



LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

« Ce qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs » : les résultats de l'étude

Menée par Infopro Digital Etudes pour les partenaires fondateurs du salon Transfair, les rencontres de la transmission d'entreprise, organisé le 21 novembre 2019 au Palais des Congrès de Paris.

La transmission d'entreprise est un enjeu majeur pour l'économie française et pour l'emploi. En 2016, en France, plus de 51 000 PME et ETI ont été cédées, avec plus de 770 000 salariés concernés (Source BPCE – 2019).

Malgré les opportunités, le nombre de transmissions-reprises a chuté d'un tiers entre 2013 et 2016 (de 76 000 à 51 000), tendance qui se poursuit sur 2017-2018. Pourtant, la transmission va concerner de plus en plus d'entreprises et d'emplois. En effet, l'âge moyen des dirigeants augmente et les chefs d'entreprise témoignent, comme le montre cette étude, d'une envie de céder et reprendre plusieurs fois dans leur vie entrepreneuriale.

Dès lors comment répondre à ce défi ? Comment rendre attractives les entreprises aux yeux des repreneurs potentiels ? C'est pour mieux comprendre les facteurs déterminants de la cession/reprise que les partenaires co-fondateurs de Transfair, le salon de la transmission d'entreprise, ont mené une étude approfondie auprès d'un panel de chefs d'entreprise et repreneurs potentiels.

Méthodologie de l'étude et panel

- Questionnaire auto administré en ligne
- Menée du 9 septembre au 14 octobre 2019
- Panel composé de repreneurs d'entreprise, cédants d'entreprise et personnes intéressées par une reprise d'entreprise
- Les entreprises concernées comptent majoritairement moins de 10 salariés (54%), 10 à 49 salariés (28%), 50 à 249 salariés (10%) ou plus de 250 salariés (6%).
- Le chiffre d'affaires des entreprises concernées : moins de 1 million d'euros (43%), de 1 à 5 millions (29%), de 5 à 20 millions (11%), plus de 20 millions (9%)
- 40% des répondants sont situés en Ile de France, 60% sur le reste du territoire
- Des répondants dont l'âge est situé entre 43 à 53 ans (39%) et 54 à 73 ans (45%)

Reprendre une entreprise, c'est avant tout parier sur sa croissance

- Le potentiel de croissance de l'entreprise est de loin le premier critère dans la reprise d'une entreprise. 55% des répondants estiment qu'il exerce une influence primordiale. Il est ainsi considéré comme plus important que la rentabilité, jugée primordiale par 37% des répondants, ou la valeur de l'entreprise, jugée primordiale par 25% des répondants.

- « *Présenter une vision à long terme, un plan de croissance, une évolution potentielle* » est la méthode la plus souvent citée spontanément par les répondants pour améliorer l'attractivité d'une entreprise (à égalité avec l'amélioration de la rentabilité et du CA).

« En pariant sur le potentiel de croissance d'une entreprise, les repreneurs ont raison ! En effet, les chiffres montrent que, grâce aux investissements et à l'élan du nouveau dirigeant, une reprise permet bien souvent d'améliorer la croissance et l'emploi. Le rôle de l'expert-comptable est justement précieux pour aider les porteurs de projet à mesurer plus précisément ce potentiel... et à en faire une réalité. »

Laurent BENOUDIZ, Président de l'Ordre des Experts-Comptables de Paris Île-de-France

L'humain est au centre des décisions de reprise

- « *L'équipe, les ressources humaines et le savoir-faire de l'entreprise* » est le 3^{ème} critère le plus souvent cité spontanément lorsqu'on pose la question « *qu'est qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs ?* ».
- On remarque aussi que les talents internes à l'entreprise influencent la décision de reprise de 92% des répondants (dont 37% estiment qu'ils exercent une influence primordiale sur leur décision).

« La principale richesse de l'entreprise est celle des collaborateurs qui la composent. C'est un lien de confiance qui entraîne le dynamisme entrepreneurial entre cédant, repreneur et collaborateurs. Ce lien est primordial dans les mises en relation initiées par la CCI Paris Ile-de-France. »

Dominique RESTINO, Vice-Président de la CCI Paris Ile-de-France - Président de la CCI Paris

Critères rationnels vs critères émotionnels

- 85% des répondants se déclarent totalement rationnels ou plutôt rationnels
- Pourtant 49% des répondants estiment que les valeurs véhiculées par l'entreprise, la marque ou le produit influencent davantage leur décision de reprise que la valeur, et 30% des répondants estiment que le plaisir entrepreneurial influence davantage leur décision de reprise que la rentabilité. (28% pour ceux qui ont déjà repris une entreprise pour leur propre compte)

