

itop

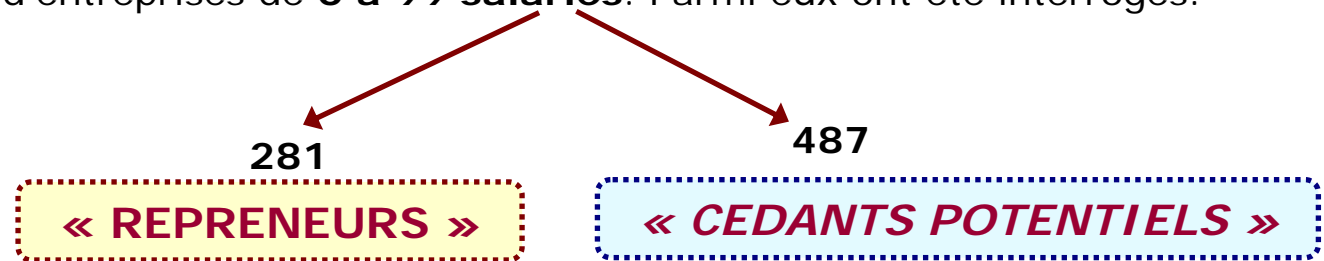


Les reprises et cessions d'entreprises

2007 / 2003

Etude réalisée pour : **Le CSOEC et l'ACFCI**

Echantillon : Echantillon de **590** dirigeants **repreneurs ou futurs cédants**, issu d'un échantillon national représentatif de **843** dirigeants d'entreprises de **0 à 99 salariés**. Parmi eux ont été interrogés:



La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des **quotas** (taille, secteur).

Mode de recueil : Les interviews ont été réalisées **par téléphone** sur le lieu de travail des dirigeants.

Dates de terrain : Du **16 au 31 mai** 2007.

« REPRENEURS »

« LE VECU »

Le profil du cédant

La reprise à un membre de la famille

Le moyen utilisé pour trouver le cédant

L'acteur privilégié pour l'accompagnement de la reprise

Les motivations pour la reprise

La décision et le déroulement de la reprise

Les aides fiscales pour la reprise

Les principales difficultés rencontrées

L'efficacité de différentes aides

Les critères de réussite de la reprise

« CEDANTS POTENTIELS »

« LE DEVENIR »

Le profil du repreneur souhaité

La cession à un membre de la famille

Le moyen privilégié pour trouver un repreneur

L'acteur privilégié pour l'accompagnement de la cession

Les motivations pour la cession

Les aides fiscales pour la cession

Les principales craintes

L'efficacité de différentes aides

Les critères de réussite de la cession

L'état d'esprit et le délai pour la cession

Les interlocuteurs les plus compétents pour accompagner les entrepreneurs lors des différentes étapes de la reprise ou de la cession

