LES CARNETS DE
BPCE L'Observatoire
ÉTUDES DES COMPORTEMENTS FINANCIERS

LA CESSION-TRANSMISSION DES PME

MICROSCOPIE
DE LA CESSION-
TRANSMISSION



LES STRUCTURES
DE GROUPES
ET LA CESSION-
TRANSMISSION
DES PME-ETI :
PREMIERS ÉCLAIRAGES



JUIN 2015

GROUPE BPCE
Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.

BPCE L'Observatoire



LE NOUVEL ÂGE DES RETRAITES

Aspirations et stratégies d'épargne

NUMÉRO 1 - NOVEMBRE 2010



QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS

Microscopie et enjeux de la cession-transmission

NUMÉRO 2 - DÉCEMBRE 2011



TOUTE UNE VIE…

Prévoir, aider, transmettre dans une société de longue vie

NUMÉRO 3 - JUIN 2013

LES CARNETS DE BPCE L'Observatoire



LA CESSION-TRANSMISSION DES PME

DÉCEMBRE 2012



LA CESSION-TRANSMISSION DES PME

MARS 2014

Pour consulter, télécharger ou commander
les publications de BPCE L'Observatoire, rendez-vous sur
www.observatoire.bpce.fr

BPCE, société anonyme à directoire et conseil
de surveillance au capital de 155 742 320 euros

Siège social : 50, avenue Pierre Mendès-France
75201 Paris Cedex 13 - RCS Paris n° 493 455 042
Tél. : +33 (0)1 58 40 41 42
Fax : +33 (0)1 58 40 48 00

FRANCE | GROUPE BPCE

PARTENAIRE OLYMPIQUE

AVANT-PROPOS

Les auteurs



ALAIN TOURDJMAN
Directeur des Études économiques et de la Prospective, Groupe BPCE.



THOMAS LE DRET
Chargé d'études au sein de la direction des Études économiques et de la Prospective, Groupe BPCE.

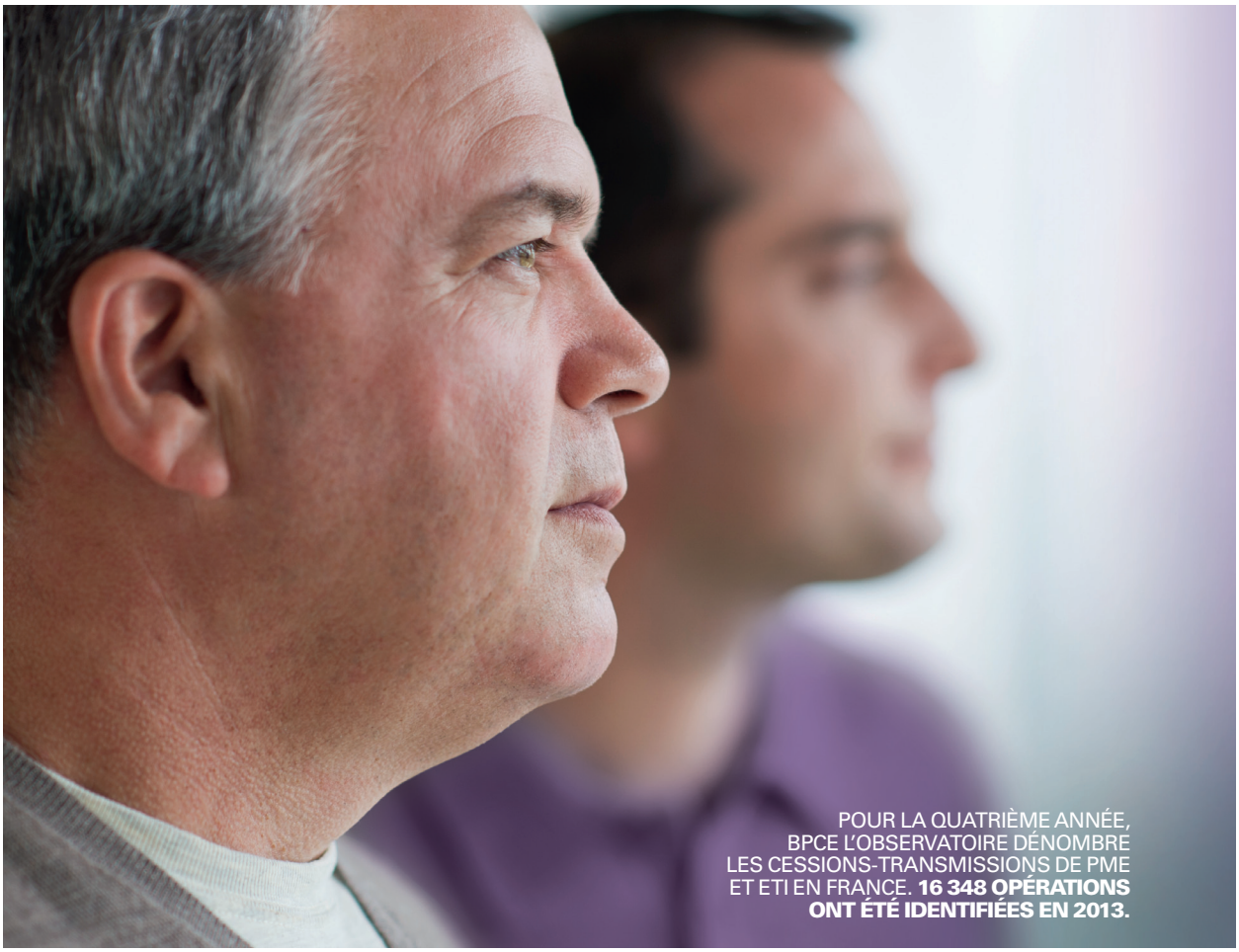
Cette troisième édition des « Carnets » constitue un nouveau prolongement des travaux de BPCE L'Observatoire sur la cession-transmission des PME-ETI initiés en 2011. L'objectif était alors de contribuer au débat public en proposant une mesure et une analyse originales de ce phénomène et en valorisant les enjeux de la cession-transmission des PME-ETI pour l'économie française. Même s'il appartient avant tout au lecteur de juger de leur qualité, les études réalisées depuis lors ont acquis crédibilité et visibilité parmi les acteurs concernés.

Les deux précédentes éditions des Carnets de BPCE L'Observatoire, outre une mise à jour annuelle du nombre et de la nature des opérations de vente concernant des PME-ETI, étaient consacrées respectivement aux transmissions familiales et aux enjeux de la cession dans les départements ultramarins.

Cette troisième publication reste fidèle à cet esprit. La première partie s'attache à faire le bilan des cessions-transmissions en 2013 en montrant à la fois la permanence de certaines conclusions et les évolutions sensibles d'une année à l'autre, notamment la forte hausse des opérations enregistrées par rapport aux années antérieures. La seconde partie traite de façon plus thématique un sujet important mais complexe à documenter et à analyser : celui de la relation entre les structures de groupes de PME-ETI et la cession-transmission.

Les cessions sont-elles plus ou moins fréquentes selon le degré d'indépendance des entreprises ? L'approche par les groupes conduit-elle à revoir les diagnostics établis jusque-là à partir de travaux sur les unités économiques ? Si les Carnets de BPCE L'Observatoire répondent à ces questions, d'autres ne manquent pas d'émerger car l'approche par les groupes renouvelle la démarche antérieure et ouvre des champs d'analyse prometteurs pour des développements futurs.

Deuxième groupe bancaire en France, grâce à ses deux enseignes phares que sont Banque Populaire et Caisse d'Epargne, le Groupe BPCE exerce tous les métiers de la banque et de l'assurance, au plus près des besoins des personnes et des territoires. Avec les 18 Banques Populaires, les 17 Caisses d'Epargne, Natixis, le Crédit Foncier, la Banque Palatine, la Banque Privée 1818…, le Groupe BPCE propose à ses clients une offre complète de produits et services : solutions d'épargne, de placement, de trésorerie, de financement, d'assurance, d'investissement… Fidèle à son statut coopératif, le groupe les accompagne dans leurs projets et construit avec eux une relation dans la durée, contribuant ainsi à 20 % du financement de l'économie française.



POUR LA QUATRIÈME ANNÉE, BPCE L'OBSERVATOIRE DÉNOMBRE LES CESSIONS-TRANSMISSIONS DE PME ET ETI EN FRANCE. **16 348 OPÉRATIONS ONT ÉTÉ IDENTIFIÉES EN 2013.**

1. MICROSCOPIE DE LA CESSION-TRANSMISSION DES PME EN 2013

Depuis 2011, BPCE L'Observatoire propose un dénombrement annuel précis des cessions-transmissions de PME et ETI en France[1]. Cette démarche s'étant montrée fiable au cours des deux précédentes mises à jour[2], le suivi et l'analyse ont été reconduits dans cette troisième édition des Carnets de BPCE L'Observatoire afin de mettre en évidence les évolutions en matière de cession et de disparition des PME. Les spécificités des secteurs d'activité détaillés ainsi que le rôle clé joué par la transmission familiale en fin d'activité professionnelle, présentés dans les éditions précédentes, font l'objet d'une actualisation, tandis qu'une analyse des disparités territoriales en matière de cession-transmission étend les travaux de l'an dernier effectués sur les PME d'outre-mer. En 2013, 16 348 cessions-transmissions de PME et ETI ont été identifiées, ce qui représente un taux de 7,7 % des 210 948 PME et ETI établies en France.

