



Mais qui rachète donc nos PME françaises ?

Visuel indisponible.

Les startups ne sont pas les seules à se faire racheter et les investisseurs lorgnent de plus en plus sur les TPE et PME.

C'est une forme d'exit qu'envisagent ou redoutent de nombreuses startups mais qui reste méconnue pour les autres TPE et PME. La transmission d'entreprises connaît pourtant un engouement après avoir fait grise mine ces dernières années. Le rebond a commencé dès 2017, avec un nombre d'acquisitions en hausse de 10% par rapport à 2016, et s'est confirmé l'an dernier avec une croissance plus modérée de 1%, selon les chiffres fournis par le [syndicat des professionnels du conseil en fusion, cession, acquisition et financement d'entreprise \(CNCFA\)](#) dans son baromètre de la transmission réalisé par Epsilon Research. Et cette embellie n'est pas dûe à des prix de vente exceptionnellement bas, bien au contraire ! Ces derniers ont grimpé de 13% sur un an et de 40% sur les cinq dernières années.

Mais alors, qui lorgne sur nos TPE et PME françaises ? Les fonds d'investissement, notamment pour les sociétés valorisées plus de cinq millions d'euros. Ils représentent 30% des opérations entre 5 et 15 millions et 44% des opérations de plus de 15 millions. Les groupes cotés sont eux aussi particulièrement actifs sur ce dernier segment, impliqués dans 34% des opérations.

La transmission familiale, peu privilégiée

Les investisseurs étrangers, eux, se montrent dynamiques quelque soit la valorisation de la cible. Ils sont certes particulièrement actifs dans les opérations dont la valorisation dépasse les 5 millions d'euros (21% entre 5 et 15 millions et 27% au-delà de 15 millions) mais se montrent également intéressés par des entreprises plus confidentielles (19% des opérations sous les 5 millions).

Grande absente du tableau, la transmission intra-familiale plafonne à 25% des opérations, un taux particulièrement faible par rapport à nos voisins. Plusieurs facteurs expliquent cette faiblesse. D'abord une fiscalité nationale peu incitative, alors que les cessions deviennent de plus en plus intéressantes financièrement avec la hausse des prix. D'autre part, une ambivalence des vendeurs comme des repreneurs, les premiers hésitant à lâcher prise sur ce qu'ils considèrent comme le travail d'une vie et les seconds souffrant d'un manque de légitimité.

Autre enseignement de l'étude : si l'on peut se réjouir que les transmissions reprennent, ces dernières restent concentrées sur un nombre réduit d'entreprises. En effet, le baromètre rappelle que nombre d'entreprises ne trouvent pas preneur, parce qu'elles ne sont « *tout simplement pas transmissibles* », souligne Grégoire Buisson, président d'Epsilon Research. En cause, « *des marges qui ne se sont pas reconstituées depuis la crise de 2008* » et des entreprises « *évoluant dans des secteurs d'activité peu dynamiques* ». La transition numérique devrait permettre de rééquilibrer l'offre et la demande dans les années à venir.