✓ Parc des entreprises

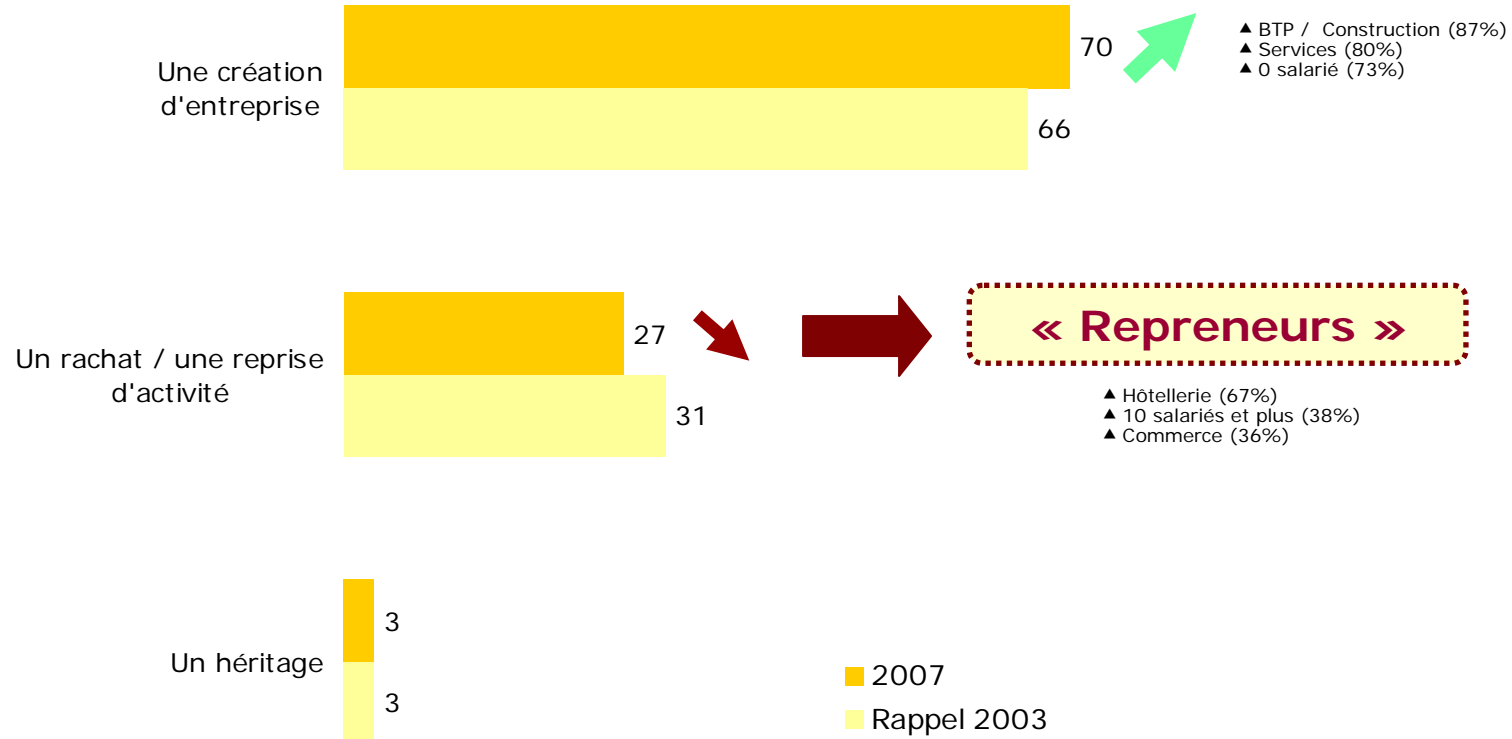
✓ Vivier à reprendre

-> Quelle nouvelle donne ?

L'origine de l'entreprise

Le boom des créations se ressent sur le parc des entreprises

Question : Pouvez-vous me dire quelle est l'origine de votre entreprise, est-ce ... ?