[1] BPCE L'Observatoire, décembre 2011, *Quand les PME changent de mains.*

[2] Les Carnets de BPCE L'Observatoire, décembre 2012 et mars 2014, *La cession-transmission des PME.*

1. UNE MÉTHODE DE CHIFFRAGE ROBUSTE

1.1 Une méthodologie reconduite

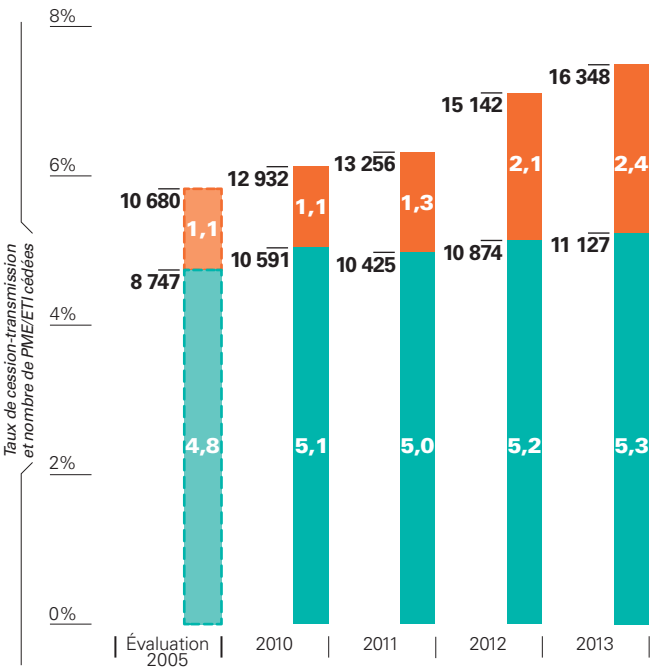
La démarche de mesure du nombre d'opérations de cession-transmission mise en place depuis 2011 n'ayant de sens que si les périmètres d'étude sont identiques d'une année sur l'autre, la procédure de dénombrement des cessions de PME et ETI repose sur les mêmes bases de données[3] (Infolégale, Corpfin, Altares, Sirene…) que dans les études précédentes.

Les PME et ETI incluses dans le périmètre de l'étude sont identifiées par la base des numéros Siren (identifiant unique de chaque entreprise) de l'Insee. La publication des annonces légales de cessation dans la base Altares permet de déterminer celles qui ont disparu au cours de l'année. Or, l'Insee ne les radie pas toujours à temps de la base des numéros Siren. Ce décalage de calendrier pouvant mener à compter une même disparition de PME deux années consécutives, les entreprises dont la cessation est observée dans la base Altares sont désormais systématiquement exclues de l'univers des PME et ETI de l'année suivante, même si elles n'ont pas encore été radiées des bases par l'Insee. Recalculé sur ces bases, le nombre de cessations est ainsi de 5 917 en 2011, 6 223 en 2012 et 6 032 en 2013.

Parmi les types d'opérations de cession recensés, les changements de dirigeant de PME sont calculés en comparant les noms et prénoms des dirigeants en début et en fin d'année civile. En février 2012, une opération de maintenance de la base « Dirigeants » d'Altares avait conduit à actualiser le nom du dirigeant de nombreuses PME. Afin d'éviter une hausse virtuelle du nombre de changements de dirigeant (intrafamiliaux ou dirigeant-actionnaire) due à l'affectation à l'année 2012 d'un cumul d'opérations non identifiées les années passées, leur dénombrement avait été décalé de mars 2012 à février 2013. Aucune actualisation profonde des bases n'ayant été observée depuis, ce décalage n'est plus nécessaire, et la période d'analyse a été rétablie de janvier à décembre pour l'année 2013.

Depuis 2011, BPCE L'Observatoire retient deux niveaux d'opérations de cession-transmission en fonction de la fiabilité de l'information disponible. Le premier correspond aux opérations formellement identifiées. Le second représente les événements dont la probabilité d'occurrence est très forte. Le nombre total de cessions retenu pour le premier niveau est de 11 127 en 2013 contre 10 874 en 2012, tandis que 16 348 opérations sont comptées en 2013 pour les deux niveaux réunis, contre 15 142 en 2012, soit une progression de 8 % en un an.

[3] L'accès à l'ensemble de ces bases et leur mise en forme sont assurés par Experian pH, société spécialisée dans l'analyse de la donnée « BtoB » sous tous ses angles.



Évolution des niveaux de la cession-transmission depuis 2005

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE.

- Premier niveau : taux de PME ayant connu de façon certaine une cession-transmission
- Deuxième niveau : taux de PME ayant connu de façon très probable une cession-transmission

1.2 Une validation des grands enseignements des éditions précédentes

Dans les éditions précédentes, les analyses ont montré que le taux de cession est fortement corrélé à la taille des PME, et que l'âge des dirigeants n'est pas le principal facteur explicatif des transferts de PME. En 2013, si l'importance démographique des entreprises de 10 à



19 salariés les conduit à représenter 50 % des cessions, leur taux de cession n'est que de 6,7 %, tandis que celui des sociétés de 20 à 49 salariés est de 8 %, et celui des ETI de 17,6 %. Ainsi, malgré une hausse des cessions parmi les PME de 10 à 19 salariés (+ 12,3 % en un an), et une baisse chez les ETI (-2,1 % en un an), la fréquence des opérations reste nettement supérieure lorsque la taille des sociétés augmente. Le croisement de la taille et de l'âge du dirigeant montre également qu'à tout âge, le taux de cession des sociétés d'une taille donnée est toujours inférieur à celui des entreprises de taille plus importante. La taille demeure donc le critère déterminant des cessions, et les transmissions en fin d'activité professionnelle restent minoritaires, puisque 54 % des opérations ont eu lieu avant 55 ans en 2013 (contre 52 % en 2012).

Par ailleurs, 3 918 sociétés ont fait l'objet d'une disparition judiciaire identifiée par un tribunal de commerce en 2013 et 2 114 entreprises ont disparu sans procédure judiciaire préalable, ce qui représente un total de 6 032 PME et ETI, soit 2,9 % des entreprises du périmètre de l'étude, et 162 650 salariés. Contrairement aux cessions, les disparitions de PME et ETI sont plutôt inversement corrélées à la taille, 92 % des sociétés disparues ayant moins de 50 salariés. De plus, l'analyse du niveau de risque

Les cessions-transmissions et les principaux événements des PME et ETI par taille d'entreprise en 2013

TYPE D'ÉVÉNEMENT	10-19 salariés	20-49 salariés	50-99 salariés	100-249 salariés	250 salariés et plus	Total	Taux
Disparition non judiciaire	1 394	512	123	57	28	2 114	1,0 %
Disparition judiciaire	2 687	952	177	80	22	3 918	1,9 %
Cessations (1)	**4 081**	**1 464**	**300**	**137**	**50**	**6 032**	**2,9 %**
Taux de variation entre 2012 et 2013	*- 2,4 %*	*- 5,4 %*	*- 1,3 %*	*- 15,4 %*	*- 13,7 %*	*- 3,5 %*	-
Cession (Infolégale et Corpfin)	2 966	1 791	591	469	398	6 215	3,0 %
Cession de holding (Insee et Corpfin)	133	131	67	72	92	496	0,2 %
Changement d'actionnaire principal du holding	155	137	54	64	81	490	0,2 %
Changement d'actionnaire principal	1 242	889	380	305	208	3 026	1,5 %
Transmission intrafamiliale avérée	187	192	53	30	17	479	0,2 %
Changement de dirigeant-actionnaire confirmé	180	155	42	32	12	421	0,2 %
Sous-total : cessions	***4 863***	***3 295***	***1 188***	***972***	***808***	***11 127***	***5,3 %***
Taux de variation entre 2012 et 2013	*4,5 %*	*3,5 %*	*- 1,8 %*	*- 0,9 %*	*- 4,4 %*	*2,3 %*	
Changement de dirigeant intrafamilial	1 365	605	125	85	38	2 218	1,0 %
Changement de dirigeant-actionnaire	2 088	723	131	46	14	3 002	1,4 %
Cessions-transmissions (2)	**8 317**	**4 623**	**1 444**	**1 104**	**861**	**16 348**	**7,7 %**
Taux de variation entre 2012 et 2013	*12,3 %*	*7,1 %*	*1,0 %*	*- 0,2 %*	*- 2,1 %*	*8,0 %*	-
Autre changement de gouvernance (3)	**3 712**	**2 887**	**1 374**	**1 144**	**893**	**10 009**	**4,7 %**
Aucun événement de cession ou de disparition (4)	**108 641**	**48 661**	**11 438**	**6 741**	**3 079**	**178 559**	**84,6 %**
Ensemble des PME/ETI (1)+(2)+(3)+(4)	**124 750**	**57 636**	**14 555**	**9 125**	**4 882**	**210 948**	**100%**
Taux de cession (1er niveau)	*3,9 %*	*5,7 %*	*8,2 %*	*10,7 %*	*16,6 %*	*5,3 %*	-
Taux de cession-transmission (2e niveau)	*6,7 %*	*8,0 %*	*9,9 %*	*12,1 %*	*17,6 %*	*7,7 %*	-

