

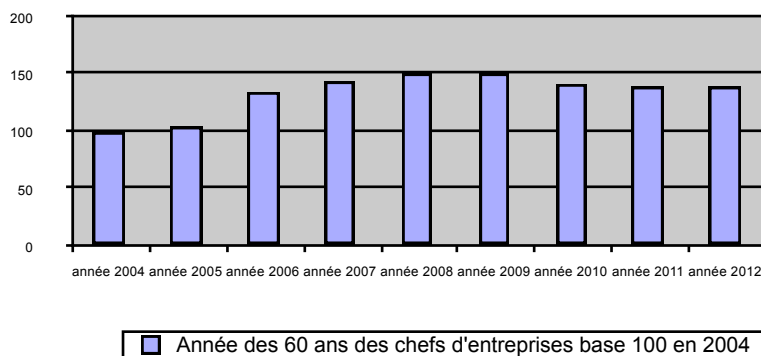


Etude sur la transmission d'entreprise

Les données statistiques citées dans ce document proviennent d'études récemment réalisées pour le compte de l'APCE, la BDPME et le CAPEB.

Estimation du marché de la transmission d'entreprise.

Le nombre actuel de transmissions d'entreprises est estimé à 40/45000 par an.
Sur ces transmissions 74% se situent dans les secteurs suivants : HCR, Commerces et services aux ménages. Les 24% restants concernent l'industrie, les services aux entreprises, la construction et les transports.



Environ 34% des chefs d'entreprise ont plus de 40 ans et 4% ont plus de 60 ans.
Ces pourcentages atteignent 40% et 6% dans l'industrie et parmi les entreprises de plus de 6 salariés.

Compte tenu de la pyramide des âges des chefs d'entreprises, le nombre de transmissions d'entreprises devrait rester à 45000 en 2005 mais atteindre **60000 par an de 2006 à 2012**, à moins que faute de reprenneur, une part significative des chefs d'entreprise ne soit contraint de repousser leur projet de cession.

Nous évaluons le marché annuel des années 2006 à 2012 comme suit :

	Total	Effectif salarié				
		0 à 2 salariés	3 à 4 salariés	6 à 9 salariés	10/19salariés	> 20 salariés
HCR	20000	En général les Cafés, Hôtels et Restaurants ont un effectif faible				
Autres commerces	23000	En général les Commerces et services à la personne ont un effectif faible				
Industrie	4000	1800	2200			
Services aux entreprises	4000	2700	1300			
Transport	2000	1500	500			
Construction	7000	4000	3000			
Total hors HCR et Commerce		10000	2900	1600	1400	1100



Quelle est la typologie des repreneurs ?

La typologie des repreneurs est extrêmement variable selon le type d'entreprise reprise.

Type de repreneur	
Membre de la famille	> 40% des cas dans le secteur construction
	< 5% des cas dans le secteur commerce
Ancien salarié ou associé de l'entreprise	> 35% des cas dans le secteur de la construction
	> 30% des cas dans les entreprises de plus de 6 salariés
	< 5% des cas dans les commerces
Autres repreneurs	> 80% des cas dans l'hôtellerie et le commerce

En fait peu de données fiables existent secteur par secteur et l'on doit se contenter de moyennes tous secteurs confondus à savoir :

- **12% à un ancien salarié ou associé**
- **13% à un membre de la famille**
- **50% à un entrepreneur individuel**

(les membres de la famille salariés sont probablement comptabilisés dans les 2 catégories)

Quel est le profil de repreneur souhaité par les cédants ?

	Moyenne tous chefs d'entreprises	Chefs d'entreprises ayant l'intention de céder dans 15 ans ou plus	Chefs d'entreprises ayant l'intention de céder avant 5 ans	Chefs d'entreprises ayant moins de 10 salariés	Chefs d'entreprises ayant plus de 10 salariés
Ancien salarié ou associé	18%	28%	11%	18%	26%
Membre de la famille	16%	27%	4%	22%	20%
Entrepreneur individuel	39%	25%	42%	40%	20%
Autre entreprise	11%	19%	33%	10%	21%
Capital investissement	4%			14%	27%
Autres et NSP	12%				

Les données ci dessus sont tirées de 2 études différentes et présentent quelques divergences

1. Les chefs d'entreprises rêvent de céder à quelqu'un qu'ils connaissent (salarié, associé, membre de la famille...)
2. Dans la pratique ils ne peuvent réaliser ce rêve, c'est plutôt un entrepreneur individuel qui leur succède



Le rapprochement cédant/repreneur.

Comment le rapprochement entre cédant et repreneur peut-il avoir lieu ?

