

CESSION & ACQUISITION DE PME : ENJEUX EUROPÉENS

*par Marc Sabaté, Directeur Général, In Extenso Finance & Transmission,
et Jan Goemaere, Partner M&A & Finance, Deloitte Accountancy & Advisory Belgium*



Marc Sabaté



Jan Goemaere

L'Europe économique se construit depuis plus de 50 ans. Monnaie unique, marchés, réglementations applicables aux produits ou aux services, tout participe à un vrai marché européen des fusions-acquisitions.

Selon la Commission européenne, une PME / SME (Petite et Moyenne Entreprise ou Small and Medium Enterprise) est une société ou un groupe de sociétés qui emploie moins de 250 personnes et/ou réalise moins de 50M€ de chiffre d'affaires¹.

Existe-t-il pour ces entreprises souvent familiales ou patrimoniales, en Europe, un chemin de croissance via le marché des cessions et/ou des acquisitions ? Comment ces enjeux européens sont-ils appréciés par ces entreprises et leurs dirigeants ? Quelles approches nationales et globales le professionnel du M&A peut-il intégrer pour répondre à ces enjeux ?

In Extenso Finance & Transmission en France - en collaboration avec Deloitte en Belgique et différentes équipes M&A PME / SME de la zone EMEA - apporte une

réponse originale et adaptée aux particularités de ces entreprises.

Trois thèmes pour éclairer cette problématique du point de vue de deux professionnels du M&A pour les PME / SME :

- PME / SME et M&A en Europe : quelques faits liminaires en forme d'état des lieux.
- Les enjeux des entreprises et de leurs dirigeants-actionnaires : l'Europe est-elle créatrice de valeur ?
- La réponse In Extenso Finance & Transmission | Deloitte : une organisation régionale pour saisir des opportunités globales avec un accompagnement « end-to-end ».

PME et M&A en Europe : quelques faits liminaires en forme d'état des lieux.

Au niveau mondial, l'année 2017 a été une année favorable pour les opérations de fusions & acquisitions : le volume des transactions a augmenté de 2% par rapport à 2016,

¹ On peut également noter le critère du total du bilan qui doit être inférieur à 43M€.

croissance soutenue par une activité accrue des acteurs financiers (Private Equity) et par la croissance plus forte des transactions de moindre taille entraînant une diminution de la valeur des transactions de 3%.

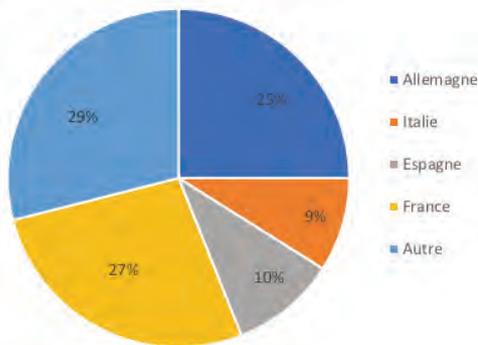
La zone Amériques reste la zone la plus active avec 46% des transactions en valeur réalisées en 2017, suivie des zones Asie-Pacifique (29%) et Europe (23%).

Contrairement à 2016, cette dernière connaît une baisse de 11% du volume de transactions pour une baisse de 3% de la valeur de ces mêmes transactions en 2017. Cette évolution macro s'explique notamment par le recul des « mega deals » en 2017, l'émergence d'incertitudes politiques en France puis en Italie, l'avancement du processus Brexit...

Au sein de la zone Euro, en 2017, la France continue d'animer le marché et assume son rôle de leader devant ses homologues allemands et italiens.

Part des opérations majoritaires <50m€ dans la Zone Euro (2017, en volume)

Source : Epsilon Research / CorpfinDeals



Selon une étude récente, la France continue de se distinguer et revêt un rôle essentiel dans les opérations de capital-transmission. Ces dernières constituent près de 60% des volumes du marché des LBO en Europe.

Il convient de relier cette dynamique du capital-transmission aux spécificités du marché français. D'une part, le volume de transmissions familiales est l'un des plus faibles d'Europe - sur près de 4.700 cessions estimées pour 2017, le taux de transmission familiales est de 25% quand il est supérieur à 50% en Allemagne ou en Italie -, d'autre part, la France est historiquement l'un des premiers pays européens en termes de « pri-

vate equity » sur le segment du small / midcap (depuis les SDR jusqu'à la BPI, pour le versant public ou parapublic ; sans citer les différents acteurs privés qui ont organisés cette industrie de la finance et que l'on retrouve au sein de l'AFIC).