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE.

des PME ayant fait l'objet d'une cessation d'activité montre que très peu d'entreprises en bonne santé disparaissent. En effet, seules 13,3 % des sociétés disparues en 2013 avaient un niveau de risque jugé faible (notes A ou B), soit un total de 801 PME. Parmi celles-ci, 296 ont néanmoins subi une liquidation judiciaire, ce qui représente par différence 505 entreprises disparues *a priori* en bonne santé sans événement judiciaire ni reprise. Or, l'analyse rétrospective des disparitions de 2011 et 2012 montre que, pour des raisons de calendrier, 207 puis 178 entreprises considérées en premier lieu comme disparues en bonne santé avaient finalement fait l'objet d'une cession (par exemple, la cession a eu lieu en 2011 et la disparition n'a été enregistrée qu'en 2012). Si l'on considère que la part des entreprises identifiées à tort comme disparues est stable au cours des années, le nombre de sociétés ayant réellement fait l'objet d'une cessation en 2013, malgré un niveau de risque peu élevé, est de 323, ce qui représente 7 767 salariés, soit seulement 0,6 % des 1,3 million d'employés de PME et ETI concernés par des cessions en France.

Au total, le cumul des disparitions et des cessions en 2013 a concerné 10,6 % du stock de PME et ETI, ce qui confirme les résultats des années précédentes selon lesquels l'ensemble des PME et ETI se renouvelle dans ses formes de propriété en un peu moins de dix ans.

2. DISPARITÉS SECTORIELLES ET TRANSMISSION FAMILIALE

2.1 Des secteurs aux évolutions diverses

L'analyse des cessions par secteurs confirme les grandes tendances observées dans l'édition précédente : les grands secteurs ont des dynamiques spécifiques, mais de fortes disparités subsistent par sous-secteurs. Par exemple, si l'industrie a un taux de cession élevé et un taux de disparition faible (9,9 % contre 2,5 %), les sous-secteurs de la chimie, de la fabrication de produits électriques, informatiques et plastiques, de la métallurgie, de l'industrie agro-alimentaire, voire de l'industrie du papier, se renouvellent davantage par la cession, malgré la baisse de leur taux de cession entre 2011 et 2013. À l'inverse, l'habillement, le travail du bois et l'imprimerie ont des taux de cession inférieurs à la moyenne, et disparaissent plus souvent que la moyenne des industries.

Le BTP recouvre également des sous-secteurs aux destins variés : les 1 774 PME et ETI du génie civil, souvent de taille importante, ont un taux de cession élevé et en hausse (9,5 % en moyenne 2012-2013) ainsi qu'un taux de disparition inférieur à la moyenne (2,3 % en moyenne 2012-2013). À l'inverse, les 29 384 PME du sous-secteur de la construction, généralement plus petites, disparaissent plus fréquemment qu'elles ne sont reprises (taux de disparition moyen de 5 %, contre un taux de cession de 3,3 %).

Les services spécialisés ont tous vu leur taux de cession augmenter davantage que leur taux de disparition entre 2011 et 2013. Toutefois, ces hausses n'ont pas changé les dynamiques de long terme. Parmi les sous-secteurs privilégiant le renouvellement par la cession, on retrouve toujours les activités de conseil, d'architecture, d'ingénierie et les agences de voyages, tandis que les services aux bâtiments ont le même comportement que la construction, et que la publicité et les activités informatiques ont un fort taux de renouvellement, alimenté tant par la cession que par la disparition.

Enfin, le commerce (de détail et de gros) ainsi que les activités immobilières voient la fréquence de leurs opérations de cession encore augmenter, et disparaissent toujours peu, alors que le secteur de l'hôtellerie-café-restauration renouvelle peu ses formes de propriété.

2.2 Les évolutions de la transmission familiale

Les travaux antérieurs de BPCE L'Observatoire ont montré que la transmission familiale joue spécifiquement un rôle important en fin d'activité professionnelle. La comparaison des noms et prénoms des dirigeants en début et en fin d'année a fait apparaître que 2 355 PME avaient été transmises au sein de la famille en 2012, et que ce type d'opération représentait près d'un quart des cessions-transmissions après 60 ans. En 2013, l'analyse des bases de données a permis de dénombrer 2 697 transmissions familiales[4], soit une progression de plus de 14 % en un an.



Cependant, d'autres changements notables sont intervenus en 2013. En particulier, la corrélation avec l'âge n'est plus aussi forte que les années précédentes. Le point bas des transmissions familiales, qui s'étendait auparavant de 40 à 59 ans, ne concerne plus désormais que les dirigeants de moins de 49 ans. On note en effet que la fréquence de ce type de cession avant 50 ans est passée de 0,6 % en 2012 à 0,8 % en 2013, et que le taux de cession intrafamiliale chez les dirigeants de 50 à 54 ans a fortement augmenté (1,5 % en 2013 contre 0,5 % en 2012). À l'inverse, la transmission familiale ne représente plus que 18 % des cessions après 60 ans, contre 24 % en 2012. Cette plus grande précocité de la transmission familiale peut être liée à une anticipation d'un durcissement futur du dispositif fiscal privilégiant ce type de transmission, voire à une utilisation plus large et plus fréquente de ce dispositif pour limiter *in fine* la taxation.

Par ailleurs, si la fréquence des transmissions familiales est restée stable pour les PME de 20 à 249 salariés (1,2 % contre 1,3 % en 2012), elle a augmenté de manière significative pour les sociétés de 10 à 19 salariés, qui avaient peu recours à cette forme de cession auparavant (1,1 % contre 0,8 % il y a un an), tandis que les ETI ne privilégient toujours pas ce type d'opération, et demeurent à un niveau peu élevé (0,8 % des cessions en 2013). La cession intrafamiliale devient moins caractéristique des seules entreprises moyennes, mais reste en revanche une pratique courante dans des secteurs bien précis. Comme en 2012, c'est dans les secteurs du commerce de détail ou de gros, de l'industrie et du BTP que ce type d'opération s'est le plus développé.

18%

La part des transmissions familiales dans le total des opérations de cession après 60 ans a été de 18 % en 2013.

3. LES TERRITOIRES DE LA CESSION-TRANSMISSION

3.1 Des modes de renouvellement spécifiques

La carte des taux de cession-transmission, en moyenne 2012-2013[5], confirme que les disparités géographiques ne tiennent pas uniquement à la structure du tissu local de PME. Parmi les départements les plus dynamiques en matière de cession, on retrouve les départements dotés d'une grande métropole, comme Paris, le Rhône, le Nord, les Bouches-du-Rhône ou la Gironde, mais également des départements ruraux, comme le Cher, l'Aveyron, le Jura ou encore la Haute-Loire. En revanche, certains territoires ne tirent pas pleinement profit des caractéristiques de leurs PME pour afficher des taux de cession élevés. Compte tenu de l'âge des dirigeants et de la taille des PME locales, les régions Alsace, Champagne-Ardenne ou Picardie devraient présenter des taux de cession moyens supérieurs (de respectivement 1,6 point, 0,8 point et 0,6 point). À l'inverse, les régions Basse-Normandie ou Provence-Alpes-Côte d'Azur optimisent la fréquence des cessions au regard du profil de leurs PME, tout comme le Grand Ouest, Rhône-Alpes et l'Île-de-France, régions certes plus denses en PME de taille importante.

3.2 Le devenir des centres de décision régionaux

L'analyse des repreneurs[6] de PME montre que les régions dans lesquelles les PME s'installent durablement sont également celles qui ont des taux de cession élevés, ou une grande métropole. Près des trois quarts des PME et ETI cédées dans les régions Nord-Pas-de-Calais, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Basse-Normandie et Île-de-France sont reprises dans leur région d'origine. Au contraire, moins de 60 % des PME cédées dans les régions Centre,

[4] Soit 479 transmissions familiales confirmées et 2 218 changements de dirigeant intrafamiliaux. Davantage de précisions sont fournies dans l'encadré méthodologique en page 19.