	Ce que les cédants envisagent	Ce que les repreneurs disent
Par relation professionnelle	37%	37%
Par un proche, un ami, une opportunité, un hasard	17%	29%
Par une annonce	15%	19%
Par un intermédiaire, un conseil	8%	8%
Par la CCI, la CM ...	6%	7%
Par l'expert comptable, le notaire ...	4%	
Autres	8%	
Ne sait pas	4%	

Quelle est la principale crainte du cédant et quelle fut la principale difficulté du repreneur ?

	Point de vue du cédant potentiel		Point de vue du repreneur (après reprise)
	Entreprise de moins de 10 salariés	Entreprise de plus de 10 salariés	
Trouver le bon repreneur, qui va pérenniser l'entreprise	25%	30%	
Les lourdeurs administratives	18%	20%	28%
Trouver le bon prix de vente	10%	6%	12%
Trouver le financement			20%

On doit aussi ajouter que :

- Chaque année 10000 activités n'ayant aucun salarié ne sont pas transmises
- Chaque année 2000 entreprises ayant au moins 1 salarié ne sont pas transmises faute de repreneur.
- 30% des transmissions échouent au cours des 5 premières années
- Sur ces 15000 disparitions annuelles, 1/3 des échecs ne s'expliquent pas de manière financière, les difficultés rencontrées étant avant tout d'ordre humain.
- Plus de 60% des candidats à la reprise n'ont pas le profil requis et ne reprendront jamais aucune entreprise.
- Selon les repreneurs en activité, la reprise s'est passée très difficilement dans 8% des cas et plutôt difficilement dans 22% des cas



1. Si les « belles cessions » trouvent facilement repreneur, bien des entreprises, notamment petites, risquent de mourir faute d'avoir trouvé un repreneur compétent.
2. Le choix du repreneur est un acte lourd de conséquences pour le cédant
3. L'aspect humain de la transmission est primordial
4. Les compétences du repreneur, la connaissance qu'il a du métier de l'entreprise cédée, son aptitude à manager l'équipe sont primordiales dans l'entreprise de moins de 20 salariés.

Les actions à mettre en œuvre pour favoriser la transmission.

Qu'auriez vous aimé pour favoriser la transmission ?

	Repreneur (après la reprise)	Cédant potentiel
Avoir un interlocuteur unique pour m'accompagner	69%	62%
Le témoignage de quelqu'un qui a déjà repris ou cédé	68%	58%
Une formation spécifique sur comment reprendre/céder	53%	31%
L'accès à un marché d'information sur les offres/ demandes	45%	62%
La mise en relation d'interlocuteurs spécialisés sur la cession reprise	61%	62%
L'existence de réseaux permettant de faire rencontrer des partenaires repreneurs et vendeurs	52%	58%

Une enquête de la CAPEB auprès d'artisans de bâtiment souhaitant céder donne (3 réponses possibles au maximum) :

	0 salarié	1 à 9 salariés	10 à 20 salariés
Avoir accès à des listes de repreneurs	30%	30%	12%
Aider le repreneur	23%	26%	30%
Etre orienté vers des spécialistes de la transmission	28%	22%	19%
Bénéficier d'une formation à la cession	9%	24%	6%

Par ailleurs, dans la tranche 1 à 9 salariés, 87% de ces entrepreneurs du BTP considèrent que le plus important dans leur transmission est de bien préparer le repreneur et de le présenter à leurs clients.



Selon vous quel est l'interlocuteur compétent pour :

	Expert comptable	Banquier	CCI, Ch M...	Avocat, Notaire	Autre
Rechercher un cédant ou repreneur	21%	4%	44%	14%	17%
Evaluer la situation de l'entreprise	76%	12%	4%	4%	4%

Comment les repreneurs ont-ils trouvé leur entreprise ?

Par relation professionnelle	37%	40% dans le cas des entreprises de plus de 3 salariés
Par des proches ou amis	29%	
Par une annonce	19%	
Par un intermédiaire ou un cabinet spécialisé	8%	
Par l'expert comptable, le banquier, la CCI, la Chambre des métiers	1%	Dans 80% des cas ils sont par contre cités comme conseillers ou accompagnateurs

1. La transmission d'entreprise relève d'une alchimie complexe où les souhaits des acteurs sont assez souvent contredits par la réalité.
2. Le cédant doit être préparé psychologiquement à l'acte de cession bien sûr, mais aussi au fait que le choix du repreneur sera une décision complexe. Il sera plus lié à des considérations humaines qu'aux seuls attrait financier et montage juridique de l'offre de reprise : la personnalité du cédant, celle du repreneur et leur bonne adéquation priment sur les autres aspects.
3. Le cédant et le repreneur ne peuvent s'entendre que s'ils s'apprécient, s'ils partagent les mêmes valeurs et la même éthique.