

# Les PME françaises ont du mal à se vendre

Mots clés : [PME](#), [FRANCE](#)

Par [Yann Le Galès](#)

12/10/2010 | Mise à jour : 09:42 [Réagir](#)

[S'ABONNER AU FIGARO.FR](#)

## Les chefs d'entreprise ne sont pas préparés à la cession de leur société.

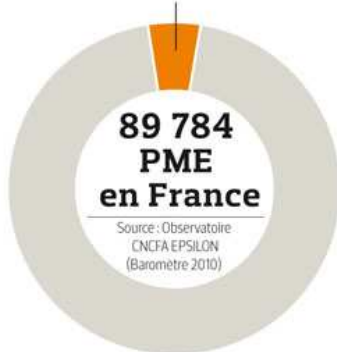
Les dirigeants français de PME hésitent encore à céder leur entreprise. Il ne s'est vendu que 1800 sociétés chaque année depuis 2005 contre 3300 par an sur le marché britannique alors que les deux pays comptent le même nombre de PME (90.000). «Le manque de dynamisme du marché français s'explique plus par des raisons microéconomiques que macroéconomiques. Les dirigeants britanniques ont une plus grande culture économique et financière que les dirigeants français. Ils recourent plus volontiers aux conseils en fusions et acquisitions. La cession de leur entreprise constitue davantage un acte normal de gestion qu'en France», observe Grégoire Buisson, directeur général d'Epsilon Research, un bureau d'analyse financière spécialisé dans les acquisitions de sociétés non cotées en Europe. Résultat, les PME françaises sont valorisées 15% moins chères que les britanniques.

Mais analyser avec précision le marché français de la transmission de PME est difficile. «Les informations sont approximatives. Il n'existe pas de statistiques nationales», poursuit Grégoire Buisson. Afin de mieux comprendre le marché des entreprises valant entre un million et cinquante millions d'euros, Epsilon Research lance avec la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA), un syndicat professionnel, un «baromètre de la transmission de PME en France».

### Un marché peu actif

PART DE TRANSMISSION DE PME EN 2009

**4 367 transmissions**  
dont 2 900 cessions de PME



## La crise a ralenti le marché

Selon la première édition de ce baromètre, le marché potentiel des PME à transmettre chaque année est estimé à 4367 sociétés dont 2912 cessions à des repreneurs n'appartenant pas à la famille actionnaire de la société. La crise a bien entendu ralenti le marché. Le nombre des opérations a baissé en volume de 15% par rapport à 2008 et de 25% par rapport à 2007. «Le segment des PME est nettement plus résilient que celui des plus grosses transactions», constate Grégoire Buisson. Les acquéreurs étrangers ont été moins actifs. Ils n'ont représenté que 25% des opérations en 2009 contre 35% sur la période 2002-2008. Toutefois, les acquéreurs de la zone euro sont restés actifs. Ils représentent un tiers des acquéreurs étrangers alors que la part des britanniques et des américains a reculé. Par opposition, les acheteurs asiatiques ont triplé leur part de marché entre 2002-2003 ( 2-3%) et 2009 (7%). Ils ont encore progressé cette année pour atteindre 10%. Sur le plan géographique, l'Ile-de-France et Rhône-Alpes représentent 42% et 13% des transactions.

Interrogés sur les principaux problèmes qu'ils rencontrent, 54% des cabinets de conseils en fusions et acquisitions estiment que leur rôle est méconnu par les chefs d'entreprise. 38% soulignent que les entrepreneurs sont mal préparés à la cession de leur entreprise. Plus de 85% affirment que les chefs d'entreprise surestiment la valeur de leur société. Mais la situation devrait changer. «Les nouvelles générations de dirigeants n'attendent plus l'âge de la retraite pour céder leur entreprise. Ils créent, cèdent leur entreprise plusieurs fois dans leur vie, comme dans les pays anglo-saxons», constate Grégoire Buisson.



Par [Yann Le Galès](#)