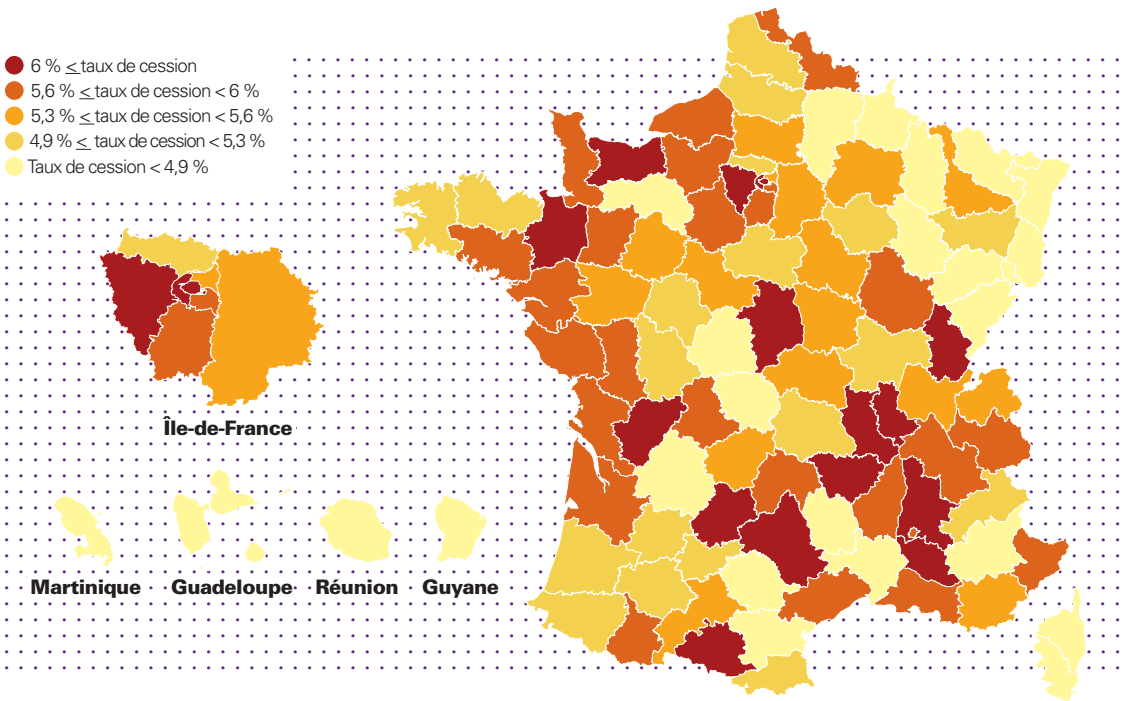
[5] Compte tenu du faible nombre de PME dans certains départements, le dénombrement des cessions est réalisé à partir des données brutes issues des bases, et non redressé. Le nombre total d'opérations de cession est donc inférieur au résultat national, mais les données départementales sont homogènes et leur comparaison est parfaitement valable.

[6] Il est désormais possible de suivre les déplacements des sièges sociaux à la suite d'une cession-transmission, grâce à un échantillon d'environ 35 000 repreneurs entre 2011 et 2013.

Bourgogne, Poitou-Charentes et Picardie, aux niveaux de cession plutôt faibles, conservent leur siège social sur leur territoire.

Au-delà de retenir les sièges sociaux des PME installées sur leurs territoires, les régions peuvent également attirer les entreprises vendues ou transmises dans une autre région, et ainsi compenser par des acquisitions les éventuels départs des sociétés locales. Les régions Rhône-Alpes, Pays de la Loire et Nord-Pas-de-Calais constituent des marchés dynamiques et attirent presque autant de sièges *via* une cession qu'elles n'en perdent (taux de recouvrement respectifs de 97 %, 96 % et 86 %). L'Alsace présente également une stabilité du nombre de sièges sociaux *via* la cession, malgré un faible taux de cession intrarégional, grâce à une capacité à attirer des PME et ETI issues d'autres régions supérieure à la moyenne. Enfin, l'Île-de-France et la Basse-Normandie sont les deux territoires dont les flux de sièges sociaux *via* des opérations de cession-transmission sont excédentaires (respectivement + 0,4 % et + 0,2 % par an). À l'inverse, les territoires dont le marché de la cession est peu actif perdent des PME. Les régions Picardie, Bourgogne, Lorraine et Languedoc-Roussillon voient ainsi partir chaque année environ 0,3 % de leurs sièges de PME et ETI *via* la cession.

Compte tenu des caractéristiques du tissu local de PME et ETI, le développement sous-optimal du marché de la cession-transmission des PME au niveau de certaines régions conduit ainsi à une perte de centres de décision à court terme et ne contribue pas à ralentir le vieillissement des dirigeants. On note, par exemple, qu'entre 2010 et 2013, la part des dirigeants de plus de 60 ans a augmenté de plus de 4,6 points dans les régions Limousin, Languedoc-Roussillon et Poitou-Charentes, et de 3,8 points en Bourgogne et en Picardie, contre 3,4 points en moyenne en France. À long terme, ce cumul de facteurs pourrait conduire le tissu de PME de ces régions à un ralentissement économique.



De fortes disparités territoriales des taux de cession des PME et ETI (moyenne 2012-2013)



BPCE L'OBSERVATOIRE IDENTIFIE 20 278 GROUPES PRIVÉS NON FINANCIERS DE PME-ETI EN 2013. LA DISTINCTION ENTRE LES ENTREPRISES QUI LES CONSTITUENT ET LES SOCIÉTÉS INDÉPENDANTES MET EN ÉVIDENCE DE **FORTES DISPARITÉS EN MATIÈRE DE CESSION-TRANSMISSION.**

LES STRUCTURES DE GROUPES ET LA CESSION-TRANSMISSION DES PME-ETI : PREMIERS ÉCLAIRAGES 2.

Notre mesure habituelle de la cession-transmission ne tient pas compte *a priori* des liens qui peuvent exister entre les entreprises, notamment de leur organisation en groupe. Plusieurs PME ou ETI appartenant à un même groupe peuvent être cédées simultanément, le transfert de propriété apparaissant alors le plus souvent au niveau de la tête de groupe. La distinction entre sociétés indépendantes et sociétés organisées en groupe met en évidence des disparités importantes en matière de cession-transmission. Il est également intéressant d'appréhender les opérations concernant les entités appartenant à un groupe mais néanmoins cédées isolément. Elles relèvent d'une réallocation du portefeuille d'actifs et constituent un premier repère pour identifier les cessions « techniques », non décisives pour le cœur de l'activité. Avant d'aborder ces points, nous expliciterons l'approche des groupes de PME-ETI retenue ici, à la fois en en termes de méthodologie et de présentation de leurs principales caractéristiques.

1. L'IDENTIFICATION DES GROUPES DE PME ET ETI

1.1 Une méthodologie plutôt restrictive

L'identification des groupes a été établie à partir de la base « Associés » d'Altares, qui recense notamment les liens capitalistiques entre les entreprises, quel que soit leur mode d'organisation. Afin de disposer de liens d'appartenance à un groupe indiscutables, seules les participations majoritaires d'une entité dans une autre ont été retenues. Dans une démarche ascendante, chaque entreprise figurant dans la base a été associée à une « société-mère », elle-même étant, le cas échéant, associée à une entité dont elle est filiale, jusqu'à identifier une structure faîtière « ultime ». Celle-ci peut être aussi bien une TPE, une PME, une ETI ou une grande entreprise et avoir un statut de société productive, financière, holding ou publique.

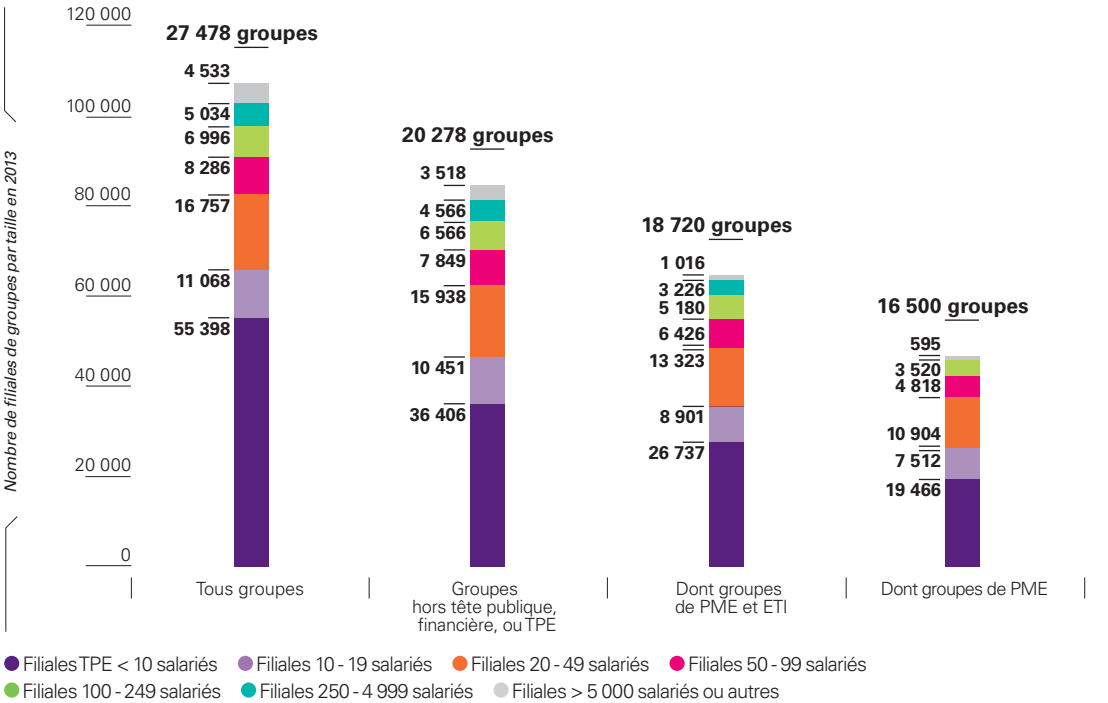
Pour chaque tête de groupe, l'ensemble des liens remontant jusqu'à elle sont ensuite agrégés dans une logique descendante, par l'association à chaque tête « ultime » de l'ensemble des filiales détenues majoritairement par celle-ci ou indirectement par le biais de ses propres filiales. Ainsi, il a été possible d'établir un décompte des groupes et de leurs entités constitutives qui évite toute équivoque quant à l'ensemble de rattachement, les liens majoritaires ne laissant subsister aucune ambiguïté quant à la relation à retenir.

