Où trouver une société à racheter ?

- Dans les mois qui viennent, la reprise d'entreprise sera un élément clé pour éviter que certaines disparaissent.
- Pour mieux identifier les entreprises à vendre, les experts-comptables et les greffiers lancent leurs plateformes.

ENTREPRENEURIAT

Marion Kindermans
@MaKindermans

Où trouver une entreprise à racheter ? La question devient de plus en plus cruciale face à un marché de la reprise qui devrait s'emballer dans les mois qui viennent. Alors que le tissu d'entreprises, et surtout les plus petites, risque de souffrir à mesure que les aides de l'Etat vont diminuer, la transmission de ces sociétés, certes fragilisées mais viables, sera majeure pour éviter leur disparition. Plus de 60 % des sociétés à reprendre comptent moins de 10 salariés. Selon Damien Noël, PDG fondateur de Fusacq, la place de marché leader du secteur, *« si on en retranche les cessions à un salarié, un proche ou un confrère, et les commerces, en réalité le marché est assez confidentiel, on compte de 6.000 à 9.000 cessions par an de TPE-PME »*. Mais encore faut-il les identifier.

Récemment, de nouveaux acteurs, comme les greffiers des tribunaux de commerce (Infogreffe) en avril ou les experts-comptables en février, ont lancé leurs bases de données de la reprise des PME-TPE, rejoignant Transentreprise (CCI), la Bourse de la transmission (bpifrance), celle du CRA ou Fusacq. Le point sur quatre plateformes aux offres bien distinctes.

Depuis mai 2020, Fusacq a enregistré une baisse de 20 à 25 % des offres de cession, mais il anticipe une hausse de l'activité à venir. *Photo Shutterstock*

● LES GREFFES DES TRIBUNAUX OUVRENT L'ACCÈS AUX ENTREPRISES EN REDRESSEMENT JUDICIAIRE

Elle était, certes, dans les tuyaux depuis quelques mois, dans le cadre de la dématérialisation des services, mais la marketplace Infogreffe, dédiée à la transmission d'entreprises, est sortie en accéléré du fait de la crise. Comme les autres, elle entend recenser un maximum d'offres de cession, pour permettre aux candidats de se positionner (moyennant un prix entre 50 et 150 euros l'abonnement). Les greffes mettent en avant l'avantage d'avoir accès à des données légales sur les entreprises cédées certifiées par leurs services, et surtout de pouvoir consulter les offres de cession publiées automatiquement suite à l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire par le tribunal de commerce.

Les noms de ces entreprises resteront confidentiels. Les repreneurs intéressés pourront échanger avec les administrateurs et mandataires judiciaires via un système de messagerie sécurisé. *« Il faut améliorer la reprise pour que ces entreprises évitent d'aller en liquidation »*, insiste Dieudonné Mpouki, président d'Infogreffe. Les entreprises en RJ pourraient bien être un créneau intéressant pour les repreneurs. Bien qu'elles aient chuté de moitié, comme l'ensemble des défaillances d'entreprises, de 13.000 en 2019 à 6.500 en 2020 (et 1.200 au premier trimestre 2021), la fin des aides devrait progressivement en augmenter le nombre dès le second semestre. Les greffiers proposent aussi un accompagnement sur mesure (et payant) via des coachs professionnels.

● LES EXPERTS-COMPTABLES REPÈRENT LES CÉDANTS PARMI LEURS CLIENTS

L'Ordre des experts-comptables a lancé sa plateforme « Reprise » en février 2020. L'idée : faire remonter les projets de cession de leurs clients. Les repreneurs qui veulent se faire connaître auprès des 21.000 experts-comptables peuvent s'inscrire gratuitement sur le site, pour expliquer leurs projets et leurs motivations. Mais pas d'échange direct entre les uns et les autres, ce sont les experts-comptables qui gardent la main et les mettront en lien avec leurs clients. A ce jour, la plateforme compte seulement 195 annonces de vendeurs.

« Le marché de la transmission est un marché très compliqué, le vendeur craint souvent de donner des informations, d'abîmer le secret des affaires, tous les acteurs de l'écosystème essaient de le fluidifier », indique Lionel Canesi, président de l'Ordre des experts-comptables. *« La crise va créer des opportunités, j'ai des clients de 60 ans qui me parlent de céder, la pandémie a été le déclencheur, ils n'ont pas forcément envie de piloter ce virage actuel qui implique de se moderniser à grande vitesse, de se réinventer totalement. »*

● LE SECTEUR DE L'ARTISANAT VIGILANT SUR LES ACTIVITÉS FRAGILISÉES

Modernisée il y a deux ans, la plateforme « Entreprendre » de la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) liste toutes les activités à céder dans le secteur. Salons de coiffure, boulangeries, instituts de beauté… 5.300 annonces présentent en détail l'activité, le chiffre d'affaires, le prix de vente. Un enjeu majeur pour l'artisanat où *« 300.000 entreprises seront à reprendre dans les dix ans »* (sur 1,7 million d'entreprises artisanales), soit 30.000 cessions d'entreprises potentielles par an à surveiller de près pour éviter fermeture et perte d'emplois.

La crise a amplifié le risque : certaines activités ont été très fragilisées (salons de coiffure, esthétiques, sérigraphie, imprimerie, événementiels, traiteurs…). De nombreux dirigeants souhaitent passer la main. *« Certaines activités ont souffert mais, grâce notamment aux aides de l'Etat, elles seront en mesure d'être vendues. Or, c'est maintenant que les dirigeants doivent s'en occuper, se séparer d'une entreprise en fin de vie, ce n'est pas la panacée »*, affirme Joël Fourny, président de CMA France. Tout l'enjeu est de convaincre le cédant de se faire connaître.