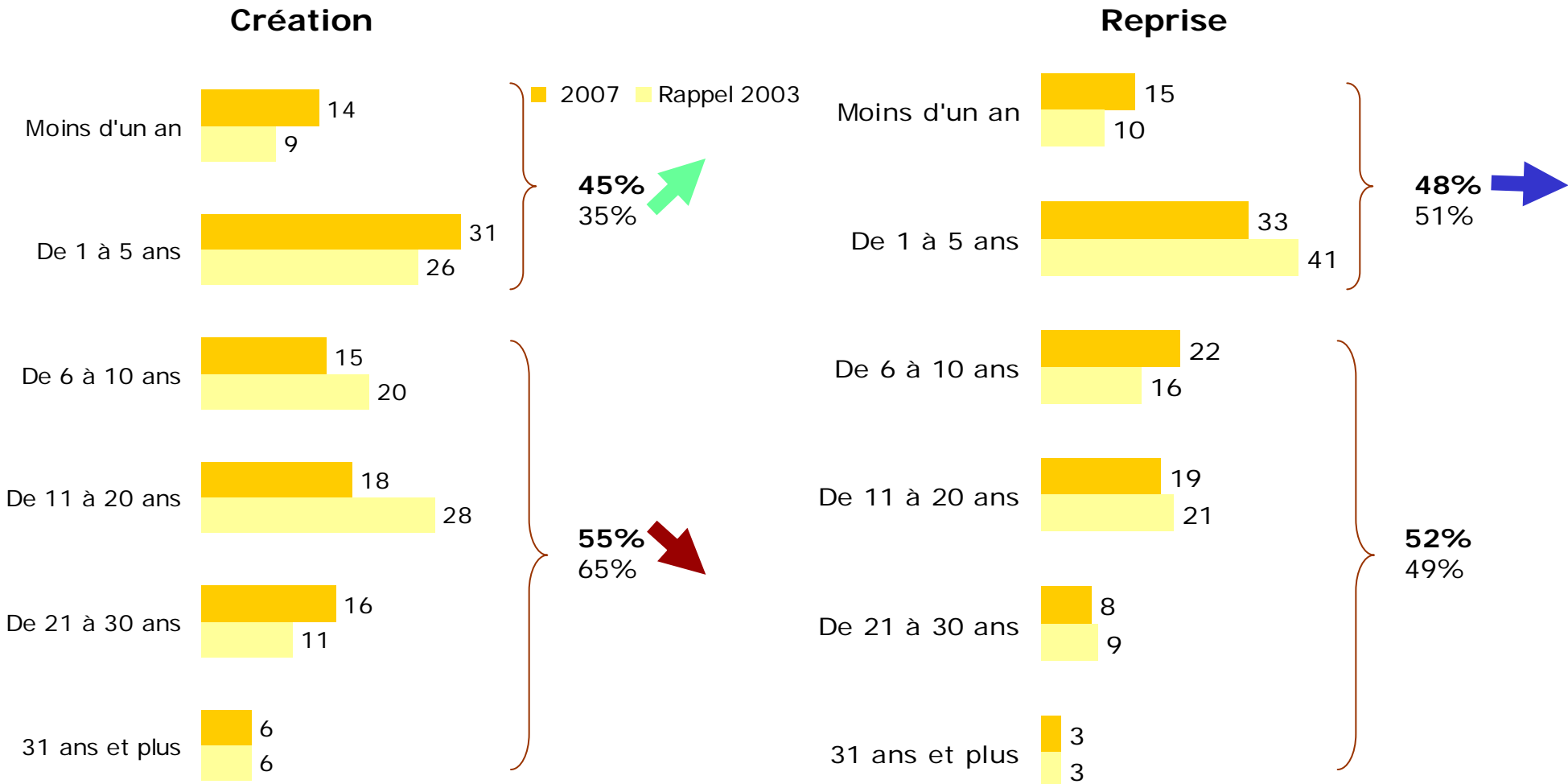


Base : dirigeants d'entreprises de 0 à 99 salariés, soit 843 personnes.

L'ancienneté de la création ou de la reprise de l'entreprise

Les créations sont plus récentes, mais les reprises non

Question : Et pouvez-vous m'indiquer depuis combien d'années vous avez... ?



