

CESSIONS/ACQUISITIONS DE PME¹ EN RÉGIONS : MIEUX ANALYSER POUR MIEUX COMPRENDRE

*par Marc Sabaté, Directeur Général, In Extenso Finance & Transmission,
Grégoire Buisson, Président, Epsilon Research,
et Franck Lamotte, Responsable régional, In Extenso Finance & Transmission*



Marc Sabaté



Grégoire Buisson



Franck Lamotte

Véritable indicateur du dynamisme économique d'un territoire, la transmission de PME est pourtant très peu décrite par des données détaillées qui permettraient d'apprécier de façon fine les tendances de cette activité, au travers d'une analyse de ses réalités géographiques ou sectorielles.

Les sources d'informations de marché qui peuvent être analysées sur cette activité « cession/acquisition de PME » se révèlent en effet souvent incomplètes au plan national - et quasi-inexistantes à l'échelle régionale. En effet, une grande partie des opérations reste confidentielle et les bases de données professionnelles ne peuvent recenser que de façon parcellaire les cessions de PME.

En parallèle, les études sur l'activité cession/acquisition des PME ne couvrent le plus souvent que les cessions/reprises de TPE² et fonds de commerce, pour lesquelles existent des données nationales (le Boddac par exemple). Elles ne comportent en général, faute de données fiables, que des estimations globales sur l'activité (en volume/valeur), sans analyse régionale ni contextuelle.

RÉGIONS ET TRANSMISSION, UN OUTIL INNOVANT

C'est de ce constat qu'est né « *Régions et Transmission, panorama semestriel des cessions/acquisitions de PME en France* ». Fruit de l'expérience des praticiens d'In Ex-

¹ PME : Petite et Moyenne Entreprise (20 à 250 salariés)

² TPE : Très Petite Entreprise (moins de 20 salariés)

tenso Finance et Transmission et d'Epsilon Research, un expert des données « marchés et entreprises », cet outil dynamique est soutenu par des données fiabilisées, une fréquence de publication semestrielle et un éclairage régional.

Novateur par sa démarche « bottom up »³, ce panorama se fonde sur un décompte individuel des transactions. Les analystes d'Epsilon Research ont effectué, sur chacune des transactions identifiées, un travail systématique de récupération, d'analyse et de retraitement des données. Cette recherche d'informations détaillées sur chaque transaction a ainsi permis d'aller au-delà des approches statistiques traditionnelles, en proposant un outil délivrant notamment des informations précises sur l'origine des vendeurs et acquéreurs, par nature et par zone géographique.

Ce sont ainsi plus de 560 opérations de cessions-acquisitions qui ont été analysées dans cette étude « Panorama ». Il s'agit de transactions intervenues dans les régions de France métropolitaine entre le 1er janvier 2017 et le 30 juin 2018, analysées comme des cessions (opérations portant sur plus de 50% du capital) et concernant des PME dont la valorisation est comprise entre 1 et 50 M€.

LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Ce premier « Panorama » est riche d'informations qui viennent ou confirmer quelques présupposés, ou mettre en valeur la richesse et la diversité des régions françaises. Ainsi l'Ile-de-France représente 41% du total des transactions (dont 16% à Paris) ; un volume logique au regard du grand nombre de sièges sociaux et de la concentration des acteurs financiers sur ce territoire. Hors Ile-de-France, la région Auvergne-Rhône-Alpes apparaît comme la plus active, suivie par un ensemble homogène composé des régions Pays-de-La-Loire, Sud-PACA, Hauts de France, Normandie et Nouvelle-Aquitaine.

Pour les 334 opérations les plus significatives (dont la valorisation est comprise entre 5 M€ et 50 M€), les acquéreurs cotés ne représentent que 16% des transactions. Les acteurs non cotés composent ainsi la plus grosse part avec 46%, montrant le dynamisme des PME indépendantes. En parallèle, les acteurs financiers du Private Equity représentent un peu plus d'un tiers des acheteurs (38%)... mais sont majoritaires en Grand-Est, Provence-

Alpes-Côte-D'azur, Nouvelle Aquitaine et Normandie ; les fonds d'investissement étant, au côté des acteurs « stratégiques », des acteurs assez déterminants dans la mécanique de création de valeur associé à la croissance externe (« build-up »).

Côté vendeurs, les personnes physiques, qu'elles soient fondateurs, famille ou dirigeants/managers, représentent 55% du total avec une part encore plus importante pour le Centre Val de Loire et la Bourgogne Franche Comté. Les sociétés ne représentent que 22%, proche de la part des fonds d'investissement à 23% - même si ces acteurs financiers sont surreprésentés à Paris.

Dans la plupart des régions, la loi de proximité s'applique : les acquéreurs sont avant tout de la même région. C'est particulièrement le cas en Bretagne.

Les acheteurs sont en tout cas français dans quatre cas sur cinq. Minoritaires, les acquéreurs étrangers privilégient les cibles parisiennes et franciliennes - et dans une moindre mesure celles de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

A noter que trois régions, l'Ile-de-France, la Normandie et les Pays-de-la-Loire, affichent un nombre de transactions comparé au nombre de PME régionales au-dessus de la moyenne nationale ; signe de leur dynamisme en matière de transmission.

Semestriel, le « Panorama Régions et Transmission » n'a pas pour unique vocation de proposer une photographie de la situation des cessions de PME en régions. Il se veut également un véritable outil de mesure au fil du temps de la dynamique des régions en matière de cession/acquisition de PME.

En identifiant des tendances de fond, il vise à fournir aux professionnels de la finance, pouvoirs publics et chefs d'entreprises un socle d'informations consolidées qui leur permette d'orienter leurs décisions.

La pérennité et la capacité de transmission des PME dans nos régions sont autant d'indicateurs clés du tonus de l'économie française. C'est pourquoi mieux en connaître les évolutions - et les spécificités régionales - sert l'ensemble des acteurs économiques et financiers concernés : disposant de plus de visibilité, ils peuvent ainsi mieux déployer leur stratégie.

³ Se dit d'une méthode d'analyse « ascendante » ; où l'on part du détail, du « bas », c'est-à-dire l'échelon le plus fin, pour consolider progressivement et opérer une synthèse