



Les cessions et transmissions de PME progressent en 2018

Visuel indisponible

© Olivier Le Moal - Fotolia

La tendance à la reprise des cessions et transmissions amorcée en 2017 se confirme, selon [le baromètre de la transmission de PME du CNCFA](#) et Epsilon Research. Le prix d'achat des PME progresse également à près de 10 fois l'Ebitda en 2018.

L'environnement macroéconomique et la politique pro business. Voilà deux des raisons qui expliquent, en partie, la reprise du marché des cessions-transmissions amorcée en 2017. D'après le baromètre de la transmission des PME en France, dévoilé mardi 27 novembre 2018 par le Syndicat des professionnels du conseil en fusion, cession, acquisition et financement d'entreprise (CNCFA) et Epsilon Research, le cycle baissier est terminé. "Après une décroissance de l'ordre de 3 % par an depuis 2009, on est cette année entre 1 et 2 % de croissance. Cela confirme ce que nous constatons en 2017", présente Jean-Marc Raza, président du CNCFA.

Dans le détail, les auteurs du baromètre estiment que le marché de la transmission-cession des PME en 2018 a concerné près de 4 600 cas, dont 3 400 cessions et 1 200 transmissions intrafamiliales. "Le marché caché est assez important néanmoins, relativise le président du CNCFA. On estime les cessions à 3 400 alors qu'il n'en apparaît que 500 dans nos données".

En effet, ces estimations doivent être prises avec prudence en raison de l'absence de données précises sur la taille réelle du marché. En raison de l'absence de statistiques nationales exhaustives, les résultats du baromètre continuent d'être analysés sur le marché visible dont les opérations sont recensées dans les bases de données professionnelles.

Concernant les entreprises transmises dans le cercle familial, le baromètre illustre que ce mode de transmission n'est pas le mode privilégié par les dirigeants français. Si elles ont progressé de 0,15 point entre 2010 et 2014, elles ne concernent qu'un quart des transmissions en 2018. Au trois-quarts, les entreprises sont cédées à des acquéreurs extérieurs à la famille du dirigeant.

À l'inverse, le capital-transmission est très dynamique avec une augmentation de + 16 % en valeur et + 18 % en volume. Les cas de LBO sur des transactions inférieures à 50 millions d'euros constituent 54 % du total réalisé dans la zone euro en 2017, loin devant l'Allemagne (12,7 %) et l'Italie (7,9 %).

Le capital-transmission représente 30 % des acquisitions de PME mais varie en fonction de la taille de l'entreprise. Ainsi, il est beaucoup plus manifeste auprès des entreprises réalisant entre 5 et 15 millions de CA avec une hausse de 9 points entre 2017 et 2018, même s'il reste le plus élevé (44 %) sur le segment des entreprises réalisant entre 15 et 50 millions de CA.

Des prix toujours élevés

[Visualiser l'article](#)

Du côté des prix des PME, l'indice Argos Mid-Market reste à des niveaux historiquement élevés. L'indicateur mesure l'évolution des prix des sociétés non cotées du marché (15 à 500 millions d'euros) dans la zone euro. Il a progressé de 55 % depuis 2013.

Pour les PME, les résultats montrent également une tendance à la hausse, sous l'impulsion des fonds d'investissement et des acquéreurs industriels. Les prix payés sur les trois premiers trimestres de 2018 montrent des prix d'achat qui se situent entre 9,3 et 10 fois l'Ebitda. "Sur douze mois, le prix des PME de 15 à 50 millions de chiffre d'affaires a augmenté de 13 %, c'est plus qu'au niveau de la zone euro", précise Grégoire Buisson, président d'Epsilon Research.

Ces prix hauts s'expliquent notamment par deux raisons. D'une part, l'appétence des industriels qui interviennent davantage sur les PME réalisant entre 15 et 50 millions de CA et d'autre part, les acquéreurs étrangers, friands des PME françaises, quelle que soient leur taille. "Ils sont en particulier très actifs sur les petites PME réalisant entre 1 à 5 millions de CA", ajoute-t-il.

Ensuite, les conditions financières favorables, la tendance à la hausse du marché et le déséquilibre entre l'offre et la demande tirent les prix vers le haut, rappelle les auteurs du baromètre.

Il n'empêche, le marché reste polarisé entre des PME très attractives et performantes, qui trident la concurrence lors des cessions, et les PME moins connues, installées sur des marchés plus anonymes et qui n'arrivent pas à attirer les potentiels acheteurs. Un constat qui fait dire à Grégoire Buisson que "le problème ne vient pas du côté des acheteurs, ils sont très nombreux. Il vient surtout des PME qui ne sont pas transmissibles du fait d'une insuffisance de préparation ou de la fragilité du parc de PME".