L'échantillon ainsi construit est donc solide. Cette approche souffre néanmoins de plusieurs limites qu'il convient d'avoir à l'esprit pour la suite de l'analyse. La première est sans conteste le caractère non systématique de l'information disponible sur les liens capitalistiques [1]. La base n'est donc pas exhaustive mais l'augmentation de son taux de recouvrement en fonction de la taille (*cf.* méthodologie) permet de penser

[1] En particulier, en l'absence d'assurance sur l'homogénéité dans le temps de l'information recueillie, il n'a pas été jugé pertinent de procéder à des comparaisons historiques.

La composition des groupes d'entreprises selon le nombre et la taille de leurs filiales en 2013

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE





qu'elle est représentative pour les entreprises moyennes et de taille intermédiaire pour lesquelles la probabilité de choisir une organisation complexe est plus forte. La significativité de la base et le parti pris méthodologique de liens majoritaires se conjuguent donc pour produire, notamment pour les petites entreprises, une mesure *a minima* des groupes.

La deuxième limite tient au mode d'évaluation des cessions de têtes de groupe n'appartenant pas à notre champ traditionnel d'investigation et qui sont mesurées *via* les informations provenant des bases « Événements » de l'Insee et « Corpfin ». Le manque de recul sur leur significativité conjointe et sur la fréquence des cessions globales ne passant pas par celle de la tête de groupe [2] rappelle que cette étude constitue une première étape qui devra être poursuivie et affinée.

Une troisième difficulté renvoie au champ couvert par la base de données. Les entreprises, de toutes tailles, qui y sont recensées n'appartiennent pas nécessairement au champ plus restreint, dit « habituel », des PME et ETI du secteur privé non financier et non agricole sur lequel les travaux de BPCE L'Observatoire sur la cession-transmission ont été bâtis. Elles peuvent aussi être publiques, financières, agricoles ou assurantielles. Par ailleurs, une PME privée non financière peut parfaitement appartenir à un groupe public ou d'assurances. Dès lors, il a été procédé à plusieurs regroupements de façon à rendre compte des modalités de structuration des groupes de PME et ETI mais également à disposer d'un échantillon pertinent au regard de la problématique de la cession-transmission de ces sociétés.

1.2 Le champ des groupes de PME-ETI

Au total, 27 478 groupes comptant environ 108 000 entités et 9 millions de salariés ont été identifiés. Ce premier chiffrage confirme l'importance des groupes dans l'économie française, déjà attestée par les travaux de l'Insee [3] : avec moins de 5 % des sociétés, ils emploient 38 % des salariés et jusqu'à 50 % d'entre eux si l'on exclut la fonction publique et l'agriculture. Il montre également la forte présence des petites entités – pourtant moins bien identifiées par la base de données – avec une moyenne de deux TPE par groupe, même si celles-ci ne sont pas toujours des structures productives.

Cette première approche conduit cependant à des informations difficilement exploitables au regard de notre thématique : pour plus de 6 000 groupes, l'entité de taille la plus importante est une TPE tandis que 1,8 million d'emplois relèvent des secteurs public et financier. Dès lors, pour circonscrire le propos, une deuxième catégorie de groupes a été établie en excluant les groupes strictement financiers et ceux dont l'entité principale est une TPE, une structure publique ou une société d'assurances. En effet, dans les cas où l'entité faîtière est publique ou assurantielle, le groupe est assez homogène et comprend peu d'entités appartenant à notre champ de référence. Ce deuxième ensemble aboutit à 20 278 groupes réunissant 85 000 entités (dont plus de 36 000 sont des TPE, soit en moyenne 1,8 par groupe) et employant 7,1 millions de salariés. Il présente l'avantage de prendre en compte la plupart des PME et ETI intégrées dans des groupes et répondant aux critères « habituels » de nos travaux, soit 35 837 entités. Il constituera, dès lors, le point de départ de la plupart des analyses ultérieures. Deux autres familles de groupes ont été définies, en se limitant d'abord à ceux dont l'entité de taille la plus importante est une PME ou une ETI, soit 18 720 groupes, et ensuite, de façon plus restrictive, à ceux construits autour d'une PME, soit 16 500 groupes. Ces deux familles apporteront quelques éclairages sur les caractéristiques des groupes dominés spécifiquement par une PME ou par une ETI.

[2] La cession peut concerner les seules entités productives et la tête de groupe peut alors disparaître ou être réduite au statut de structure patrimoniale détenant le seul foncier par exemple.

[3] « *Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait* », Jean-Marc Béguin, Vincent Hecquet, Julien Lemasson, *Insee Première*, N° 1399 - mars 2012.

2. UN LARGE SPECTRE DE GROUPES DE PME-ETI

2.1 Des groupes centrés autour d'une unité principale

Si la quasi-totalité des ETI – le ratio est de 96 % selon les données recueillies – appartiennent à un groupe, c'est le cas pour seulement 22 % des PME. Toutefois, assez logiquement, cette proportion varie avec la taille : l'organisation en groupe est majoritaire dès la tranche des 50 à 99 salariés et elle concerne les trois quarts des entités dont l'effectif est compris entre 100 et 249 salariés. C'est pourquoi 40 % des effectifs de PME, et les deux tiers pour les seules entreprises moyennes, sont salariés au sein d'un groupe. Pour autant, ce type d'organisation n'implique pas, le plus souvent, un changement d'échelle entre la taille des principales filiales et celle, consolidée, de leur ensemble de rattachement.

Ainsi, les groupes dont la taille totale n'excède pas celle d'une PME (249 salariés) représentent 84 % des 20 278 structures non financières et non publiques. Ils sont à plus de 90 % des « faux groupes »[4] ou des « groupes mono » comprenant une seule entité productive ou des « groupes simples » de 2 ou 3 entités : soit 1 PME et 1 TPE, souvent l'entité propriétaire, soit 1 ou 2 TPE et 1 ou 2 PME. Néanmoins, environ 20 % des groupes de 100 à 249 salariés sont plus diversifiés avec 2 TPE et 4 PME, le plus souvent des petites entreprises. De façon générale, quelle que soit la taille du groupe, les TPE représentent 40 à 50 % des entités qui le constituent.

Dans la grande majorité des groupes comptant moins de 2 000 salariés, l'entité de taille la plus importante représente plus des deux tiers de l'effectif total. Cette part ne devient minoritaire que dans les ensembles de plus de 5 000 salariés ou de plus de 10 entités. Dès lors, il existe une forte corrélation en effectifs entre l'envergure du groupe et celle de son entité principale même si, en dessous de 500 salariés, la diversification progressive du groupe conduit à une contribution croissante des plus petites unités. Au-delà, le phénomène s'inverse du fait de l'importance de la structure centrale.

Néanmoins, il semble que plus la taille globale du groupe est élevée, plus il devient nécessaire à l'ensemble de développer un écosystème diversifié d'entreprises participant à son fonctionnement avec un accroissement non linéaire du nombre moyen de TPE, comme de PME, qui lui sont rattachées.

De la même façon, les groupes de moins de 250 salariés sont très homogènes sur le plan sectoriel avec environ 90 % des effectifs recensés dans le même secteur que celui de l'entité principale. À partir de 500 salariés, la diversification des groupes demeure limitée avec moins de 20 % des effectifs appartenant à un autre secteur quand l'activité de référence est l'industrie, le commerce de détail, l'hôtellerie-restauration et les services aux entreprises, ces derniers complétant prioritairement les trois premiers secteurs. En revanche, les groupes centrés sur le bâtiment, les autres services et surtout le commerce de gros sont beaucoup plus hétérogènes : l'industrie complète fréquemment le commerce de gros et le bâtiment tandis que les autres services ont élargi leur offre vers le BTP et les services aux entreprises.

2.2 Les groupes de PME-ETI : une envergure souvent limitée mais une grande diversité

Près de 90 % des 16 500 groupes dominés par une PME[5] sont des « faux groupes »[6], des « groupes mono » ou des « groupes simples » comptant en moyenne 69 salariés et de 1 à 3 sociétés, le plus souvent 1 TPE et 1 PME. Les 10 % restants occupent un quart des effectifs et sont pour l'essentiel des « groupes *medium* » rassemblant près de 6 entités dont 2 TPE et dont l'effectif global moyen est de 171 salariés. Moins de 300 « groupes complexes » ont une PME pour structure principale avec une moyenne de 376 collaborateurs et de 23 entités dont les deux tiers sont des TPE.

