

# Les banques d'affaires draguent les patrons de PME

TRANSMISSION



*Chaque année, pas moins de 4.100 PME françaises sont susceptibles de changer de mains, selon le baromètre 2011 du cabinet Epsilon Research. Copyright Reuters*

Christine Lejoux | 18/07/2012, 17:11 - 807 mots

**Chaque année, quelque 4.000 PME françaises sont susceptibles de changer de mains. Une manne pour les banques-conseil, surtout sur un marché des fusions et acquisitions globalement au point mort.**

Non, tous les banquiers d'affaires ne sont pas désœuvrés ! Si le marché des fusions et acquisitions dans son ensemble fait grise mine, il en va tout autrement pour le segment de la transmission de PME. "Au cours des six premiers mois de 2012, nous avons réalisé onze transactions, dont cinq sur le seul mois de juin. Nous n'avons jamais connu un premier semestre aussi actif", se réjouit Patrice Klug, associé fondateur de MK Finance. Cette banque d'affaires française, spécialisée dans les opérations de cession-transmission de PME, a tout récemment conseillé l'éditeur de jeux en ligne Prizee, basé à Clermont-Ferrand (Auvergne), dans le cadre de sa cession à la société Digital Virgo. En début d'année, MK Finance avait assisté le riche industriel chinois Jinshan Zhang, lors du rachat du vignoble bordelais Château Grand Moueys. Ou bien encore l'institut de relooking IDRI, basé à Paris et Lyon, et passé dans le giron de l'école Mod'art en février.

**La part des dirigeants de plus de 60 ans augmente**

De fait, chaque année, pas moins de 4.100 PME françaises - employant entre 20 et 249 salariés - sont susceptibles de changer de mains, selon le baromètre 2011 du cabinet Epsilon Research. Qui précise que les plus forts gisements de PME potentiellement transmissibles se trouvent dans les régions Pays

de Loire, Alsace et Ile-de-France. Si le marché de la transmission de PME est aussi important, c'est d'abord en raison du « papy boom » des chefs d'entreprise. La part des dirigeants de PME comptant au moins soixante printemps s'élève aujourd'hui à 17,7%, contre 12,8% il y a une dizaine d'années.

### **Les grands groupes vendent plus facilement que les familles**

Ensuite, plus de la moitié (52%) des PME françaises sont aujourd'hui des filiales de grands groupes, et non des entreprises familiales, contre 21% en 1997. Or la propension des groupes à vendre des actifs est deux fois supérieure à celle des familles actionnaires de PME, selon Epsilon Research. Enfin, "il y aura toujours des transactions sur le marché des PME car nombre de chefs d'entreprise souhaitent changer de vie, s'estiment bloqués car leur société n'a pas atteint une taille critique, ou sont découragés par la fiscalité", ajoute Patrice Klug, chez MK Finance.

### **Une imposition des plus-values alourdie**

"Les patrons de PME ont compris que la hausse de l'imposition des plus-values mobilières ne va pas s'arrêter", renchérit un avocat fiscaliste. « Elle sera encore plus élevée en 2013, en 2014, alors ils vendent maintenant. » Pour mémoire, l'imposition sur les plus-values mobilières, qui était déjà passée de 16% à 19% en janvier 2011, a encore été alourdie début 2012, avec 15,5% de prélèvements sociaux, contre 13,5% en 2011. Et, pour ceux qui tenteraient de ruser en se faisant la belle à Londres ou Bruxelles, le précédent gouvernement a concocté en mars 2011 "l'exit tax", laquelle ponctionne à hauteur de 34,5% les plus-values latentes des patrons de PME ayant transféré leur domicile à l'étranger.

### **De bonnes affaires en perspective**

Les vendeurs de PME sont donc légion. Mais quid des acheteurs ? "Sur le marché des PME, il reste beaucoup d'acheteurs, surtout des entreprises mais également des fonds d'investissement et des personnes physiques", affirme Patrice Klug. Car, pour des transactions de 50 millions de dollars au maximum, les candidats à l'acquisition trouvent encore des financements auprès des banques, même si celles-ci se font prier. Et puis, c'est le moment où jamais de réaliser de bonnes affaires, "la valorisation actuelle des PME étant inférieure de 36% en moyenne au niveau de 2009", selon Patrice Klug.

### **Une concurrence forte**

Le hic, c'est que les vendeurs, eux, se basent toujours sur les valorisations d'il y a trois ans... Le temps de mettre d'accord cédants et acquéreurs, il faut désormais un an pour conclure une cession-transmission de PME, contre huit mois auparavant. Mais au moins les opérations se réalisent, alors que le marché des fusions et acquisitions de grande taille demeure atone. Une dynamique qui attire la concurrence, notamment de la part de banques d'affaires d'ordinaires spécialisées sur de plus gros "deals" mais qui, faute de grives, sont prêtes à manger des merles.

Certes, au premier semestre, MK Finance s'est arrogé la deuxième place du marché français des fusions et acquisitions de "small caps", derrière Rothschild (15 opérations), selon Thomson Reuters. Mais, en valeur, MK est 26ème seulement, avec 5,4 millions de dollars de transactions conseillées, contre près de 113 millions pour Rothschild (1er). Et 62,7 millions de dollars pour la Société générale, qui arrive en deuxième position. Nombreuses sont en effet les banques de détail à investir le marché du conseil en transmission de PME, histoire, entre autres, de faire d'une pierre deux coups, en proposant leurs services de gestion de fortune aux futurs-ex patrons millionnaires.

## A VOIR SUR LE WEB

---

**L'actualité économique en vidéo : Japon : la hausse de la TVA a accé**

