

Stéphane Carcenac crée Carcenac Conseil, pour rendre plus accessibles les opérations de cessions-acquisitions aux PME familiales d'Occitanie

L'essentiel

En Occitanie, 35 000 dirigeants de petites entreprises sont aujourd'hui âgés de plus de 55 ans. La pérennité de ces entités constitue un enjeu fort pour la vitalité économique du territoire : elle conditionne le maintien de plus de 80 000 emplois dans la région ¹. Des mutations qui vont devoir être accompagnées puisqu'en France une entreprise sur 4 ne trouve pas de repreneur et finit par disparaître.

Sur ce marché exigeant de la cession-acquisition, les acteurs cédants et repreneurs, notamment les PME doivent pouvoir compter sur des opérateurs compétents, pour de justes valorisations. Pour répondre à ces attentes, Stéphane Carcenac, fort d'une expérience de 20 ans dans l'accompagnement de nombreuses entreprises régionales dans leurs projets de développement, vient de créer début 2025 une toute nouvelle « boutique M&A » (Mergers & Acquisitions). En d'autres termes, une maison de conseil « sur mesure », exclusivement dédiée à des dirigeants de PME familiales et régionales qui souhaitent céder ou transmettre leur entreprise, acquérir ou entrer au capital d'une société, ou trouver des investisseurs pour s'engager dans la voie de la croissance.



L'offre de conseil en fusion-acquisition reste encore peu accessible aux PME en région, alors que ces dernières font état de besoins réels et croissants », c'est sur la base de ce constat que Stéphane Carcenac a décidé fin 2024 de structurer une entité entièrement dévolue aux petites et moyennes entreprises d'Occitanie.



La vocation de Carcenac Conseil est clairement affirmée : il convient d'apporter des solutions et un accompagnement adapté à ces entreprises dans les moments-clés qui vont s'avérer décisifs pour leur croissance et leur pérennité. En Occitanie, le tissu entrepreneurial est constitué majoritairement de PME, leur poids dans l'économie régionale est déterminant, leur trajectoire est essentielle pour le devenir du territoire, tant en termes d'innovation que de créations d'emplois et de dynamisme pour les bassins de vie et d'activité.

(1) Source : CCI Toulouse Haute-Garonne

Aider les dirigeants de PME à franchir des étapes cruciales

Franchir le cap du passage de la PME à l'ETI (entreprise de taille intermédiaire), trouver un repreneur capable de révéler le plein potentiel de l'activité, identifier une PME « pépite » en adéquation avec ses ambitions pour l'acquérir et la faire croître, chercher l'appui d'investisseurs pour mener à bien un plan de développement... Autant d'étapes cruciales qui nécessitent une expertise et des savoir-faire solides, que les entreprises locales peinent toutefois souvent à pouvoir s'adjoindre.

Des montants de valorisation compris entre 3 et 30 M€

Les opérations qu'elles souhaitent engager se situent en effet dans des montants de valorisation généralement compris entre 3 et 30 millions d'euros. Un **segment de marché dit « *small cap* »** (de « petite capitalisation »), considéré comme peu attractif par les grandes banques d'affaires.

Pour Stéphane Carcenac, « *Les PME familiales et régionales sont les grandes entreprises de nos territoires, elles en constituent le moteur économique. C'est pourquoi leurs dirigeants méritent un véritable accompagnement de proximité, avec un soutien sans faille dans les phases de croissance, de rebond ou de transmission* ».

Opérations haut de bilan pour tous secteurs

Depuis les bureaux du 19 rue Croix-Baragnon au cœur de Toulouse, l'équipe de Carcenac Conseil couvre ainsi l'ensemble des problématiques dites de « haut de bilan » : **cessions industrielles, opérations financières LBO, OBO ou MBO ⁽¹⁾, acquisitions d'entreprises, spin-off, fusions et levées de fonds.**

Autant d'opérations stratégiques pour lesquelles que les dirigeants de la nouvelle « boutique M&A » sont dotés d'une forte expérience, dans des secteurs très diversifiés de l'économie régionale : entreprises du numérique et éditeurs de logiciels, services aux entreprises, distribution BtoB...