Les 2 220 groupes dont l'unité principale est une ETI ont une structure très différente. Si 63 % d'entre eux sont encore des « faux groupes », des « groupes mono » ou des « groupes simples », ceux-ci ne représentent que 37 % de l'emploi et 21 % des entités

[4] Cinq types de groupes ont été établis (*cf.* méthodologie) : les « groupes complexes » de plus de 5 000 salariés ou constitués de plus de 10 entités, les « groupes *medium* » de 4 à 9 entités, les « groupes simples » de 2 ou 3 entités, les « faux groupes » dont une seule entité n'est pas financière ou holding, et les « groupes mono » dont une seule entité française est visible, soit tête de groupe de filiales étrangères, soit filiale d'un groupe étranger.

[5] Dans la moitié des cas, la tête de groupe est une unité productive. Les groupes sont alors de taille moyenne légèrement plus réduite et un peu plus présents dans les services aux entreprises et le commerce de gros tandis que les holdings sont plus fréquemment à la tête de groupes industriels.

[6] Comme le montre le graphique, page de droite, les «faux groupes» représentent environ 40 % des groupes de PME et 30 % de leurs effectifs et restent importants pour les ETI avec 38 % des groupes et 24 % des effectifs.



concernées. Ces trois catégories comptent en moyenne 700 salariés et près de 3 entités dont 1 ETI, 1 TPE et 1 PME. Les 467 « groupes *medium* » identifiés intègrent en moyenne 6 ou 7 entités dont 1 ou 2 ETI, 3 PME et 2 TPE pour un effectif moyen d'environ 1 130 salariés. Enfin, les 356 « groupes complexes » ont une taille globale proche d'une grande entreprise avec plus de 3 300 salariés mais aussi une grande diversité de structures avec 30 entités par groupe et le plus souvent seulement 3 ETI mais 13 TPE et 14 PME.

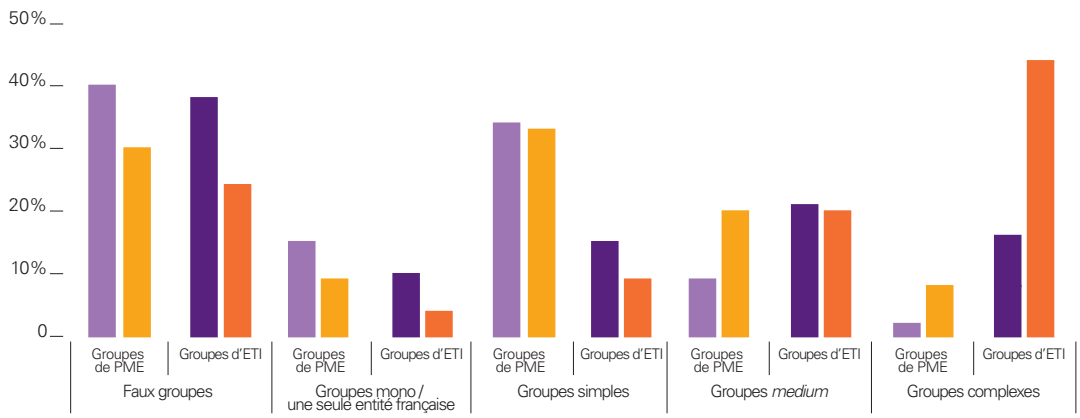
2.3 Des groupes étrangers plus concentrés, un écosystème moins diversifié

Environ 15 % des groupes sont détenus par des têtes situées à l'étranger. Ils représentent 14 % des effectifs recensés mais seulement 9 % des entités. Ce phénomène s'explique à la fois par la présence beaucoup plus rare de filiales TPE (une moyenne de 0,8 par groupe contre 2,0 pour les ensembles nationaux) et par la concentration de l'activité sur des structures de plus grande taille malgré, à l'extrême, une sous-représentation des grandes entreprises. Les groupes étrangers de moins de 250 salariés ou dominés par une PME sont souvent constitués d'une seule entreprise dont l'effectif est supérieur à 19 salariés et sont très présents dans l'industrie, les services aux entreprises et le commerce de gros. Leur nombre d'entités plus réduit (1,6 unité contre 3,0 pour les groupes nationaux) se traduit par une plus forte concentration en entreprises moyennes.

Les groupes étrangers de plus de 500 salariés sont également plus concentrés, avec deux fois moins de filiales et une surreprésentation des ETI. Au total, 20 % des groupes d'ETI et 19 % de leurs effectifs ont une tête de groupe étrangère. La spécialisation sectorielle est plus marquée pour les groupes d'ETI que pour ceux de PME : la part des effectifs dans l'industrie y est dans les deux cas proche de 37 % mais celle des services aux entreprises (beaucoup plus forte parmi les grands groupes) atteint 28 % contre 20 % pour les PME, le commerce de détail (où sont très présents les grands groupes étrangers) et le commerce de gros étant beaucoup moins représentés parmi les groupes d'ETI que parmi ceux de PME.

Une organisation souvent peu complexe des groupes de PME, mais la majorité des effectifs d'ETI appartiennent à des structures diversifiées

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE



Nature des groupes en 2013

- % salariés - groupes de PME
- % nombres groupes - groupes de PME
- % salariés - groupes d'ETI
- % nombres groupes - groupes d'ETI

3. CESSION-TRANSMISSION DES PME-ETI ET ORGANISATION EN GROUPE

3.1 Deux types de cession et de fortes disparités selon la taille

La cession-transmission des PME-ETI appartenant à des groupes peut intervenir selon deux modalités. La première consiste en une vente dite « isolée » d'une ou plusieurs filiales sans changement dans la détention de la structure faîtière. L'identification des opérations est alors effectuée avec les méthodes traditionnelles de l'étude. Plus de 11 % des groupes, soit 12 % des PME-ETI du secteur privé non agricole et non financier appartenant à un groupe (4 374 entités), ont fait l'objet d'un tel transfert de propriété.

La seconde modalité correspond à la vente de la tête de groupe et, avec elle, de l'ensemble de ses filiales. Les bases de données utilisées pour identifier les cessions conduisent alors à 703 opérations annuelles, soit 3,5 % des groupes et, plus précisément, 4 % de ceux pour lesquels l'information existe[7]. Ces 703 groupes réunissent 2 272 PME-ETI dont seules 787 entités étaient jusque-là considérées comme cédées par les méthodes de mesure habituelles. Les deux types de cession, « isolée » et « tête de groupe », conduisent donc à un taux de cession des PME-ETI appartenant à des groupes s'élevant globalement à 18,5 % si l'on comptabilise l'ensemble des entités détenues par les têtes de groupe cédées[8].

[7] Quand la tête de groupe est située à l'étranger (2 960 cas sur 20 278 groupes), l'information sur sa cession n'est pas connue et les 703 cessions pourraient être rapportées aux seuls 17 318 groupes français pour lesquels l'information est disponible, soit un taux de cession de 4 %.

Les groupes de PME et d'ETI, leurs cessions et leurs effectifs en 2013

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE

DONNÉES EN 2013	Taille du groupe * 10-19 salariés	20-49 salariés	50-99 salariés	100-249 salariés	250-499 salariés	500-4 999 salariés	5 000 et plus salariés	Total général
Nombre de groupes de PME et d'ETI	3 115	6 298	3 694	3 880	1 548	1 562	181	20 278
Nombre de filiales	6 053	14 196	10 307	13 949	7 193	18 032	15 564	85 294
Nombre de filiales de 10 à 4 999 salariés	2 643	7 562	5 762	7 902	4 442	9 597	7 462	45 370
Nombre de PME et ETI (approche « habituelle ») en groupe	2 186	6 248	4 665	6 234	3 386	7 246	5 872	35 837
Têtes de groupe cédées (%)	1,8 %	2,4 %	3,7 %	3,9 %	4,5 %	6,8 %	16,0 %	3,5 %
Groupes ayant connu une cession « isolée », hors cession de la tête de groupe (%)	4,9 %	6,3 %	9,7 %	12,5 %	18,5 %	33,4 %	61,9 %	11,4 %
Cessions PME-ETI en groupe réévaluées *via* effet tête de groupe (%)	8,9 %	9,0 %	12,9 %	13,6 %	18,3 %	23,8 %	35,7 %	18,5 %
Nombre de salariés appartenant à un groupe	**39 301**	**206 003**	**262 911**	**607 287**	**536 889**	**2 179 695**	**3 293 616**	**7 125 700**
Nombre de salariés d'entreprises de 10 à 4 999 salariés appartenant à un groupe	**34 359**	**188 865**	**251 959**	**594 533**	**530 506**	**2 164 201**	**1 778 549**	**5 542 972**
Salariés de PME et ETI (approche « habituelle ») en groupe	**28 221**	**156 786**	**206 465**	**491 804**	**435 726**	**1 767 290**	**1 428 536**	**4 514 827**
Salariés de PME-ETI en groupe concernés par une cession (%)	**8,9 %**	**8,9 %**	**12,9 %**	**14,0 %**	**17,0 %**	**35,5 %**	**38,5 %**	**27,5 %**

* hors groupes dont la tête est une entité publique, d'assurance ou une TPE



Les PME-ETI appartenant à un groupe ont finalement une probabilité de cession environ quatre fois plus élevée que celles qui sont indépendantes. Au-delà d'un effet de taille (les grandes entités dont la cession est plus fréquente sont surreprésentées parmi les groupes), il subsiste, à taille équivalente, un rapport de 1 à 2 entre les taux de cession des PME-ETI indépendantes ou non. La position intermédiaire des « faux groupes » est significative. Plus fréquemment composés d'entreprises petites et moyennes, ils sont en retrait par rapport à la moyenne des groupes mais se distinguent nettement des entreprises indépendantes. Il semble donc que le choix d'une organisation en groupe, même quand il s'agit *a priori* d'un simple acte de gestion, est révélateur d'une relation structurellement différente à l'entreprise.