La chambre a donc décidé d'aller chercher ces patrons qui hésitent à se lancer. Les conseillers repèrent via les fichiers les dirigeants en âge de le faire, les contactent pour échanger sur un éventuel projet, et in fine les inciter à se faire connaître sur le portail. Un prédiagnostic est proposé, ainsi qu'un accompagnement. *« Les artisans ont trop tendance à attendre le dernier moment pour faire la démarche, on essaie de les sensibiliser pour qu'ils anticipent davantage »*, indique Joël Fourny.

● FUSACQ : LA PLACE DE MARCHÉ PRIVÉ ANTICIPE UNE HAUSSE DES OPÉRATIONS

Avec 1.600 annonces en ligne et 200 dossiers traités par mois pour les PME-TPE (et 50.000 annonces sur Place des Commerces), Fusacq reste le leader sur ce créneau des banques de données (1,2 million d'euros de chiffre d'affaires). Le site est alimenté par les annonces diffusées par les professionnels de la reprise, banque d'affaires, avocats ou cabinets conseil, et en direct lorsqu'il s'agit de petits dossiers.

« Il y a actuellement plus de repreneurs que de cédants, cela a toujours été le cas, mais cette réalité s'est intensifiée avec le Covid ; depuis mai 2020, nous avons enregistré une baisse de 20 à 25 % des offres de cession alors que le nombre de repreneurs est en hausse de 35 % », déclare Damien Noël, fondateur-dirigeant de Fusacq. Ici, le cédant ne paie rien, ce sont les candidats à la reprise qui déboursent pour avoir les coordonnées de l'entreprise qui les intéresse.

Dans les mois à venir, Damien Noël anticipe une poussée de l'activité, avec l'arrivée sur le marché des entreprises qui ont suspendu tout projet depuis plus d'un an et des entreprises mises en difficulté à cause de la pandémie. *« La reprise sera un des moyens pour sauver le tissu économique »*, estime-t-il. ■

« Il faut rendre le marché de la reprise d'entreprise plus visible »

Propos recueillis par
M. K.

L'association des Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA), favorise depuis 1985 la transmission des PME et TPE en mettant l'accent sur l'accompagnement via son réseau de 240 ex-dirigeants sur toute la France. Bernard Fraioli, son président, constate une baisse des opérations en 2020 mais prévoit une envolée dans les mois qui viennent.

Pourquoi de nouvelles plateformes se créent en ce moment sur le marché de la reprise ?

La transmission a toujours été un sujet majeur, surtout pour les plus petites entreprises. Plus de 20 % des patrons de PME-TPE ont plus de 60 ans. S'ils ne transmettent pas, le tissu économique disparaît. Le sujet n'est donc pas nouveau. Mais depuis la crise, les transmissions se font encore moins bien. Le marché subit un gros coup de frein. Or, la reprise sera un des éléments permettant de limiter la disparition des petites entreprises. Les acteurs professionnels comme les greffiers ou les experts-comptables lancent leurs bases de données, car c'est le moment de donner encore plus de visibilité à ce marché.

En quoi vous distinguez-vous des autres acteurs sur ce marché ?

Nous sommes sur le créneau qui sera le plus impacté par cette crise, celui des TPE et petites PME. Nous sommes positionnés sur les entreprises entre 300.000 et 5 millions d'euros de chiffre d'affaires dans tous les secteurs, industrie, service, artisanat, mais pas le commerce. C'est le vivier qui n'est pas traité par les professionnels, c'est-à-dire les cabinets conseil spécialisés dans le M&A, les banques d'affaires, qui s'occupent de dossiers plus gros.

BERNARD FRAIOLI
Président de l'association des Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA)

Comment percevez-vous l'activité de la reprise depuis la crise ?

Nous enregistrons un ralentissement de 20 à 25 % des entreprises à céder sur notre portail. Sur notre portefeuille habituel, de 600 à 700 entreprises à céder pour 1.300 repreneurs, nous voyons se réaliser de 200 à 300 opérations de cession par an. Mais les opérations sont nettement moins nombreuses aujourd'hui. Certains entrepreneurs attendent de céder leurs entreprises en raison de bilans 2020 dégradés. Pour obtenir une meilleure valorisation, ils préfèrent céder quand l'activité aura redémarré. Mais le risque, c'est que leur situation ne s'améliore pas avec, au final, faillite à la clé et disparition d'une partie de ce tissu économique. Cela devrait toutefois évoluer. Il y aura alors la chasse aux bonnes affaires de la part des candidats repreneurs.

> « Plus de 20 % des patrons de PME-TPE ont plus de 60 ans. S'ils ne transmettent pas, le tissu économique disparaît. »

Pourquoi est-ce si difficile de trouver une entreprise à racheter ?

Il y a toujours eu un marché caché. C'est encore plus vrai pour les petites affaires. Les entreprises, qui sont souvent à capital familial, sont rarement officiellement à vendre. Le dirigeant va réagir face à une opportunité, mais il ne se déclarera pas avant. Elles ne sont donc pas faciles à identifier. Plusieurs plateformes se sont mises sur ce créneau de la mise en relation entre repreneurs et cédants.

Mais il ne suffit pas d'avoir un bon algorithme pour réussir une transmission. La clé de la réussite, c'est l'accompagnement. Au sein de l'association des Cédants et Repreneurs d'affaires (CRA), au-delà de notre bourse d'affaires, tous paient une adhésion qui leur permet de bénéficier de l'aide des 240 délégués bénévoles, d'anciens dirigeants, répartis dans l'Hexagone. ■