Pour son premier exercice, Carcenac Conseil prévoit de réaliser un volume de transactions d'un montant de **30 millions d'euros**, d'ici fin 2025. Courant 2026, l'effectif de l'entreprise pourrait être porté à 5 collaborateurs.

GLOSSAIRE

Vous avez dit « Boutique M&A » ?

La rue Croix-Baragnon, siège toulousain de Carcenac Conseil, est richement pourvue en boutiques d'enseignes prestigieuses. Si l'entreprise créée par Stéphane Carcenac relève, elle aussi, d'un positionnement premium par sa dimension résolument « sur mesure », ici toutefois pas de pignon sur rue ni de vitrine...

Dans le secteur des fusions-acquisitions, « Boutique M&A » constitue en effet un terme désignant des structures indépendantes des grands groupes financiers, à taille humaine, caractérisées par l'agilité. Sur le marché mondial, ces « pure players » de la finance d'entreprise comptent aujourd'hui pour plus de 40 % du volume des transactions (source Dealogic).

(1) Leveraged Buy Out (rachat avec effet de levier), Owner Buy Out (vente à soi-même), Management Buy Out (rachat de l'entreprise par ses salariés)

Cessions & acquisitions de PME en Occitanie : affaires à suivre

Le tissu de PME est en Occitanie particulièrement dynamique, il figure au premier rang des emplois (40 % des salariés), devant les grandes entreprises et ETI¹.

L'Occitanie se situe parmi les régions les plus dynamiques sur le marché des cessions et acquisitions. Hors Ile-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes, qui occupent les tous premiers rangs, elle se situe parmi les territoires les plus actifs, avec les Hauts-de-France, Nouvelle-Aquitaine et PACA².

Le montant moyen des transactions est estimé à 9.5 M€ par opération, pour un montant global de près de 600M€, correspondant à 8 % du total national².

Les acquéreurs

En Occitanie, près de 80 % des acquéreurs sont des acteurs dits « corporates » (sociétés cotées et non cotées) qui effectuent des opérations de croissance externe. Les fonds d'investissement représentent environ 10 % des acheteurs (contre 20 % au niveau national)².

Un quart des acquisitions sont réalisées par des acteurs implantés en Occitanie. Hors du territoire régional, c'est l'Ile de France qui vient en tête avec plus d'un tiers des acquéreurs, suivie par la région PACA. Les opérations réalisées à l'international comptent pour plus d'une sur 10, avec une origine essentiellement européenne des investisseurs².

Les cédants

En Occitanie comme à l'échelle nationale, 80 % des vendeurs sont constitués par des actionnaires privés (entreprises familiales, PME), les fonds d'investissement et sociétés corporate se répartissant à parts quasi-égales les autres transactions².

Les perspectives

Le potentiel de cessions annuelles de TPE-PME est estimé en France à 68 000 entreprises par an au cours des 15 prochaines années ⁽³⁾. Sur ces bases, ce sont environ 7000 sociétés d'Occitanie qui constitueraient chaque année le marché global de la cession-acquisition de TPE-PME d'ici 2040.

Un chiffre à mettre en relation avec l'évolution de la pyramide des âges des dirigeants non-salariés de ces entreprises : ils sont 35 000 à être aujourd'hui âgés de plus de 55 ans ⁽⁴⁾, seuil qui correspond à l'âge moyen des cédants en France ⁽⁵⁾.

(1) Source INSEE (2) Source In Extensio Finance / Epsilon Research (3), Observatoire national cédants et repreneurs d'affaires (4) CCI Toulouse Haute-Garonne (5) Source BPI France

TRAJECTOIRES

Stéphane Carcenac : itinéraire d'un entrepreneur engagé

A 45 ans, Stéphane Carcenac, Aveyronnais d'origine, peut déjà se prévaloir d'un riche parcours dans l'univers entrepreneurial et du conseil stratégique.

