


[Accueil](#)
[Opportunités Intercessio](#)
[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 en-bref

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

Les cabinets de conseils en transmission pas assez reconnus par les cédants

Par Cyril ANDRÉ

publié le lundi 3 octobre 2011

Sur l'année 2010, les cabinets conseils spécialisés dans la transmission de PME ont, pour une majorité d'entre eux, renoué avec la croissance. Un quart d'entre eux a connu une progression de leur chiffre d'affaires supérieur à 50 %. Un peu plus de 40 % de ces cabinets spécialisés dans le rapprochement entre **cédants et repreneurs** ont également enregistré une hausse de leur activité, mais dans une proportion moins importante. Soulignons toutefois qu'un petit tiers de ces structures a connu une année 2010 difficile avec une baisse de leur chiffre d'affaire, supérieure à 20 % dans un quart des cas. C'est ce qu'il ressort de la deuxième édition du **baromètre de la transmission de PME** réalisé par Epsilon Research et le CNCFA (Syndicat national des professionnels indépendants des fusions et acquisitions).

La grande majorité des cédants surestiment leur entreprise

La grande majorité des conseils affichent leur optimisme pour l'année en cours : 75 % anticipent une hausse de leur chiffre d'affaires. Mais, il faut bien noter que cette étude a été menée au cours du mois de juin, donc avant la crise financière. Interrogés aujourd'hui, les professionnels de la transmission afficheraient un optimisme très certainement plus modéré.

Pour ces cabinets de rapprochement entre **cédant et repreneurs**, la principale difficulté est d'obtenir des mandats (à 65 %) ainsi que le manque de visibilité vis-à-vis des chefs d'entreprise (à 42 %). « *Les conseils ont du mal à être reconnus comme interlocuteurs stratégiques par les dirigeants et donc à obtenir des missions de conseils* », notent les auteurs de l'étude. Delon cette enquête, le problème du financement des acquisitions (signalé par 32 % des cabinets), recule de 20 points par rapport à la précédente édition de cette étude.

Une faible reprise du marché de la transmission

Quant au marché de la transmission et reprise d'entreprise, 55 % des cabinets de conseil ont constaté une reprise faible et 16 % une reprise forte. Cette faiblesse de la reprise aura, de plus, été entravée par un manque de visibilité sur l'activité et par le prix des cibles perçu comme encore trop élevé.

Par ailleurs, selon les professionnels interrogés, plus des deux tiers des cédants surestiment la valeur de leur entreprise dont 50 % de façon très importante.

Au final, le principal obstacle au développement de ce marché du conseil en transmission d'entreprise demeure la préparation insuffisante des cédants et leur mauvaise connaissance du rôle des cabinets de conseil.

Le profil des cabinets ayant répondu à l'enquête

84 % des cabinets ayant répondu à l'enquête réalisent au moins la moitié de leur chiffre d'affaires dans le conseil en fusion-acquisition. 32 % interviennent sur des Pme d'une valeur inférieure à 5 millions d'euros ; 61 % sur des PME de moins de 15 millions d'euros et 81 % sur des PME de moins de 50 millions d'euros. Ces 31 cabinets ayant répondu représentent 130 transactions conseillées en 2010 dont 49 % en mandats de vente, 27 % en mandats d'achat, 10 % en levée de fonds et 4 % en conseil stratégique. Ils ont réalisé en moyenne 4,3 transaction en 2010 d'une valeur moyenne de 3,8 millions d'euros.

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


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


ISSN : 1167 - 296