



Marché M&A des PME françaises : un rebond de bon augure

Après des années de baisse, les cessions de PME repartent à la hausse, en volume et en valeur. Et ce n'est que le début ! Place à l'ère de la croissance externe... dont toutes les PME ne profiteront pas. Explications.



Le marché M&A des PME françaises se stabilise après une baisse continue depuis 2013. Sur les 10 premiers mois de l'année 2017, l'activité est en hausse de 1 % en volume par rapport au nombre de transactions identifiées et de 10 % en valeur, selon le 8e Baromètre de la transmission de PME en France, publié le 23 novembre 2017, par le [CNCFA](#) (Syndicat des professionnels des fusions et acquisitions) et le bureau de recherche et d'analyse financière Epsilon Research.

Les dirigeants de PME privilégient la cession

La France est le premier marché M&A PME européen en nombre d'opérations, devant l'Allemagne. La raison ?
" *La transmission intrafamiliale des PME est particulièrement faible en France par rapport aux autres pays*

[Visualiser l'article](#)

européens, répond Grégoire Buisson, président d'Epsilon Research. *Dans notre pays, la transmission passe principalement par la cession.* " En effet, seulement un quart des transmissions de PME se fait au sein de la famille, un taux deux fois plus faible que dans les principaux pays de la zone euro.

Le léger rebond du marché des M&A de PME françaises devrait connaître de nouveaux rebondissements. **Le marché des M&A étant corrélé à la croissance, il devrait continuer à prendre des couleurs en 2018.** Olivier Millet, président de l'Afic, prédit même " *une explosion des opérations de croissance externe* ".

Le manque de préparation, un handicap pour la cession

Or, cette hausse de la demande va se trouver contrariée par le manque de PME tricolores en état d'être reprises.

Il faut, en effet, distinguer :

- d'une part, les entreprises performantes, dotées d'un beau potentiel de croissance, qui n'ont aucun mal à se vendre et à un bon prix,
- d'autre part, les sociétés qui affichent des performances moindres, présentes sur des marchés plus restreints et au potentiel de croissance plus limité, qui ont plus de mal à être cédées ou ne trouvent pas acquéreur.

Au 3e trimestre 2017, le prix des sociétés non cotées du mid market s'établit à 9,5 x l'Ebitda

" *Certaines PME françaises ne sont pas transmissibles, notamment car elles ont été fragilisées par dix ans de stagnation économique*, déplore Grégoire Buisson (Epsilon Research). *Mais le problème n°1, selon les conseils en F&A, reste la préparation insuffisante des cédants.* " Ce qui passe notamment par la transformation et la modernisation de l'entreprise. " *Croissance, performances économiques, taille critique... Les cédants doivent rendre leur entreprise transmissible* ", recommande Adrien Tourres, fondateur de PAX Corporate Finance.

Qui achètent les PME françaises ?

Aujourd'hui, trois catégories d'acquéreurs sont particulièrement dynamiques :

- Les **acquéreurs financiers** : Le capital-transmission, ou LBO small cap, joue un rôle essentiel en France. Il représente **57 % en volume du marché des LBO inférieurs à 50 M€ et 60 % en valeur.**

Même si l'activité LBO PME devrait être en léger repli en 2017 (-3,6 % en volume et -12,4 % en valeur), elle se stabilise néanmoins à un niveau élevé, supérieur à 200 opérations par an.

[Visualiser l'article](#)

- La part des **acquéreurs cotés** est, en 2017, à un niveau historiquement élevé. Ils représentent **40 % des acquéreurs industriels**, une proportion qui a presque doublé en cinq ans. " *Les grands groupes profitent de la hausse ininterrompue des marchés action depuis 2012 et de leur niveau record de trésorerie disponible pour poursuivre leur stratégie de croissance externe* ", souligne Grégoire Buisson (Epsilon Research).

- Les **acquéreurs étrangers** sont également très actifs en 2017 et représentent 34 % des acquéreurs industriels. Avec 34 %, **les sociétés européennes hors zone euro sont les premiers acheteurs de PME françaises**, puis viennent celles de la zone euro (29 %) au coude à coude avec celles d'Amérique du Nord (28 %).

En revanche, les **sociétés françaises privées non cotées** sont à la traîne : leur activité en matière de M&A est en retrait de plus de 50 % depuis 2013 ! " *Jusqu'à présent, elles privilégiaient la reconstitution de leur marge au détriment des opérations de croissance externe* ", résume Grégoire Buisson. Avec la reprise économique, ces entreprises devraient reprendre goût à la croissance externe.

Les prix de cession explosent

Mais, mauvaise nouvelle pour les acquéreurs (ou bonne nouvelle pour les cédants !), les prix de vente des PME françaises sont la hausse. Au 3e trimestre 2017, le prix des sociétés non cotées du mid market (valeur d'equity entre 15 M€ et 500 M€) s'établit à **9,5 x l'Ebitda** selon l'Indice Argos Mid-Market. Depuis le 1er janvier 2013, ce dernier a progressé de 50 % !

Cette hausse des prix repose sur trois principaux facteurs :

- Des taux d'intérêt historiquement bas ;
- comme évoqué précédemment un déséquilibre entre l'offre et la demande de PME, du fait notamment du nombre restreint d'entreprises de qualité sur le marché ;
- ainsi que l'entrée dans un cycle haussier du marché M&A, donc une demande plus forte.