De formation commerciale, titulaire d'un MBA exécutif à la Toulouse Business School, il a accompagné de nombreuses PME et ETI de la région toulousaine dans leurs projets de développement et de transformation au cours des 20 dernières années. Après avoir développé, depuis 2019, une première activité de conseil en fusion-acquisition avec l'appui technique d'un partenaire, il lance Carcenac Conseil début 2025. Il dirige, en son nom propre, sa structure et son équipe, afin de permettre aux dirigeants régionaux d'accéder à des services de haut niveau tout en restant ancrés localement.

Depuis toujours intéressé à l'action publique, Stéphane Carcenac est par ailleurs engagé au service de l'intérêt général et des entrepreneurs, en qualité de membre actif et élu du Medef Haute-Garonne ainsi que de la CCI Toulouse Haute-Garonne.



Baptiste Martin-Wurmser, managing director de Carcenac Conseil



Pendant plus de 15 ans, Baptiste Martin-Wurmser a accompagné le développement de nombreuses PME en tant qu'investisseur en capital (CM-Equity, IXO PE) et membre de comités de surveillance.

Après une expérience entrepreneuriale, il met aujourd'hui au service des dirigeants d'entreprise ses compétences techniques et son expérience, en alliant rigueur financière, sens du détail, pragmatisme et vision stratégique de long terme.

Rémi Campergue, analyste

Après un parcours académique structuré en finance et plusieurs premières expériences en M&A, Rémi Campergue a choisi de revenir à Toulouse pour s'inscrire dans un projet de développement d'une offre de conseil en fusion-acquisition de proximité.

Il apporte à Carcenac Conseil son dynamisme, sa rigueur analytique et son engagement aux côtés des dirigeants de PME familiales et régionales.



VERBATIM

3 questions à Stéphane Carcenac

Pourquoi avoir créé Carcenac Conseil ?



J'ai voulu répondre à un besoin de marché sur un segment qui n'était pas couvert en Occitanie : celui des PME de 50 à 300 collaborateurs qui veulent financer leur croissance ou effectuer une transmission sécurisée, pour des montants compris entre 3 et 30 millions d'euros.

Ces chefs d'entreprise ont besoin d'être accompagnés avec le même niveau de compétence et d'exigence que celui dont de grands groupes peuvent bénéficier, mais avec une compréhension particulière de leurs problématiques, à la fois humaines et entrepreneuriales...

Or, les « majors » qui opèrent dans le secteur des fusions-acquisitions tendent à ne pas prendre en considération ces entreprises et leur potentiel... D'où ma volonté de créer une « boutique M&A » capable d'expertise et de sur-mesure, humaine et agile.

Qu'est-ce qui vous différencie vraiment des autres acteurs sur ce marché ?

A minima, trois aspects essentiels. En premier lieu notre ancrage local. Nous opérons ici, à Toulouse en Occitanie, en réelle proximité de nos clients. Cette implantation nous confère aussi une vraie connaissance de l'écosystème économique et de ses acteurs, notamment grâce à mes engagements dans la vie syndicale et à mes fonctions au sein d'une grande organisation patronale ⁽¹⁾.

La deuxième valeur que je défends avec la plus grande des convictions, c'est notre indépendance. Mon entreprise porte mon nom, c'est un gage d'engagement moral au service de nos clients pour les conseiller en toute indépendance et dans une vraie logique de résultats.

Et enfin, nous sommes animés par un état d'esprit qui nous distingue clairement des autres acteurs : nous conduisons les opérations dans un « esprit commando », avec agilité et enthousiasme.

Quels sont vos objectifs pour Carcenac Conseil ?

Ma volonté est de construire une entreprise viable, locale et utile. D'ici fin 2025, je vise la réalisation d'un volume de 4 à 5 opérations, avec une équipe de 4 à 5 collaborateurs.

(1) Stéphane Carcenac est membre du bureau et trésorier du Medef 31

CONTACT PRESSE

Anne KASSUBECK : 06 86 99 53 26

annekassubeck@gmail.com