

La cession-transmission d'entreprises, un marché à deux vitesses

PRECEPTA vient de publier une étude approfondie, après plusieurs mois d'enquêtes, sous le titre :

« Les marchés de la cession-transmission d'entreprises – Miser sur les écosystèmes pour repenser la promesse de valeur »

Auteur de l'étude : **Philippe Gattet**

Voici les principaux enseignements de cette analyse de 280 pages :

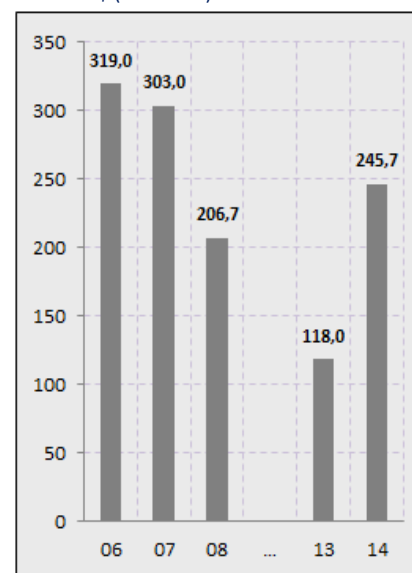
Le potentiel du marché français de la cession-transmission d'entreprises est loin d'être négligeable. L'effet papy-boom et la nouvelle génération de dirigeants plus enclins à changer de vie professionnelle favorisera de fait l'accroissement du nombre de transmissions de TPE/microentreprises, PME et ETI dans l'Hexagone. **Ces cinq prochaines années, plus de 50 000 sociétés de plus de 10 salariés devraient changer de mains, selon les estimations, dont environ la moitié serait des entreprises de 20 à 4 999 salariés. Et les opportunités commerciales ne manquent pas** entre les prestations de conseil et d'audit sur la cession elle-même, la vente de produits et services liés à la gestion de patrimoine, la production de crédit pour une nouvelle acquisition, les prestations de conseil et management pour le nouveau chef d'entreprise, les contrats d'assurance...

Ce n'est donc pas un hasard si le nombre d'intermédiaires se multiplie sur la partie « conseil ». Les grandes banques d'affaires spécialisées comme Rothschild ou Lazard s'attaquent ainsi de plus en plus aux marchés des mid caps, voire des small caps. C'est aussi le cas des Big Four ou encore des grands acteurs de l'audit et de l'expertise comptable mais aussi des banques de réseau. En d'autres termes, **le marché de prédilection des boutiques, soit les petites banques d'affaires, se caractérise par une intensification de la concurrence.** Ce qui a pesé sur les marges des boutiques. **Leur taux de résultat net est ainsi passé de 11,4% en 2008 à 2,2% en 2013, selon l'analyse financière des experts de Precepta.**

Malgré son potentiel de croissance, le marché peine à décoller. Certes,

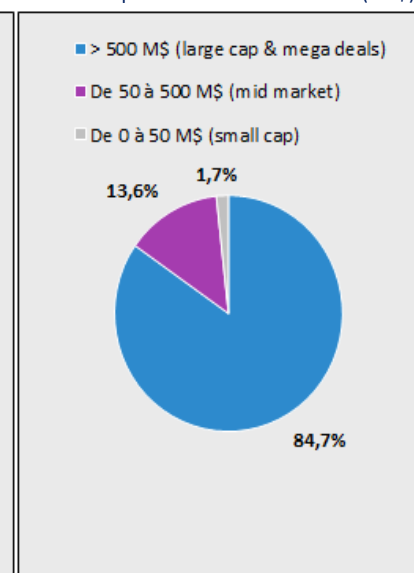
Montant des opérations de F&A annoncées (total)

Unité : Md\$ (en France)



Répartition des opérations de F&A annoncées en 2014

Unité : part en % du montant total (Md\$)



