


[Accueil](#)
[Opportunités Intercesso](#)
[Annonces partenaires](#)
[Céder](#)
[Actualités](#)
[Franchises](#)
[Carnet d'adresses](#)

[Interrogez nos experts](#)

[Besoin d'aide ?](#)

[Nos fiches conseils](#)

[Evaluez mon entreprise](#)


[Inscrivez-vous à notre Newsletter](#)

Espace repreneur



Adresse email :

Mot de passe :

 Se souvenir de moi.

[Mot de passe oublié](#)

Sociétés à vendre par région



Des opportunités de reprise



Liste des articles interviews

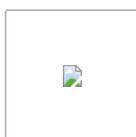
TOUTE L'INFO DE LA CESSION ET REPRISSE D'ENTREPRISE - Interviews

« Le marché de la transmission des PME est moins cyclique que celui des entreprises plus grandes »

Interview de Grégoire Buisson, Directeur général d'Epsilon Research

Par Cyril ANDRÉ

Publié le mardi 11 octobre 2011



Quelle est votre analyse du marché de la transmission de PME l'an dernier ?

Après une chute assez nette en 2009, le marché de la transmission de PME (celles réalisant un chiffre d'affaires compris entre 1 et 50 millions d'euros) s'est redressé l'an dernier avec une progression de 7 % en volume. Ce marché est moins cyclique que celui des ETI ou des grandes entreprises. L'effet mécanique induit par la crise est davantage lissé. Ceci s'explique, d'une part, par un effet démographique : de plus en plus de chefs d'entreprise arrivent à l'âge de la retraite, même si ce phénomène est moins marqué que ce que l'on pouvait présager il y a quelques années. D'autre part, les nouvelles générations de chefs d'entreprise n'attendent plus forcément l'âge de la retraite pour vendre. Ils peuvent créer et revendre plusieurs fois dans leur vie d'entrepreneur. La cession est devenue un acte normal de gestion. Pour ces deux raisons, il y a toujours des offres sur ce marché.

Pourquoi la reprise n'a-t-elle pas été de plus grande ampleur en 2010 ?

Il est vrai que les professionnels s'attendaient à une reprise plus forte en 2010. Et ce, en particulier grâce aux acquéreurs industriels qui ont pu reconstituer leur trésorerie. Mais, nous avons constaté, au moment de la crise, un retrait des acquéreurs cotés et ces derniers ne sont toujours pas revenus. De même, les acquéreurs étrangers se montrent nettement moins actifs. A l'inverse, les fonds LBO sont revenus plus vite sur ce marché car ils ont besoin d'investir. Il apparaît que l'incertitude générée par les éléments macro économiques a joué davantage que les éléments micro économiques.

Pourquoi nombre de cédants ne font-ils pas appel à un cabinet de rapprochement ?

Le marché français n'est pas assez intermédié, du moins si on le compare au marché britannique. Il est vrai qu'outre-manche, la plupart des grands cabinets comptables possèdent des équipes dédiées à la transmission. Le marché est ainsi beaucoup mieux quadrillé. Alors qu'en France, il existe une multitude de petits cabinets qui ne jouissent pas d'une réelle reconnaissance de la part des chefs d'entreprise qui souhaitent céder. Le regroupement de ces cabinets en réseau serait sans doute utile.

Et pour rester informé de l'actualité de la reprise d'entreprise, inscrivez vous à notre Newsletter.

Share |

Affaires à vendre

- Chauffage/Sanitaire - Climatisation - Energies renouvelables
- Nettoyage Industriel
- Bureau d'études VRD/géomètre
- Vente de produits liés à l'amélioration de l'habitat
- Négoce matériaux construction
- Location de camions, camions grues et pelles avec chauffeur

Salon des Entrepreneurs
Lyon Rhône-Alpes

5 000 entreprises
à reprendre en Rhône-Alpes.

11 & 12 JUIN 2014 | Centre de Congrès | LYON

[Intercesso](#) | [Liens et partenaires](#) | [Nous contacter](#) | [Mentions légales](#) | [Plan du site](#) | [Groupe ICF](#) | [Transmission d'entreprise](#)


ISSN : 1167 - 296