers lui.

Le retour d'expérience de Didier Vrac, venant de transmettre l'entreprise qu'il a reprise, a confirmé ces dires. «#Je me suis lancé car Bohin était une entreprise fascinante suffisamment décalée et de niche pour la reprendre#». Il a ainsi développé cette société, créée à la fin du XVIIIe qui fabrique des aiguilles et épingles de couture, en l'ouvrant au public et en développant l'export. «#Aujourd'hui, Bohin va bien, je l'ai transmise récemment en interne, à la directrice de la manufacture#», a confirmé ce dirigeant s'étant fait accompagner par un cabinet d'expertise.

Loi Pacte et espoir

Les débats ont montré que le problème ne vient pas des acquéreurs, ni du marché, mais est plutôt lié à la situation des PME à transmettre dont une partie n'est pas transmissible en raison de l'insuffisance de préparation des dirigeants et de leur fragilité comptable.

Les intervenants attendent ainsi que le législateur intervienne avec un meilleur accompagnement des cédants et des incitations fiscales.

Dominique Restino estime que si le pacte Dutreil est un «#élément extrêmement utile#», il faut aller plus loin, «#notamment sur l'abattement des frais de donations#» pour les cessions intrafamiliales. « En France, on se situe bien en deçà de nos voisins italiens et allemands#», a précisé la professeure Miruna Radu-Lefebvre, titulaire de la chaire Entrepreneuriat familial et société à Audencia Nantes. Les transmissions intrafamiliales ont légèrement progressé pour représenter 27#% des cessions de PME entre 20 et 99 salariés, et 20#% de celles de plus de 100 salariés. Ce taux est toutefois deux fois plus faible que dans les principaux pays de la zone euro. La transmission intrafamiliale est donc loin d'être naturelle, alors qu'on pourrait s'y attendre. C'est pourtant un souhait pour beaucoup de chefs d'entreprise.

L'instabilité des holdings est aussi un vrai danger et un sujet de discorde aujourd'hui. Pour Dominique Restino, le projet de loi Pacte améliore le pacte Dutreil mais ne va pas assez loin. «#Une ribambelle de TPE-PME vont mourir si personne ne les reprend et ne les associe, car petit peut devenir grand#», selon lui.

« Le projet de la loi Pacte est de fabriquer des ETI#», a souligné Eric Guedj, plutôt confiant sur le développement du marché de la transmission car «#l'argent n'est pas cher pour les fonds d'investissement#». De fait, le marché est animé par les projets de conglomérat d'entreprises dans certains secteurs et de build-up avec croissance externe.

Pour la professeure Miruna Radu-Lefebvre «#plus d'effort public devrait être déployé notamment sur la formation des dirigeants à la cession#». Cette dernière imagine plusieurs types de dispositifs qui pourraient être implémentés par les CCI comme le développement du mentora en cession ou des ateliers de préparation.

« C'est un enjeu de société, il en va pour notre économie et pour la paix sociale#», en conclut Dominique Restino.

L'Etat booste la transmission d'entreprises

La Direction générale des entreprises et le Réseau Transmettre & Reprendre organisent depuis trois ans déjà la Quinzaine de la Transmission-Reprise et le salon Transfair afin de sensibiliser les entrepreneurs, potentiels, cédants ou repreneurs, aux opportunités de la transmission et reprise d'entreprises existantes.



Organisée du 21#novembre au 4#décembre, cette troisième édition de la Quinzaine s'est clôturée le 4#décembre par le Salon Transfair, à Paris, avec notamment l'intervention d'Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Economie et des Finances et de la député Olivia Grégoire, présidente de la Commission de la loi Pacte.

Chaque année, si au moins 75 000 entreprises se transmettent, selon L'Observatoire BPCE, quelque 30 000 autres disparaissent, faute de repreneur, d'après le rapport du Sénat du 23#février dernier. Ce sont les petites entreprises, TPE et PME, qui sont les plus touchées par la carence de repreneurs.

Or, derrière chacune de ces entreprises, ce sont autant de savoir-faire, de compétences, d'investissements et bien entendu d'emplois qui disparaissent, impactant le tissu économique de tout un territoire.

C'est pour endiguer ce phénomène que l'Etat a décidé de s'associer aux nombreux acteurs de l'accompagnement des entreprises : experts-comptables, commissaires aux comptes, notaires, avocats, conseils d'entreprise, banquiers... Ces derniers participent ainsi à des événements dans toute la France pour sensibiliser aux enjeux de la transmission ou de la reprise d'entreprises.