Mise en forme Precepta / Source primaire : Thomson Reuters

le montant des opérations annoncées de fusions-acquisitions (F&A ou M&A en anglais) a doublé pour atteindre 245,7 milliards de dollars en 2014 (et 135,6 milliards pour les opérations finalisées). Toutefois, **le marché des F&A est resté largement animé par les méga-deals** (supérieurs à 500 millions de dollars), en tête desquels le rachat de SFR par Numéricable et l'alliance General Electric/Alstom. **L'activité a en revanche été plus calme sur le front des petites et moyennes valorisa-**

tions. Les chefs d'entreprises ont reporté leurs projets en raison, notamment, de **l'instabilité du cadre réglementaire et fiscal**. Sans oublier que, récemment, **la loi Hamon** est venue rompre la confidentialité des opérations de cession-transmission. Ce qui devrait encore peser à court terme sur la croissance du marché. **La dégradation des bilans des entreprises**, liée aux difficultés économiques, a également contraint les dirigeants à attendre des jours meilleurs pour vendre. Enfin, **l'offre** reste **peu lisible**, compte tenu de la multiplicité des intervenants et des prescripteurs, **et à l'écart des innovations** alors qu'émergent de nouveaux modèles d'affaires en périphérie comme le crowdfunding.

Proposer un bouquet de services aux dirigeants

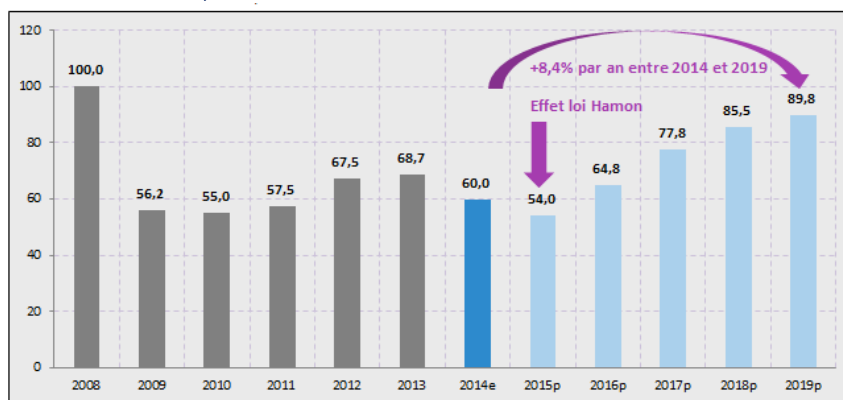
Les spécialistes du conseil en cession-reprise de PME/ETI devront donc activer des leviers de différenciation mais aussi des leviers de conquête et de prospection pour se démarquer de la concurrence des ténors des fusions-acquisitions.

Se différencier consiste à renouveler sa promesse de valeur. Cela passe, notamment, par un modèle économique innovant construit à partir d'écosystèmes d'affaires réunissant, autour d'une entreprise pivot, des acteurs aux compétences variées. Il ne s'agit pas de reproduire les partenariats actuels entre avocats, commissaires aux comptes et cabinet de conseil en cession-reprise mais plutôt d'inclure à ce premier cercle de nouvelles compétences pour **proposer aux dirigeants d'entreprises un bouquet de services tout au long de sa vie professionnelle et personnelle**. Avec cet écosystème, le modèle économique des acteurs de la cession-reprise est non plus centré sur la transaction mais sur l'accompagnement dans la durée des cédants et des repreneurs.

Pourquoi aussi ne pas repenser les fondements même du marché de la cession-reprise d'entreprises, en particulier sur le segment des PME et des microentreprises ? **Au tryptique « confidentialité-expertise-proximité » pourraient ainsi se substituer les notions de « transparence » et d' « innovation ».**

Marché des cessions-reprises de PME (entre 1 et 50 M€ de valorisation) (*)

Unité : indice en valeur, base 100 en 2008



(*) Acquisitions majoritaires par des industriels ou en LBO, hors opérations du secteur immobilier
Estimation et prévisions **Precepta** / Source : CNCFA-EPSILON Research

CONTACT PRESSE :

presse@xerfi.fr
ou standard 01.53.21.81.51

QUI SOMMES-NOUS ?

PRECEPTA, division du groupe Xerfi, est un cabinet d'analyse indépendant, qui mène des études stratégiques, publiées à sa propre initiative.

Il apporte à ses lecteurs, par son expertise professionnelle, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, l'accès à la connaissance actualisée des évolutions sectorielles, des stratégies des acteurs économiques et de leur environnement.

Les études **Precepta** fournissent des clés pour mieux comprendre les enjeux d'un secteur, les rapports de forces qui s'opèrent et les axes stratégiques en cours, ceci dans le but d'éclairer le changement stratégique.
