
TRANSFAIR 2019 | « Ce qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs » : les résultats de l'étude

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. »

L'humain est au centre des décisions de reprise

- « L'équipe, les ressources humaines et le savoir-faire de l'entreprise » est le 3ème 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

Télécharger le communiqué de presse au format PDF