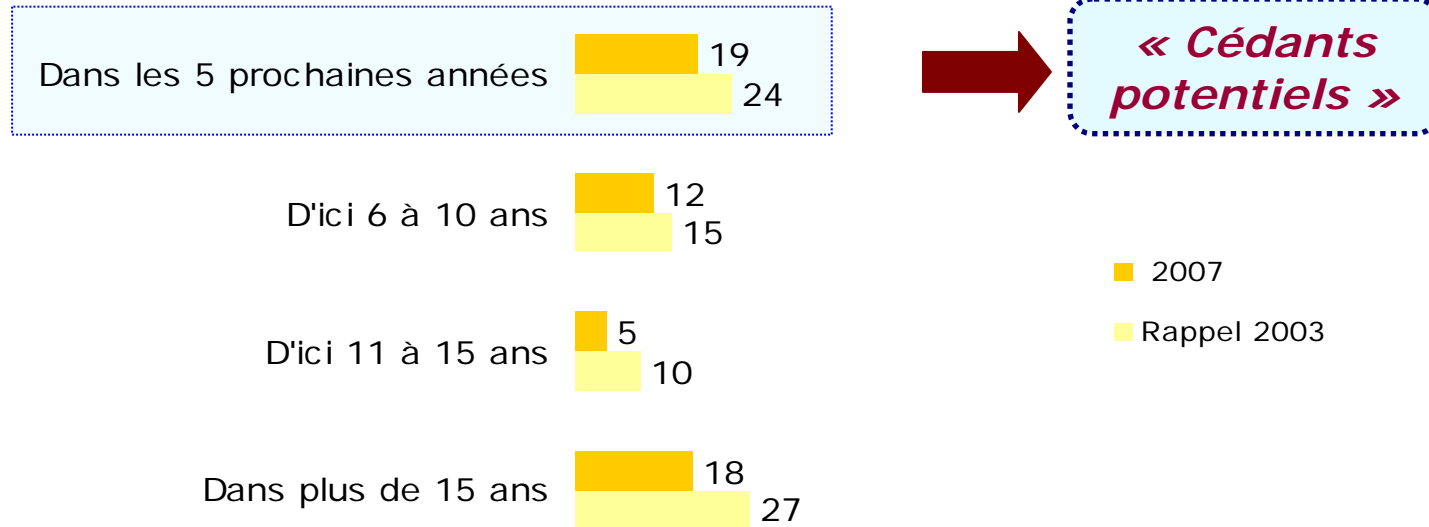
Base : dirigeants déclarant avoir créé ou repris leur entreprise, soit 590 personnes.

Le projet de vendre, céder ou transmettre son entreprise

Il reste **1 entreprise sur 5** à reprendre dans les 5 ans !

Question : Envisageriez-vous de vendre, céder ou transmettre votre entreprise ... ?

▲Hôtellerie (35%)