Avec la Direction générale des entreprises du ministère de l'Économie et des Finances, plus d'une vingtaine de partenaires de référence de la transmission d'entreprises sont mobilisés, dont le Réseau Transmettre & Reprendre – composé de l'Agence France Entrepreneur (AFE), de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), de Bpifrance, de CCI Entreprendre en France, de Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), du Conseil national des barreaux (CNB), du Conseil supérieur du notariat (CSN) et du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC).

www.affiches-parisiennes.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)





À LA UNE

Comment dynamiser la transmission des PME en France ?

À l'occasion de la Quinzaine nationale de la transmission - reprise d'entreprise, la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA) a organisé une table ronde pour débattre des actions à mener pour débloquer la transmission des PME. Après avoir fait un état des lieux du marché de la cession, un panel d'expert a proposé des mesures pour donner un second souffle aux territoires.

Le syndicat professionnel des conseils en fusions et acquisitions a décidé en 2016 d'accompagner d'une table ronde la présentation de son baromètre annuel. Ce dernier a été créé il y a une dizaine d'années car « dès 2008, on a constaté qu'il n'existait pas de statistiques récurrentes sur l'état de notre marché, hormis l'étude Ozéo qui n'était pas récurrente », explique Jean-Marc Raza, président du CNCFA. Animés par le journaliste Bernard Sirven, les débats de cette édition ont souligné la nécessité que les Pouvoirs publics et les acteurs économiques réagissent au déficit criant des transmissions de PME en France.

Capital humain

Dominique Restino, président de la CCI Paris et serial entrepreneur, a partagé son expérience en la matière. Celui qui a vendu sa société à 45 ans, car « il rêvait de faire autre chose », a toujours gardé en tête la phrase de Yvon Gattaz « le prix d'une boîte est le montant sur le chèque de l'acquéreur ». « Quand j'ai vendu, je n'ai pas vendu une boîte mais un outil de travail avec tout un affect », a-t-il confié. Il a aussi expliqué que c'est un « parcours du combattant de trouver une entreprise à racheter », car la plupart des PME ne sont pas économiquement viables et n'ont pas de comptabilité fiable. Il faut donc mieux préparer les chefs

d'entreprise à la transmission ou la cession.

« J'ai vu des transmissions, à l'achat comme à la vente, à la belle époque où l'on pouvait aller dans les entreprises. Aujourd'hui, c'est l'horreur des datarooms », a déploré Susanne Liepmann, présidente FiPlus et directrice financière Ethypharm, pour qui il ne faut pas voir que des chiffres mais du capital humain avant tout. Effectivement, « les équipes de transactions sont de plus en plus statiques », a confirmé Eric Guedj, associé et cofondateur d'Exelmans, cabinet d'audit et de conseil, spécialiste des audits d'acquisition pour les fonds d'investissement sur le segment des PME.

Ce spécialiste de la *due diligence* a mis l'accent sur la nécessité de se faire accompagner par des professionnels. « Le pire c'est le chef d'entreprise qui cède pour la première fois et se présente avec son équipe classique sans experts de la transmission », a-t-il souligné. En effet, le monde de la cession a beaucoup de subtilités et un jargon particulier, il vaut donc mieux être bien conseillé. Les auditeurs sont ainsi très attentifs au comptable unique vers lequel tout converge dans les petites entreprises, et essayent d'être très humains envers lui. Le retour d'expérience de Didier Vrac, venant de transmettre l'entreprise qu'il a reprise, a confirmé ces dires. « Je me suis lancé car

Bohin était une entreprise fascinante suffisamment décalée et de niche pour la reprendre ». Il a ainsi développé cette société, créée à la fin du XVIII^e qui fabrique des aiguilles et épingles de couture, en l'ouvrant au public et en développant l'export. « Aujourd'hui, Bohin va bien, je l'ai transmise récemment en interne, à la directrice de la manufacture », a confirmé ce dirigeant s'étant fait accompagner par un cabinet d'expertise.

Loi Pacte et espoir

Les débats ont montré que le problème ne vient pas des acquéreurs, ni du marché, mais est plutôt lié à la situation des PME à transmettre dont une partie n'est pas transmissible en raison de l'insuffisance de préparation des dirigeants et de leur fragilité comptable.

Les intervenants attendent ainsi que le législateur intervienne avec un meilleur accompagnement des cédants et des incitations fiscales.

Dominique Restino estime que si le pacte Dutreil est un « élément extrêmement utile », il faut aller plus loin, « notamment sur l'abattement des frais de donations » pour les cessions intrafamiliales. « En France, on se situe bien en deçà de nos voisins italiens et allemands », a précisé la professeure Miruna Radu-Lefebvre, titulaire de la chaire Entrepreneurat familial

et société à Audencia Nantes. Les transmissions intrafamiliales ont légèrement progressé pour représenter 27 % des cessions de PME entre 20 et 99 salariés, et 20 % de celles de plus de 100 salariés. Ce taux est toutefois deux fois plus faible que dans les principaux pays de la





zone euro. La transmission intrafamiliale est donc loin d'être naturelle, alors qu'on pourrait s'y attendre. C'est pourtant un souhait pour beaucoup de chefs d'entreprise.