Suivant cette dynamique, le marché français des fusions-acquisitions (sur le segment des PME) est notamment porté par les opérations menées par des acquéreurs étrangers : ceux-ci totalisent plus de 34% des opérations en 2017 (contre 28% en moyenne ces 10 dernières années)².

Sur ce volume total d'acquéreurs étrangers, la part des investisseurs européens est de 60% environ. Ce ratio demeure stable depuis quelques années et place les européens devant les acteurs nord-américains (environ 30%). Les acheteurs asiatiques ne représentent finalement que 10% au plus des opérations, soit moins de 3% du total...

En conclusion, la proximité géographique (qualité des communications internes), la proximité économique (marché européen et zone Euro) et le fort développement des échanges culturels contribuent à favoriser un développement des opérations de cession / acquisition entre PME européennes.

Les enjeux des entreprises et de leurs dirigeants-actionnaires : l'Europe est-elle créatrice de valeur ?

Le contexte est favorable : la plupart des entreprises, notamment les PME, ont reconstitué leurs trésoreries et les taux d'intérêt restent faibles... les éléments de liquidité sont au rendez-vous pour faciliter le financement des opérations et les levées de fonds menées par les acteurs du Capital Investissement n'ont jamais été aussi favorables.

Par ailleurs, le contexte géopolitique européen est globalement rassurant pour les investisseurs et les PME qui cherchent à se développer. Les principales élections majeures (France, Italie) sont désormais derrière nous et les crises régionales semblent surmontables ou limitées (Catalogne, Brexit).

Enfin, nous constatons le retour et la progression de la croissance dans la plupart des pays européens, notamment les pays « moteurs » du marché des fusions-acquisitions : la France, l'Allemagne et l'Italie mais également les pays périphériques qui représentent des parts de marchés significatives (Espagne, pays de l'Est) ou des positions stratégiques (Belgique, Luxembourg).

² Source CNCFA-Epsilon.

Quels sont donc les facteurs qui permettent de penser que les PME vont accélérer leur ouverture vers l'international, notamment en Europe ?

D'abord, les PME ne représentent, en France, qu'une faible part des exportations – moins de 20% - quand les grands groupes et les ETI se sont, depuis longtemps, internationalisés. Ce taux est inférieur à ce que l'on constate chez nos grands voisins européens et tend à s'équilibrer. Nos PME amorcent ainsi une politique de développement à l'export plus ou moins rapide selon les secteurs.

Cette dynamique peut être facilitée par la création ou l'acquisition des implantations nécessaires à ce développement. La croissance externe au-delà des frontières est un accélérateur fort du développement d'une PME : intégrer directement un pays, ses cultures et ses réglementations, disposer rapidement d'une force de vente locale formée et adaptée, maîtriser sans intermédiaires ses réseaux de distribution, mettre en place localement les processus de finition / adaptation des produits avant leur mise en marché, sont autant de sujets « moteurs » d'opérations de croissance externe sur des marchés de proximité et au-delà des frontières de la PME.

Ceci n'est pas sans risques et ces opérations visant à créer une valeur durable nécessitent une préparation, un accompagnement et un investissement au-delà de l'opération elle-même.

La réponse In Extenso Finance & Transmission | Deloitte : une organisation régionale pour saisir des opportunités globales avec un accompagnement « end-to-end »

Au sein du réseau Deloitte, leader mondial du conseil et de l'audit, le groupe In Extenso occupe une place particulière : il figure parmi les premiers groupes français d'expertise comptable et dispose d'une clientèle essentiellement composée de TPE et de PME.

Depuis 2013, In Extenso Finance & Transmission développe des offres adaptées aux PME, patrimoniales et familiales notamment, en matière d'accompagnement et de conseil en croissance externe.

Pour anticiper et répondre aux attentes des dirigeants et entrepreneurs, In Extenso Finance & Transmission et Deloitte Belgique ont initié dès 2015 la mise en place d'un réseau européen dédié aux stratégies M&A des PME / SME.

Ce réseau met en œuvre simultanément deux dynamiques : d'une part le déploiement dans les différents pays de l'offre conseil Deloitte, apportant aux dirigeants et entrepreneurs une approche 360° dans la prise en compte des besoins, et d'autre part l'articulation de points de rapprochement entre les entités nationales du réseau Deloitte pour créer, en Europe, une offre « end-to-end » dédiée aux PME et à leurs dirigeants.

L'initiative s'appuie en particulier sur l'implication locale des équipes, avec, pour chaque pays concerné, des référents « en charge » et sur une articulation digitale du partage des opportunités et des besoins exprimés par le client, relayés par Deloitte et In Extenso Finance & Transmission.