« La reprise d'une entreprise est un pari sur l'avenir. L'étude souligne que plusieurs éléments entrent en jeu dans le processus de décision du repreneur. L'élément central qui guide tout repreneur dans sa prise de décision est objectif et rationnel (ex. le potentiel de croissance, l'activité ou le secteur d'activité de l'entreprise et sa rentabilité). Deux autres éléments importants entrent également en considération : un élément subjectif qui relève de l'intuition (ex. le produit ou service proposé sur le marché, les talents internes à l'entreprise ainsi que ses valeurs) mais également le conseil d'un avocat. »

Christiane FÉRAL-SCHUHL, Présidente du Conseil national des barreaux et Marie-Aimée PEYRON, Bâtonnier de l'Ordre des avocats de Paris

Un plaisir entrepreneurial qui influence davantage ceux qui n'ont pas encore repris d'entreprise

- 74% des répondants estiment que le plaisir entrepreneurial influence ou influencerait leur décision de reprendre une entreprise

- Néanmoins, cette notion de plaisir est surtout importante pour ceux qui n'ont pas encore repris d'entreprise. Ils sont 68% à considérer que cela a ou aurait une influence forte sur leur décision (vs. 53% pour ceux qui ont déjà repris une entreprise pour leur propre compte).
- Même si le plaisir influe moins ceux qui sont déjà passés à l'acte, 50% des repreneurs pour leur propre compte ont repris plus d'une entreprise.

L'attractivité du territoire reste fondamentale

- L'attachement au territoire (l'attachement affectif ou personnel à la région/localité dans laquelle est implanté le siège de l'entreprise ou ses succursales) est un critère rarement pris en compte dans la reprise d'une entreprise. Seuls 59% des répondants estiment que cet attachement a une influence sur leur décision et seuls 8% estiment que cette influence est primordiale
- De plus, 71% des répondants estiment que l'attractivité du territoire (accessibilité, bassin d'emplois, incitations fiscales...) influence davantage leur décision de reprise que l'attachement au territoire. Les repreneurs semblent donc mobiles et prêts à faire entrer les différents territoires en concurrence.

« L'attractivité du territoire de la région Île-de-France et du Grand Paris, qui représentent 30% du PIB français, est essentielle pour les cédants et repreneurs d'entreprises. La vocation du salon Transfair est d'apporter une solution à cette attractivité du territoire et de répondre aux questions concrètes des acteurs de la transmission. Dans ce cadre, les notaires du Grand Paris sont les conseillers des chefs d'entreprise, pour les aider à anticiper la cession, véritable gage d'une transmission réussie. »

Bertrand SAVOURE, Président de la Chambre des Notaires de Paris

L'importance du conseil des professionnels et de l'intuition

- 80% des répondants estiment que les conseils des professionnels de la transmission d'entreprise (experts comptables, avocats, notaires, réseaux d'accompagnement) influencent ou influenceraient leur décision de reprendre une entreprise
- Les repreneurs pour le compte d'une entreprise sont ceux pour qui ces conseils sont le plus importants. Ils sont 51% à considérer que cela a une influence forte sur leur décision (vs. 39% pour les repreneurs pour leur propre compte).
- Estimer le conseil comme influent ne s'oppose pas à être intuitif. En effet 83% des répondants se déclarent aussi plutôt intuitifs. 78% des personnes se déclarant plutôt intuitives pensent aussi que le conseil influence ou influencerait leur décision

A propos de Transfair :

Transfair réunit chaque année près de 2 000 visiteurs, chefs d'entreprise, cédants, repreneurs potentiels autour des professionnels de la transmission. Depuis 2015, avocats, notaires, experts-comptables et conseillers de la CCI Paris Île-de-France ont décidé d'unir leur savoir-faire et leurs compétences pour accompagner les entrepreneurs dans leur projet de cession/reprise.

Rendez-vous le 21 Novembre pour l'édition 2019 - www.transfair.pro.

Contact presse :

Raphael Gaftarnik
transfair@vpstrat.com
01 40 28 46 18

A propos des partenaires fondateurs de Transfair



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE PARIS ILE-DE-FRANCE

Céder ou reprendre une affaire, développer votre activité par la croissance externe, enrichir votre parcours professionnel en dirigeant une entreprise...

Les opportunités de cession/reprise d'entreprise sont variées. Votre CCI vous accompagne dans ce challenge.