L'instabilité des holdings est aussi un vrai danger et un sujet de discordance aujourd'hui. Pour Dominique Restino, le projet de loi Pacte améliore le pacte Dutreil mais ne va pas assez loin. « Une ribambelle de TPE-PME vont mourir si personne ne les reprend et ne les associe, car petit peut devenir grand », selon lui.

« Le projet de la loi Pacte est de fabriquer des ETI », a souligné Eric Guedj, plutôt confiant sur le développement du marché de la transmission car « l'argent n'est

pas cher pour les fonds d'investissement ». De fait, le marché est animé par les projets de conglomérat d'entreprises dans certains secteurs et de build-up avec croissance externe.

Pour la professeure Miruna Radu-Lefebvre « plus d'effort public devrait être déployé notamment sur la formation des dirigeants à la cession ». Cette dernière imagine plusieurs types de dispositifs qui pourraient être implémentés par les CCI comme le développement du mentora en cession ou des ateliers de préparation.

« C'est un enjeu de société, il en va pour notre économie et pour la paix sociale », en conclut Dominique Restino.

Anne Moreaux





A LA UNE

Observatoire CNCFA Epsilon : faiblesse de la cession-transmission en France



Grégoire Buisson, président d'Epsilon Research, a présenté les résultats du dernier Baromètre CNCFA Epsilon afin d'éclairer les débats postérieurs.

Créé en 2010 par Epsilon Research et la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA), ce "Baromètre national de la Transmission de PME en France" s'a pour but d'éclairer les acteurs professionnels comme les Pouvoirs publics sur les évolutions du marché de la transmission et pallier l'absence de statistiques nationales sur le sujet.

Pour l'expert, cette étude a l'avantage de faire ressortir trois éléments : « la conjoncture 2018, l'analyse des acquéreurs et les éléments structurels du marché de la transmission ». L'objectif étant « d'avoir une vision précise du marché ».

Selon Grégoire Buisson, les PME ayant entre 20 et 250 sa-

lariés représentent un marché très important aujourd'hui, « notamment dans l'objectif d'avoir davantage d'ETI en France ». L'expert « constate une confirmation de la reprise de l'an dernier, après un long cycle baissier avec une décroissance moyenne de 3 % par an depuis 2009 », mais souligne « la faiblesse de la cession-transmission en France malgré tout ». Plus en détail, le baromètre comprend :

- une appréciation du potentiel du marché français (nombre de transmissions de PME à venir) à partir de données macro-économiques et d'études spécifiques effectuées par des acteurs publics, dont nous effectuerons une synthèse régulière;

- le suivi du marché "apparent" (transactions recensées d'une valeur d'un à 50 millions d'euros) à partir des données professionnelles sur les transactions réalisées sur les 6 der-

niers mois (sources : bases de données Epsilon Research/ EMAT & EDAT, Experian Corpin, Invest Europe, France Invest);

- une appréciation qualitative sur l'évolution du marché par les professionnels (conseils indépendants en fusions & acquisitions), à partir d'un questionnaire réalisé chaque année.

« Si 2017 a été très bonne, avec une reprise plus forte que prévu initialement, 2018 a une croissance beaucoup plus mesurée mais qui confirme des niveaux élevés et une belle reprise de + 16 % de l'activité en volume ».

Les facteurs sont divers : taux d'intérêts bas, reprise de la croissance, politique pro-business, réforme fiscale, loi Pacte... « Toutes les planètes du M&A étaient alignées en 2017 pour que les affaires reprennent », explique Grégoire Buisson.

La structure du marché est composée de 75 % de transmissions par cessions (estimées à 3 400 en 2018), et de 25 % de transmissions intra-familiales (estimées à 1 200), moins que chez nos voisins européens.

L'expert constate une augmentation continue des prix d'acquisition des PME avec 13 % de croissance des multiples et confirme le rôle majeur du "capital-transmission" ou LBO small cap (le plus élevé de la zone euro) sur les opérations au-dessus de 15 millions. Logiquement, la part de marché des acquéreurs industriels (grandes sociétés) augmente avec la taille des entreprises transmises, toutefois certains acquéreurs industriels se tournent vers des petites entreprises pour former des conglomérats. Il y a toutefois un « déséquilibre persistant entre l'offre et la demande ».