

Affiches PARISIENNES

Journal d'information juridique et d'annonces légales

La CNCFA déterminée à dynamiser la transmission des PME

le 29 novembre 2019 - Anne MOREAUX - [Entreprise](#) - [Vie des entreprises](#)



@ AP - Grégoire Buisson, président d'Epsilon research, présente les résultats de la 10e édition du Baromètre de la Transmission de PME aux membres de la CNCFA.

La Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA) vient de rendre public son 10e Baromètre de la Transmission de PME en France. Face à un état des lieux très contrasté et suivant l'objectif de favoriser le dynamisme du secteur, le syndicat lance son "label des maîtres d'œuvre de la transmission d'entreprise".

« Les dirigeants cédants ont du mal à trouver des opérateurs capables de les accompagner du début à la fin », déplore Roland Vacheron, président de la CNCFA, en commentant la dernière enquête sur le retour d'expérience des cabinets de conseils membre du syndicat des professionnels du conseil en fusion, cession, acquisition et financement d'entreprises. C'est sans doute ce constat de la multitude d'acteurs impliqués dans une cession et l'existence d'un marché fantôme des transmissions qui font que ce marché reste opaque.

Vision approximative

« Aujourd'hui, on considère que notre vision de ce marché reste très approximative », explique Grégoire Buisson, président d'Epsilon research, partenaire du CNCFA pour le Baromètre de la Transmission de PME en France, venu présenter les résultats de l'édition 2019.

Même après dix ans d'enquête, le statisticien prend toujours des pincettes pour interpréter les chiffres glaner dans la presse, en inspectant différentes bases de données publiques, obtenus auprès des greffes des tribunaux de commerce et auprès des membres du CNCFA.

Le marché suivi exclut les TPE et les ETI pour se consacrer uniquement aux transmissions internes (familiales / salariés) comme externes (cessions / reprises) des PME définies par les critères de la Commission européenne (20 à 249 salariés / 2 à 50 millions de chiffre d'affaires).

Si au départ, « les statistiques étaient inexistantes sur ce secteur », il y a désormais le baromètre développé par BPCE L'Observatoire et celui de la CNCFA, « mais c'est tout ». Un rapport sénatorial a d'ailleurs soulevé le problème.

Le Baromètre CNCFA Epsilon poursuit ainsi l'objectif d'éclairer les acteurs comme les Pouvoirs publics sur les évolutions du marché de la transmission des PME en France et pallier l'absence de statistiques nationales sur le sujet.

C'est aussi pourquoi Epsilon research travaille depuis deux ans sur une base de données du marché.

« On est encore loin de recenser tous les deals mais on va plus loin », se réjouit Grégoire Buisson, conscient que la tâche est colossale et qu'il y a « beaucoup de cessions invisibles ».

En outre, les données trouvées subissent des variations assez fortes, comme l'illustre le nombre de cessions de l'an dernier dont la fourchette s'étale entre 2 600 et 3 000.

Légère progression et hausse des prix

« A priori nous constatons une légère progression du marché cette année », lance Grégoire Buisson tout en soulignant que l'enquête BPCE s'alarme sur la chute du marché des M&A et « la décroissance qu'on avait noté sur les dix dernières années ».

« En 2019, le marché est déphasé, avec une baisse assez nette des marchés globaux depuis le début de l'année avec -30 % en Europe, et -10 % dans le monde, et une légère hausse des cessions de PME françaises », résume-t-il.

Comparée à l'Europe, la spécificité hexagonale est son faible taux de transmissions familiales, qui s'élève à seulement 25 %. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, ce ne sont pas les descendants des dirigeants de PME qui rachètent ces dernières (malgré les dispositifs fiscaux en leur faveur comme le Pacte Dutreil), mais plutôt des sociétés. On observe ainsi une part croissante des grands groupes français acquéreurs, notamment sur les petits deals.