Enfin, le profil particulièrement ascendant du taux de cession en fonction de la taille de la société quand celle-ci fait partie d'un groupe est probablement illustratif de deux types de comportements chez les dirigeants : une gestion active de leur portefeuille de filiales mais aussi des ajustements fréquents de la gouvernance qui se traduisent par des changements, au moins apparents, des liens capitalistiques entre une filiale et une société-mère ou entre celle-ci et ses actionnaires.

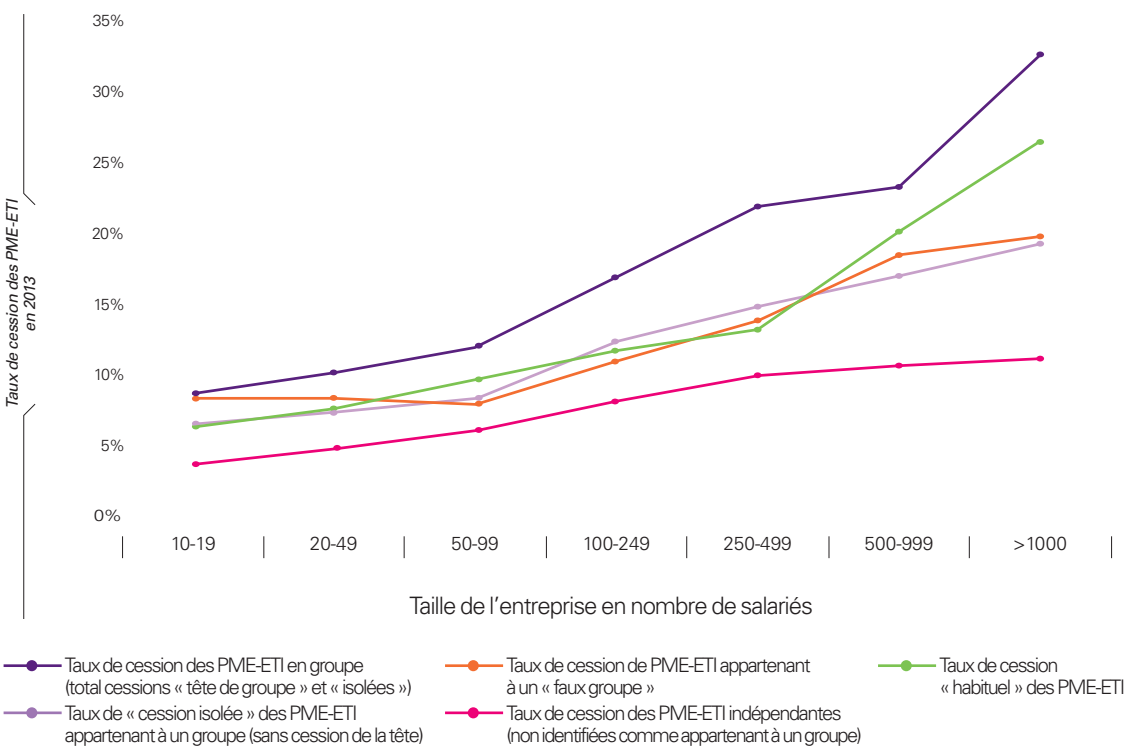
3.2 Le type de groupe, un facteur discriminant de la cession des PME-ETI

L'analyse menée à l'échelle des groupes permet de confirmer et d'approfondir celle qui a été développée pour les entreprises. À cet égard, la taille du groupe apparaît également structurante, que ce soit pour la cession d'une tête (2,2 % des groupes sont concernés quand l'effectif total est inférieur à 50 salariés et 6,2 % à partir de

[8] Le taux est de 18,5 % si l'on intègre l'ensemble des PME-ETI dépendant des têtes de groupe cédées (4 374 + 2 272 = 6 646 opérations) mais il serait de 14,4 % si l'on ne prenait en compte que les opérations identifiées par les méthodes « habituelles » (4 374 + 787 = 5 161 opérations).

La cession est plus fréquente parmi les PME-ETI appartenant à un groupe que chez les PME-ETI indépendantes

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE



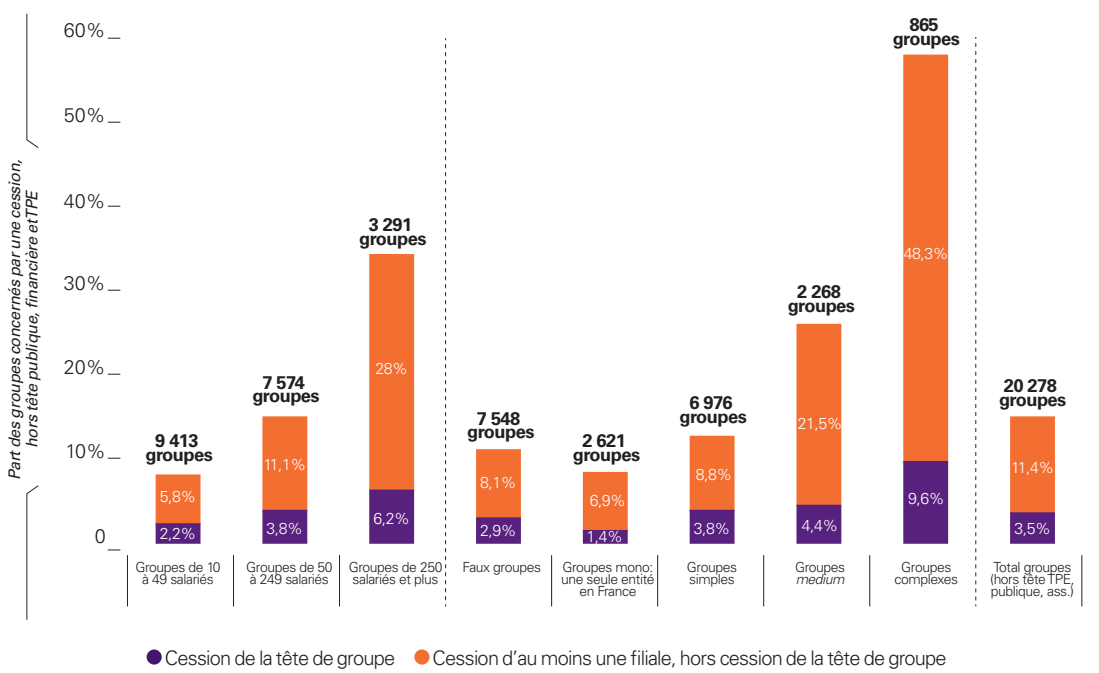
250 salariés) ou pour les ventes de filiales « isolées » (respectivement 5,8 % et 28 % des groupes). L'effet de la taille n'est pas linéaire : les seuils de 50 et 250 salariés marquent une accélération de la probabilité de cession mais le phénomène s'amplifie à partir de 500 et plus encore de 5 000 salariés[9]. Le critère de taille reste déterminant y compris pour comprendre les disparités entre grands secteurs économiques : pris globalement, chaque secteur affiche un taux de cession rigoureusement corrélé à la taille moyenne de ses groupes. Une comparaison sectorielle pour chaque classe de taille met cependant en relief des taux de cession plutôt élevés pour le commerce de détail, voire le commerce de gros, et en retrait pour la construction tandis que les services aux entreprises et l'industrie ont un comportement proche de la moyenne.

En revanche, le critère de taille est moins opérant pour expliquer les comportements des groupes identifiés comme familiaux. Malgré leur concentration sur les tailles intermédiaires, leurs taux de cession sont, globalement et dans chaque classe, supérieurs à ceux des groupes non familiaux. Ce constat est valable autant pour les ventes isolées que pour la cession de la tête de groupe, qui préserve l'homogénéité du groupe. Ce point est surprenant dans la mesure où les groupes familiaux ont traditionnellement une image de plus grande stabilité, mais il n'y a pas nécessairement contradiction. En particulier, ces groupes peuvent procéder plus fréquemment à des opérations techniques liées à la gouvernance et sont davantage présents sur les groupes « simples » et « *medium* », d'où un nombre d'entités peu différent de la moyenne. Indépendamment de la taille, la nature de la tête de groupe joue un rôle plus discriminant dans la stabilité et le maintien de l'intégrité du groupe. Quand la tête de groupe est une société productive, les cessions sont globalement moins fréquentes et s'apparentent davantage à un transfert de propriété de la tête de groupe tandis que les holdings et les sociétés financières de tête conduisent à des

[9] Les groupes dont l'effectif est supérieur ou égal à 500 et à 5000 salariés ont une probabilité de connaître une cession dans l'année, « isolée » et/ou « tête de groupe », atteignant respectivement 44 % et 78 %. Il est alors probable que se conjuguent deux effets : la taille globale du groupe mais aussi sa complexité *via* le nombre et la diversité des entités incluses.