 Commerce (23%)
 ▲1 à 2 salariés (26%)



Base : dirigeants d'entreprises de 0 à 99 salariés, soit 843 personnes.

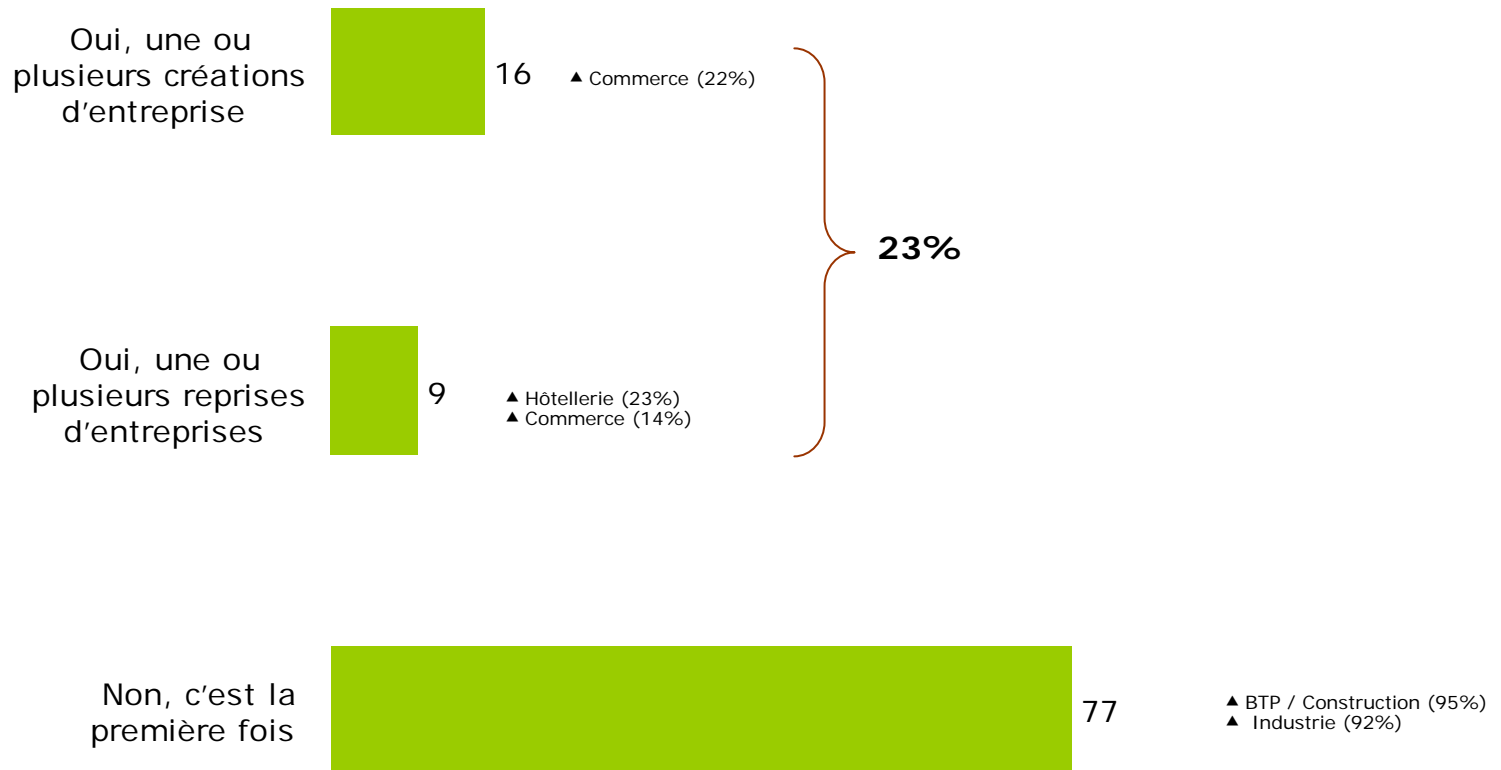
- ✓ **Des repreneurs expérimentés et réfléchis**
- ✓ **Quelles motivations à la reprise ? à la cession ?**
- ✓ **et le contexte familial ?**
- ✓ **Comment trouver le bon cédant ou repreneur ?**