Par ailleurs, « les acquéreurs étrangers sont plus actifs qu'auparavant et sont déjà présents sur tous les segments du marché même sur les petites opérations ». Ils viennent majoritairement de la zone euro (38 % des deals réalisés par les étrangers), puis des Etats-Unis (plus de 20 %), du Royaume-Uni (qui a davantage acheté depuis 2 ans, quid d'un impact Brexit ?), des pays scandinaves (12 %), puis de la Chine et du Japon.

L'expert note aussi une augmentation continue des prix d'acquisition sur le mid-market selon l'index Argo « sûrement grâce à la baisse du coût du capital », et l'entrée dans une phase de corrélation des prix sur le marché de la zone euro « assez logique pour les évaluateurs ».

Un marché fort déséquilibré

« Ce qui nous frappe est le déséquilibre de l'offre par rapport à la demande. La concurrence est de plus en plus forte du côté acquéreur », commente Grégoire Buisson. Il existe désormais un décalage significatif entre l'investissement des fonds et celui des entreprises, comme en 2007, où les entreprises dépensent davantage (environ 30 % de plus). Cet afflux massif de private equity dans le marché, notamment depuis l'étranger, ne concerne malheureusement pas toutes les PME françaises, dont une grande partie est non transmissible car trop fragile.

Un constat partagé par les experts réunis dans l'assistance, inquiets du tarissement d'offres de cessions. Les causes principales dénoncées étant la conjoncture économique et le manque de préparation des dirigeants cédants.

« Cette non-transmission a eu un impact négatif sur la croissance avec un vieillissement inquiétant des dirigeants et la baisse des investissements », souligne Roland Vacheron, décidé à renverser la vapeur.

Un label CNCFA pour booster le secteur

La CNCFA profite de la quinzaine de la transmission reprise d'entreprise, initiée par le ministère de l'Economie du 21 novembre au 5 décembre, pour promouvoir le lancement de son "label des maîtres d'œuvre de la transmission d'entreprise".



La collaboration est le maître-mot d'une transmission réussie, car l'environnement d'une opération de cession fait intervenir différents acteurs qui travaillent de concert. C'est à ce besoin d'interprofessionnalité et d'identification que ce label répond.

En effet, pour le président de la CNCFA, Roland Vacheron, ce nouveau label sert à « identifier l'ensemble des professionnels au cœur de la transmission, qui gèrent ces dossiers de A à Z ».

Une initiative très bien reçue par les acteurs présents, qu'ils soient expert-comptable, avocat, conseiller CCI ou banquier, qui s'en serviront pour aiguiller plus facilement leurs clients ou confrères vers des experts de la transmission.

« Mon réflexe est d'identifier des professionnels comme vous qui vont avoir la mémoire du deal car la vérité c'est, qu'en tant qu'avocat, je ne peux pas suivre toute l'opération. Mieux on arrive à travailler ensemble, mieux c'est, et ce label sera un outil très efficace ! », témoigne David Sitri, avocat associé du Cabinet A.S.A.

Côté investisseur, le besoin se fait aussi sentir car il « ne peut pas travailler efficacement sans un réseau d'apporteurs », souligne Luc Doyennel, directeur de participations de BPI France.

Par ailleurs, « la construction d'un label est essentielle pour aider les cédants à trouver les bons intervenants et ça participe de la professionnalisation de ce secteur », ajoute Géraldine Aubert, conseillère reprise-transmission PME à la CCI Paris Ile-de-France, qui reçoit tous les jours « des néophytes un peu perdus ».

L'experte milite ainsi pour proposer aux clients des informations claires et un vrai contrat d'accompagnement professionnel à un tarif transparent. Selon elle, il s'agit d'un « enjeu très fort en France » car la vigueur des cessions « assure la pérennité du tissu entrepreneurial ».

Et « c'est aux professionnels des fusac d'impulser une dynamique pour booster le marché », estime Ewa Nowicki, directrice centre d'Affaires entreprises du Crédit Agricole Ile-de-France.
