

	STRATÉGIE	GESTION / COMPTA / FINANCEMENT	DROIT & FISCALITÉ	SOCIAL & RH	SI / ACHATS / SERVICES GÉNÉRAUX	LA PROFESSION	
--	-----------	--------------------------------	-------------------	-------------	---------------------------------	---------------	--

Gestion / Compta / Financement Actualités

Le prix des cessions de PME en stagnation

Publié le 18/03/2014 par [Eve Menesson](#)

En 2012, 15 142 cessions-transmissions de PME ont eu lieu en France. C'est le chiffre apporté par BPCE L'Observatoire qui révèle également que le prix des cessions stagne.

15 142 cessions-transmissions de PME françaises ont été identifiées par L'Observatoire BPCE en 2012, soient 7,3 % des 208 807 PME et ETI françaises. Par ailleurs, 4 657 PME et ETI auraient disparu en 2012, soient 2,2% des PME et ETI françaises. Pour dénombrer les opérations de cession-transmission, BPCE s'appuie sur l'utilisation de différentes bases de données (Infolégale, Corp?n, Altares, Sirene...)



Stagnation des prix

Une analyse des prix des cessions a pu être menée à partir des opérations détectées via la base Infolégale (3207 prix connus pour 6106 cessions) ou recensées dans celle de Corpfin (117 prix pour 348 opérations).

La première source fait ressortir une stagnation de la médiane des prix à 183 000 euros. La seconde source, qui ne concerne que les opérations de plus de 750 000 euros, révèle une baisse de 50% avec un montant médian à 4 millions d'euros. Deux univers de prix qui traduisent deux réalités différentes : d'un côté des petites ou moyennes entreprises dont une partie connaît des difficultés et de l'autre des structures aux perspectives de développement plus élevées mais dont la valorisation a été établie sur des bases moins favorables en 2012.

L'Observatoire BPCE 2012 établit également un parallèle avec l'indice Argos Mid-Market d'Epsilon Research (**évolution des prix des sociétés mid-market non cotées de la zone Euro**), en baisse de 18% en 2012

La stagnation des prix, voire la baisse pour les plus grands comptes tient aussi à la diminution de la taille moyenne des entreprises cédées. En effet, le nombre de cessions de PME de 20 à 99 salariés a diminué (-3,3%) et celui de PME de 100 à 249 salariés a stagné. En revanche les cessions d'ETI ont augmenté (+2,3%) ainsi que celles des PME de 10 à 19 salariés, encore plus fortement encore.

L'âge n'est pas un élément déterminant

Autre enseignement de cet Observatoire : l'âge n'est pas le critère principal. En effet, 52% des opérations interviennent avant 55 ans. La fréquence des cessions varie

Livres blancs

Fichiers

Emploi

Formations

Annuaire

Services



Magazine

mars
2014

S'abonner

INSCRIPTION NEWSLETTER

DAF Newsletter

>> Voir un exemple

Votre adresse email

S'inscrire

LES PLUS LUS

LES PLUS PARTAGÉS

- 1 Fiche métier : Gestionnaire de paie
- 2 Contrôleur de gestion
- 3 COMMENT RECUPERER LA TVA DANS L'UNION EUROPEENNE
- 4 LE PROCESSUS BUDGETAIRE AU SERVICE DE LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE
- 5 SECURISER LE TRANSFERT DE SALARIES A L'OCCASION D'UNE ACQUISITION

d'avantage avec la taille de l'entreprise qu'avec l'âge du dirigeant. En effet, si les

DERNIÈRE MINUTE Les pauses nuisent-elle gravement aux performances, représentent plus de 50% des cessions-transmission de PME, leur taux de cession transmission n'est que de 6%. Alors que celui des entreprises de 20 à 49 salariés est de 7,5% et celui des ETI est de 18,2%.

En revanche, l'Observatoire note une disparité selon les secteurs. Les PME et ETI, dont le taux de cession est élevé (entre 7,8 % et 10 %) et qui disparaissent peu (entre 1,3 % et 1,9 %), sont pour l'essentiel issues de l'industrie, du commerce et des activités immobilières. Les sociétés de l'information et de la communication ainsi que des transports connaissent quant à elles un renouvellement rapide, aussi bien par la cession (de 8,2 % à 8,4 %) que par la disparition (entre 2,3 % et 3 %).

À l'inverse, les secteurs de l'hôtellerie-restauration et des autres activités de services sont plus stables : ils se renouvellent peu par la cession (taux compris entre 5,4 % et 6 %), et disparaissent peu (de 1,7 % à 1,9 %). Enfin, les secteurs de l'enseignement-santé-action sociale, des services spécialisés et surtout du BTP, affichent des taux de cession plus faibles et des disparitions plus fréquentes (environ 3 %).

Transmission d'entreprises familiales : le financement en question

A noter que la transmission des entreprises familiales continue à poser problème, notamment en France. Lors d'une conférence consacrée au sujet en 2013, le cabinet Deloitte a rappelé que sur l'année 2011, **seulement 14% des entreprises familiales sont restées sous contrôle familial**. Un chiffre très en deçà de ce qu'on peut trouver dans d'autres pays européens. Le cabinet évoque un "plafond de verre" particulièrement difficile à franchir lors du passage de certains seuils critiques, dont celui de la transmission.

Deux axes sont possibles pour financer cette transmission : le **financement par dette**, ou le **financement en fonds propres**. "Le principal inconvénient du financement par dette est lié à Bâle 3", rappelait alors Christophe Saubiez, associé PME & ETI et responsable Entreprises familiales chez Deloitte. "On voit les banques limiter sérieusement l'accès à la dette, et il est assez difficile de parvenir à ce type de solution dans un contexte de transmission", ajoutait-il.

Deloitte recommande de s'appuyer sur les solutions mises en place par les pouvoirs publics, qui offrent un certain nombre d'outils sur le financement de dette ou en prêt participatif. "Il peut être judicieux de se tourner vers Oséo, qui offre un certain nombre de montages pour ces transmissions, ou vers la Caisse des Dépôts et Consignations, qui peut aussi participer à travers différents véhicules", indique Christophe Saubiez.

Mot clés : [Cession entreprise](#) | [Transmission entreprise](#) | [Financement](#)

Autour du même sujet

Financement : l'investissement des business angels en hausse

Entreprises familiales : comment financer la transmission ?

A lire aussi



Agnès Bricard : "Il faut accélérer la féminisation de la fonction Daf"

Les PME-ETI attendent une simplification des démarches



Formations

Paris du 02/06/2014 au 05/06/2014

Formation de formateur, devenir formateur

Organisée par LCA Performances Ltd

Lyon du 02/06/2014 au 03/06/2014

Perfectionner son argumentaire et traiter les objections : Développer sa performance commerciale

Organisée par CAPITE CORPUS

PARIS du 02/06/2014 au 03/06/2014

Mieux négocier avec la Process Com®

Organisée par ISM - Institut Supérieur du Marketing

[Consulter toutes les formations](#)

TRIBUNES



Philippe Douillet

Gérant de portefeuille chez Hixance AM

Optimiser ses placements : l'heure du choix pour les gestionnaires de trésorerie



Florence Lafforgue

responsable de l'activité Finance et pilotage de la performance d'Accenture France Benelux.

Sept enjeux pour les directeurs financiers en 2014

[Toutes les tribunes](#)

SONDAGE

Votre entreprise a-t-elle déjà fait l'objet d'une tentative de fraude ?

- oui
 non

[Voter](#)

[VOIR LE RÉSULTAT](#)