

Dossier

Les défis de la reprise d'entreprise

Précédent Suivant

Le marché de la reprise d'entreprise reste encore confidentiel

Par VALÉRIE FROGER | 21/09/2011

La crise économique et sa cohorte de licenciements ont amené de nombreux cadres sur le marché de la transmission d'entreprise. Résultat, un flot croissant de repreneurs mais un nombre toujours aussi limité d'entreprises à vendre.

Il y a quelques années encore, le gouvernement clamait haut et fort que 700.000 chefs d'entreprise partiraient à la retraite d'ici à 2015. Soit autant d'affaires à reprendre et à pérenniser dans tous les secteurs de l'économie. « Il faut relativiser ce chiffre car il ne tient pas compte des entreprises qui cessent leur activité, qui n'ont pas de salariés ou qui sont transmises en interne. En réalité, le marché est nettement plus restreint », analyse Nathalie Carré, animatrice du réseau création-transmission à l'ACFCI et porte-parole de l'Ecole des managers. Si l'on exclut les fonds de commerce qui représentent plus des deux tiers des reprises, le vrai marché des rachats de sociétés ne dépasse pas de 10.000 à 15.000 opérations par an. Et encore ! Certains experts sont beaucoup plus prudents. « Seulement 6.500 entreprises de 5 à 100 salariés sont en réalité transmises à travers une opération de **cession**-reprise », estime Jean-Marie Catabelle, président de l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA).

Inadéquation

Pour la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions, qui publiera le 29 septembre avec Epsilon Research son baromètre sur les transmissions de PME en France, le marché est encore plus limité. Ses derniers résultats indiquent que seules 4.000 entreprises de plus de 20 salariés ont été transmises en 2010. Or ce sont ces entreprises qui intéressent la majorité des repreneurs. « Les acheteurs, qui sont souvent d'anciens cadres en reconversion, cherchent tous le même type d'affaires : des entreprises de 20 à 30 personnes, dans les services ou l'industrie, avec des valorisations d'environ 1 million d'euros. La demande est très forte sur cette typologie de sociétés », constate Yannick Hoche, responsable de la reprise d'entreprise à l'Apce. Sans parler de pénurie, il existe donc une réelle inadéquation entre l'offre, largement composé de très petites entreprises implantées en milieu rural, et la demande, essentiellement constituée de cadres à la recherche d'entreprises de bonne taille. « Cette population de repreneurs est de plus en plus nombreuse. Cela s'explique par les plans de licenciements massifs dus à la crise mais aussi par l'organisation interne des grandes entreprises qui ne parviennent plus à offrir des fins de carrières intéressantes aux quadras et aux quinquas », poursuit Yannick Hoche. Conséquence : trop de repreneurs et pas assez de cédants.

Fiscalité avantageuse

La situation pourrait cependant s'améliorer dans les prochains mois. Malgré une conjoncture devenue incertaine, de nombreux cédants, très attentistes pendant la crise, ont remis leur entreprise en vente. « Ils sont de nouveau prêts à céder car leur entreprise a de meilleurs résultats. Ils espèrent ainsi en tirer un meilleur prix », relate Jean-Marie Catabelle. De nouvelles affaires sont également arrivées sur le marché. « Plusieurs grands groupes, désireux de se recentrer sur leur métier de base, ont cédé des activités non stratégiques à leurs

yeux », poursuit le président du CRA. Des cibles supplémentaires pour les repreneurs qui, en plus, ont désormais la chance de pouvoir s'adresser à des fonds d'investissement pour financer leurs acquisitions. Les dernières mesures fiscales devraient elles aussi contribuer à l'essor du marché.

Les conventions de tutorat ont été élargies et deviennent possibles dans tous les cas de cession d'entreprises, indépendamment du départ à la retraite du cédant. Les dispositions fiscales accordées aux cédants prenant leur retraite ont été rallongées d'un an et un **abattement** de 300.000 euros a été mis en place pour les transmissions de PME à des salariés et à des parents. De quoi donner envie aux cédants hésitants de mettre en vente leur entreprise !

Share

- 1 **Le marché de la reprise d'entreprise reste encore confidentiel**
- 2 **Reprise ou création : le comparatif**
- 3 **Cibler l'entreprise selon son profil**
- 4 **Yannick Hoche, responsable de la reprise d'entreprise à l'APCE « Compter dix-huit mois pour trouver la perle rare »**
- 5 **Un changement de cap à préparer**
- 6 **Préparer sa famille au projet**
- 7 **Oublier les réflexes du salariat**
- 8 **Comment racheter au meilleur prix**
- 9 **Financer un projet de reprise**
- 10 **Un holding pour financer ses projets en souplesse**
- 11 **40 % d'apport pour convaincre**
- 12 **Etablir une relation de confiance avant la cession**
- 13 **Limiter la période d'accompagnement**
- 14 **Jean-Marc Parrot « La capacité de la société à générer du cash-flow est capitale »**
- 15 **Eviter de se fâcher avec le cédant**
- 16 **Patrimoine 4 conseils aux cédants pour réussir l'après-cession**
- 17 **S'imposer en nouveau patron**

- 18 **Savoir trancher quand on reprend l'activité en interne**
- 19 **S'appuyer sur une personne clef de l'ancienne organisation**
- 20 **« La capacité de l'entreprise à générer du cash flow est capitale »**

Sommaire

Les Echos management © 2014