Faciliter la croissance des PME et le développement des commerces, révéler la richesse des talents, jeter des passerelles entre le monde de l'entreprise et de l'enseignement, bâtir des synergies entre les acteurs publics et privés, analyser le présent pour mieux préparer l'avenir, renforcer l'attractivité du territoire, accompagner la transformation numérique des entreprises, les aider à conquérir de nouveaux marchés...

A la CCI Paris Ile-de-France, nous investissons pour l'avenir, nous cultivons les réseaux qui font avancer les entreprises, nous accélérons toutes les dynamiques entrepreneuriales. C'est notre mission essentielle de faire prospérer cet écosystème de rang mondial au service des entreprises, des jeunes et des territoires de la région capitale.

<https://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/>

BARREAU DE PARIS

Le barreau de Paris regroupe plus de 29 000 avocats soit presque la moitié de la profession.

En tant que professionnels du droit, les avocats accompagnent au quotidien les chefs d'entreprises dans tous les domaines juridiques, fiscaux et sociaux. L'avocat est un partenaire sûr qui apporte à son client une éthique rigoureuse, des compétences garanties par ses diplômes et une formation continue obligatoire ainsi qu'une déontologie fondée sur la protection du client.

Du projet à sa réalisation, l'Avocat, notamment, vérifie la conformité légale et réglementaire du projet, sécurise juridiquement les actifs de l'entreprise, négocie les garanties et rédige les actes. Véritable ingénieur juridique, l'Avocat conçoit et propose le montage juridique le plus adapté au projet, confortant ou réorientant l'intuition initiale de son client. Fort de sa technicité et de sa déontologie, l'Avocat apporte aux entrepreneurs conseils opérationnels et sécurité juridique au service de la réussite de leur projet.

www.avocats.paris

CONSEIL NATIONAL DES BARREAUX

Le Conseil national des barreaux est l'institution qui représente les 68 000 avocats de France sur le plan national et international.

L'institution est également l'un des membres fondateurs du Réseau Transmettre et Reprendre.

En tant que professionnels du droit, les avocats accompagnent au quotidien les chefs d'entreprises dans tous les domaines juridiques, fiscaux et sociaux.

L'avocat est un partenaire fiable qui apporte à son client une éthique rigoureuse, des compétences garanties par ses diplômes et une formation continue obligatoire ainsi qu'une déontologie fondée sur la protection du client.

Dans le cadre de la transmission d'une société, l'avocat conseille et assiste les cédants et repreneurs notamment pour réaliser un audit juridique, social et fiscal de la société, négocier et rédiger le protocole de cession et la garantie d'actif et de passif, coordonner les différents partenaires (banquiers, investisseurs, etc.), organiser le closing et accomplir l'ensemble des formalités légales.

Les avocats peuvent également intervenir dans le cadre de la transmission d'un fonds de commerce.

www.avocat.fr

CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS

La Chambre des Notaires de Paris regroupe 1 450 notaires de la capitale, de la Seine-Saint-Denis (93) et du Val-de-Marne, (94) qui exercent au sein de 410 études et emploient plus de 5 500 collaborateurs.

Le notaire est le conseil privilégié de la famille et par là-même du chef d'entreprise. L'entreprise fait partie intégrante du patrimoine du dirigeant. Le notaire le conseille et l'accompagne pour envisager et anticiper les conséquences fiscales, juridiques et patrimoniales de la cession, protéger son conjoint ou préparer la transmission de son patrimoine à ses proches.

www.paris.notaires.fr

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES PARIS ILE-DE-FRANCE

L'Ordre des experts-comptables région Paris Île-de-France représente 6 000 experts-comptables, 5 400 cabinets et 3 800 stagiaires experts-comptables qui maillent l'ensemble des départements d'Île-de-France et accompagnent près de 700 000 entreprises franciliennes.

Les compétences de l'expert-comptable, sa proximité avec les dirigeants d'entreprise ainsi que la diversité de ses missions (gestion et finances, comptabilité, fiscalité, gestion sociale, management, ...) et de ses secteurs d'intervention, font de lui le conseiller privilégié du chef d'entreprise.

Il accompagne les dirigeants dans toutes les étapes de leur vie : choix du statut et de la forme de la société, stratégie de développement, recherche de financements... Mais aussi le moment crucial de la transmission. En effet, par son lien continu avec les chefs d'entreprise, l'expert-comptable est sans doute le mieux placé pour amener son client à réfléchir à la question de la transmission d'entreprise le plus en amont possible.

En effet, anticiper est indispensable pour préparer l'entreprise et réaliser les opérations préalables nécessaires à l'optimisation d'une transmission.

<http://www.oec-paris.fr/>