

Sensibiliser les cédants et valoriser les PME

Première association internationale consacrée exclusivement à la transmission de PME, Transeo a organisé son assemblée générale le 23 mai dernier, à Paris. L'occasion de tirer un bilan à mi-année.



"Transeo est sur la bonne voie." C'est du moins ce que l'on peut conclure de la dernière assemblée générale de l'association. Fondée fin 2010 à l'initiative notamment de la Sowaccess, elle compte aujourd'hui 40 membres dans 15 pays qui mobilisent leur expertise et expérience de terrain en vue d'améliorer l'environnement de la transmission de PME en Europe.

"On constate que le domaine de la transmission de PME est partout confronté à une série de défis", affirme Marie Depelssemaker, secrétaire générale de Transeo. Elle souligne les problèmes bien connus tels que le manque de sensibilisation et de préparation des cédants et acquéreurs, une certaine opacité du marché, la nécessité d'un meilleur matching entre l'offre et la demande, ou encore le besoin d'un accompagnement professionnel...



À propos de ce dernier, elle retient le constat de Timothy Bovard, professeur à l'Insead, expert académique et de terrain en matière d'acquisitions de PME, qui était le "keynote speaker" de l'assemblée générale Transeo : "Il a souligné la nécessité d'améliorer l'accompagnement des acquéreurs pour permettre davantage de deals réussis. Les professionnels doivent entre autres s'assurer que le repreneur correspond bien à l'entreprise à reprendre, apporter une réelle expertise à l'acquéreur, créer un véritable échange avec lui, faciliter les relations avec les investisseurs et les banques..."

Pour rappel, les objectifs de Transeo sont de mettre en réseau les experts privés, publics et académiques en transmission de PME à l'échelle internationale, d'échanger les bonnes pratiques, notamment dans le cadre de groupes de travail thématiques, et de défendre l'intérêt du secteur auprès des institutions, principalement au niveau européen. L'expérience acquise jusqu'ici lui a valu d'être désignée par la Commission européenne comme seule organisation européenne aux côtés des représentants des États membres dans le groupe d'experts sur la transmission d'entreprise créé début 2013.

Commencer à y penser très tôt

Deux groupes de travail sont actifs au sein de l'association, correspondant à deux sujets prioritaires pour les membres. Le premier, consacré à la "sensibilisation cédants", a été lancé début 2013. "Un des problèmes les plus significatifs est la difficulté de motiver les entrepreneurs à considérer la transmission de leur PME positivement et à l'organiser à temps", a rapporté Jean-Marie Catabelle, président du CRA (Cédants et repreneurs d'affaires) et leader de ce groupe de travail. "En effet, la cession est, à tort, rarement envisagée comme une étape normale de la vie de l'entreprise. Les cédants doivent être sensibilisés suffisamment tôt à cette possibilité. Des initiatives existent à travers toute l'Europe et l'objectif de ce groupe de travail est de collecter les bonnes pratiques pour mieux identifier les cédants potentiels, les sensibiliser et les préparer à la cession."

Selon Marie Depelssemaker, beaucoup de chefs d'entreprise ont tendance à reporter la question. "Pourtant, une attitude attentiste n'est pas favorable à la société. S'il arrive par exemple subitement quelque chose à l'entrepreneur, il se peut qu'on ne sache pas quoi faire de la société et que celle-ci ne soit finalement pas transmise du tout. Une autre conséquence de l'attente peut être la perte de valeur. Il ne faut pas attendre que la société périclite pour entamer le processus de transmission."

Le deuxième groupe de travail concerne la valorisation des PME et le "price expectation mismatch", pointé en 2011 dans l'étude Transeo "Deal-breakers in SME transfers" comme le principal obstacle à la réussite d'un deal. "Le but de l'étude qui sera lancée au sein du groupe n'est pas de passer en revue les principales méthodes de valorisation applicables aux PME (ce qui n'apporterait pas de réelle valeur ajoutée), mais bien d'aller une étape plus loin et de s'intéresser à la transition vers le prix sur lequel le cédant et le repreneur se mettront finalement d'accord et ce, dans chacun des pays étudiés", explique Marie Depelssemaker. Le groupe s'intéressera aux cessions d'actifs et de parts, mais aussi aux cessions au sein d'un pays, cessions transfrontalières et celles entre pays. Autant d'aspects sur lesquels les experts Transeo vont devoir plancher...