La probabilité qu'un groupe soit concerné par une cession de PME ou d'ETI augmente avec sa taille et sa complexité

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE





taux de ventes globales et isolées plus élevés. Enfin, les groupes dont la tête se situe à l'étranger ont, pour leurs filiales françaises, un comportement de cession assez proche de celui des groupes français pour ce qui concerne les ventes « isolées » (les données ne sont pas disponibles pour les têtes de groupe étrangères) mais, à partir de 500 salariés, leurs opérations se révèlent nettement plus fréquentes.

3.3 De nouvelles perspectives pour l'étude de la cession-transmission des PME-ETI

Ces travaux montrent que le critère de l'intégration à un groupe est discriminant pour évaluer la probabilité de cession d'une PME-ETI. Il contribue à expliquer directement 32 % des cessions toutes modalités confondues, voire davantage en extrapolant l'impact de la cession des têtes de groupe. L'hypothèse, formulée dès notre première publication, et selon laquelle une partie importante des opérations ne relèvent pas des deux catégories traditionnelles de la cession (vente totale, soit en cours, soit en fin d'activité professionnelle du cédant), est donc validée. La troisième catégorie d'opérations, que nous qualifiions alors de « techniques », se révèle donc significative, même si cette étude ne met en évidence que celles qui résultent de la réallocation des actifs au sein du groupe sans permettre d'évaluer celles qui sont associées aux changements de gouvernance.

Les cessions dites « isolées » représentent près de 27 % des 16 348 cessions-transmissions annuelles (*cf.* partie 1). Elles constituent *a priori* des opérations techniques au sens où une partie seulement des filiales est cédée sans remise en cause de la propriété de la tête de groupe et s'apparentent donc davantage à une réallocation du portefeuille d'actifs qu'à la vente d'une entreprise indépendante. Néanmoins, c'est sans doute moins vrai pour 34 % d'entre elles qui appartiennent à un « faux groupe », à un groupe étranger dont elles sont l'unique entité française, voire à un « groupe simple ». Dans ces trois cas, la PME-ETI cédée constitue probablement l'essentiel de l'activité du groupe. Dès lors, environ les deux tiers de ces cessions « isolées », correspondant à 640 000 emplois, seraient de nature technique.
Concernant les 703 opérations sur des têtes de groupe, le suivi habituel des cessions leur associe 787 PME-ETI cédées, soit un nombre proche, même s'il ne l'égale pas, des 986 entreprises concernées par la cession de leur holding direct (*cf.* partie 1). Il en ressort que notre mesure habituelle de la cession-transmission, qui prend en compte la vente ou le changement d'actionnaire principal de la société-mère (au seul niveau immédiatement supérieur de la PME-ETI) et non pas de la tête de groupe « ultime », ne conduit pas à une surestimation des transferts. Au contraire, l'approche par les groupes met plutôt en relief une sous-estimation des cessions : ces 703 têtes de groupe contrôlent majoritairement non pas 787, mais 2 252 PME-ETI qui devraient toutes être considérées comme vendues, ce qui conduirait *de facto* à une élévation du taux de cession global. La méthode antérieure, qui consistait à identifier la vente de l'entité immédiatement supérieure, société-mère ou holding, est donc insuffisante pour rendre compte des liens plus complexes et non directement ascendants au sein des groupes.

Enfin, cette étude sur les groupes conduira à l'avenir à distinguer spécifiquement les entreprises indépendantes dans l'analyse et la recherche de facteurs explicatifs de la cession, voire à réexaminer l'impact de certains facteurs discriminants, comme la taille, dont une partie de l'effet s'explique sans doute par sa corrélation avec la probabilité d'appartenance à un groupe.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Le périmètre de cette étude correspond aux entreprises du secteur privé marchand, hors secteurs agricole, financier et assurantiel, qui ont eu dans l'année entre 10 et 4 999 salariés, soit un total de 210 948 unités, dont 4 882 ETI (de 250 à 4 999 salariés) et 206 066 PME (de 10 à 249 salariés).

MESURE DE LA CESSION-TRANSMISSION

Afin d'éviter tout double comptage, trois principes ont été retenus : le dénombrement porte non pas sur les événements de cessions, mais sur les entreprises concernées ; les catégories de cession sont hiérarchisées de telle sorte que lorsqu'une entreprise est affectée à un premier type de cession, elle ne peut plus appartenir à un autre ; le dirigeant est la personne placée le plus haut dans la hiérarchie de l'entreprise, en tenant compte du statut juridique de celle-ci.
Ce dénombrement est réalisé par la société Experian pH à partir des bases suivantes : Infolégale, qui recense les opérations ayant fait l'objet d'une annonce légale ; Corpfin, qui répertorie les transactions d'entreprises de plus de 750 k€ ; la base « Événements » de l'Insee, qui mesure notamment les cessions de holdings de PME ; enfin les bases « Associés » et « Dirigeants » d'Altares, qui identifient les associés et les dirigeants de respectivement 80 000 et 180 000 PME. Les données de ces deux dernières bases ont été redressées au niveau national, en tenant compte de leur représentativité par taille d'entreprise, pour correspondre à l'ensemble du périmètre. En revanche, compte tenu du faible nombre de PME dans certains départements, ce type de redressement n'est pas appliqué au niveau territorial. Les taux de cession départementaux évoqués sont donc bruts et représentent une borne inférieure.

Les PME et ETI ayant fait l'objet d'une transmission intrafamiliale à titre gratuit sont celles qui n'ont pas été répertoriées dans les catégories de cessions onéreuses, et celles dont le prénom du dirigeant a changé, mais pas le nom. Cette approche tient désormais compte des héritières ayant accolé leurs noms marital et de jeune fille. En revanche, les membres de la famille non héritiers en ligne directe qui ne portent pas le même nom que le dirigeant cédant ne sont pas inclus, ce qui constitue donc un décompte *a minima.*

CARTOGRAPHIE DES GROUPES DE PME ET ETI

L'approche méthodologique de cette étude concernant les groupes repose sur la recomposition des liens capitalistiques des PME et ETI en France en 2013.
Dans un premier temps, la tête de groupe de chaque PME et ETI incluse dans le périmètre de l'étude et dont l'actionnariat est recensé dans la base « Associés » d'Altares est identifiée de manière ascendante. Dans un second temps, toutes les filiales productives et financières de ces têtes de groupe sont dénombrées et associées avec une approche descendante, ce qui permet de reproduire le maillage des liens capitalistiques majoritaires au sein des groupes.
La base de données utilisée n'est pas exhaustive. Néanmoins, son taux de recouvrement augmente avec la taille des entreprises (33 % des PME de moins de 50 salariés, 73 % des 50 à 249 salariés, 91 % des ETI) et, au-delà de 49 salariés, la probabilité d'appartenir à un groupe s'accroît significativement.
Cette approche conduit à dénombrer *a minima* 20 278 groupes non publics et non financiers au sein desquels figurent au moins une PME ou une ETI en 2013.
Cinq types de groupes ont été établis : les « groupes complexes » de plus de 5 000 salariés ou constitués de plus de 10 entités, les « groupes *medium* » de 4 à 9 entités, les « groupes simples » de 2 ou 3 entités, les « faux groupes » dont une seule entité n'est pas financière ou holding, et les « groupes mono » dont une seule entité française est visible soit tête de groupe de filiales étrangères, soit filiale d'un groupe étranger.

L'identification des cessions de groupes dépend de la nature de la tête de groupe.
Lorsque celle-ci est une PME ou une ETI, sa cession est identifiée selon la méthode décrite ci-dessus. En revanche, lorsque la tête de groupe est une grande entreprise, un holding, une structure financière ou une TPE, sa cession est déterminée par les bases Corpfin et « Événements » de l'Insee. Pour ce qui concerne les cessions « isolées » d'une filiale, seules les cessions de PME ou d'ETI sont identifiées selon la méthode décrite ci-dessus.

Les Carnets de BPCE L'Observatoire. Document réalisé par Groupe BPCE – direction de la Stratégie / Études, Veille & Prospective (M. Bérard-Andrieu, A. Tourdjman, T. Le Dret) et direction de la Communication groupe (Y. Messarovitch, S. Baccialone, S. Godquin, C. Olivier). **Crédits photo :** Tristan Paviot/BPCE pour Alain Tourdjman, BPCE pour Thomas Le Dret, Nopporn. **Conception et réalisation :** Angle Tél. 01 55 34 46 00 (réf. OBCT003).
Ce magazine est imprimé sur un papier issu de forêts durablement gérées. L'imprimeur est certifié Imprim'vert.