L'expérience antérieure de création ou de reprise d'entreprise

NOUVELLE QUESTION

23% des **repreneurs** sont des "multirécidivistes" de l'entreprise

Question : En dehors de votre entreprise actuelle, avez-vous déjà créé ou repris une entreprise par le passé ?

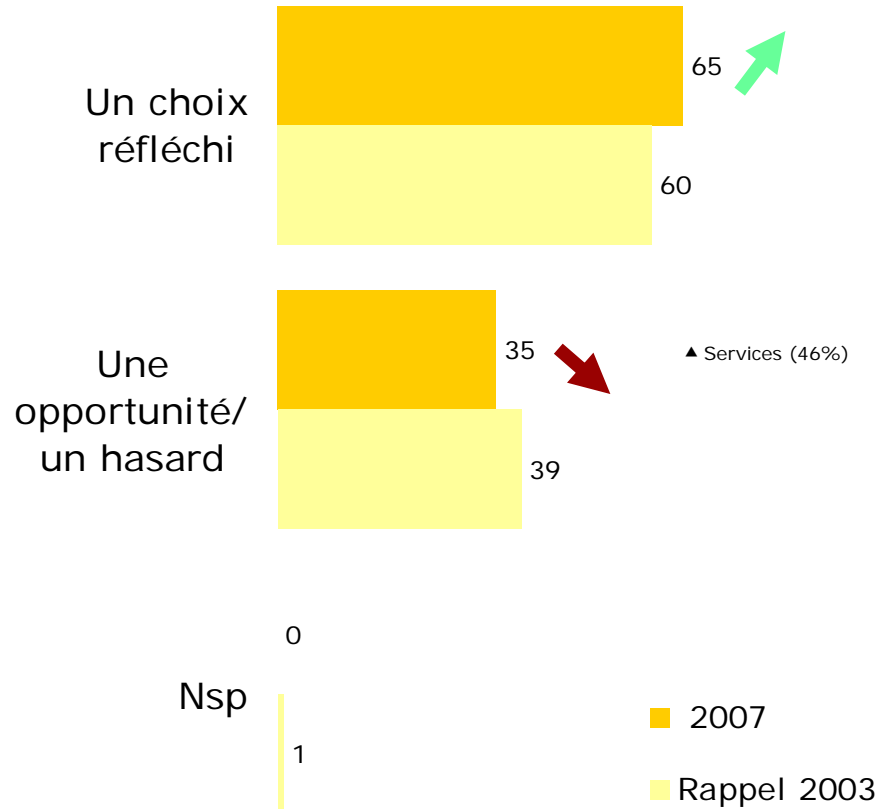


Base : dirigeants déclarant avoir créé ou repris leur entreprise, soit 590 personnes.

Les repreneurs se lancent de moins en moins au hasard

Question : Et finalement était-ce plutôt ... ?

« Repreneurs »

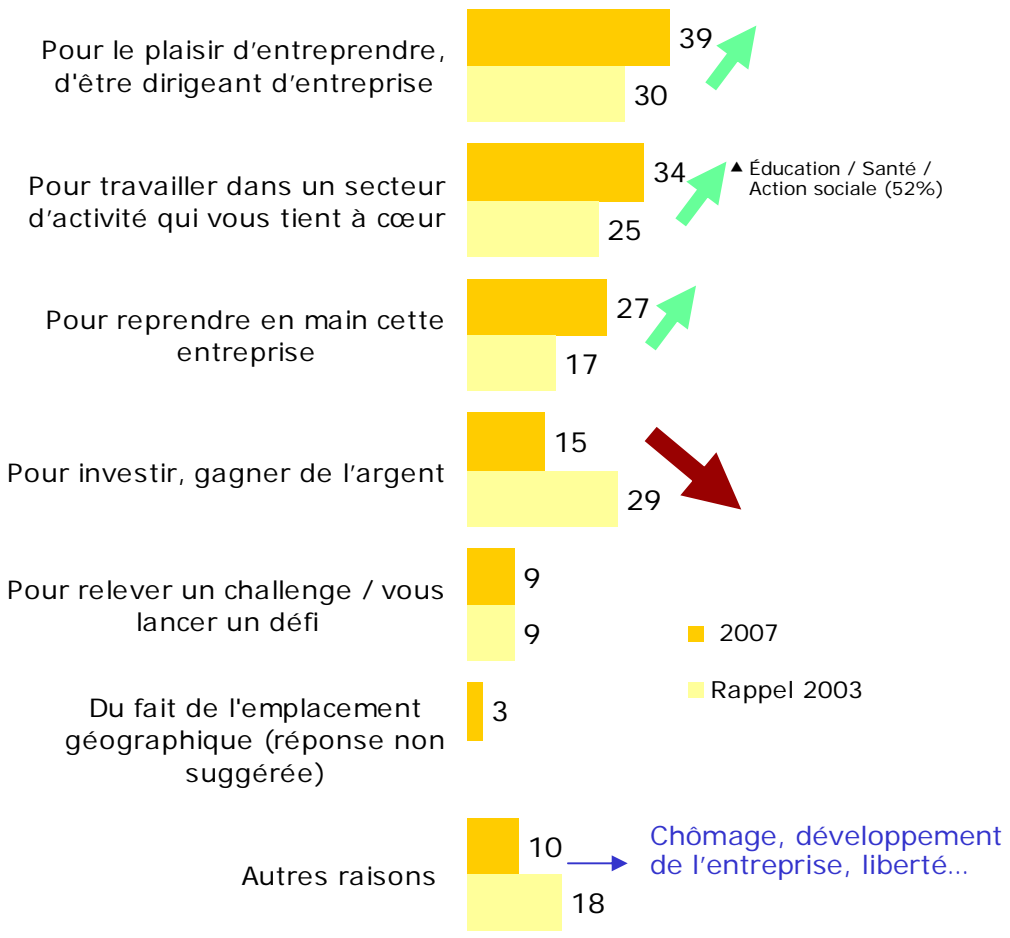


Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Les acheteurs évoquent le plaisir avant l'argent, les vendeurs en majorité un départ à la retraite

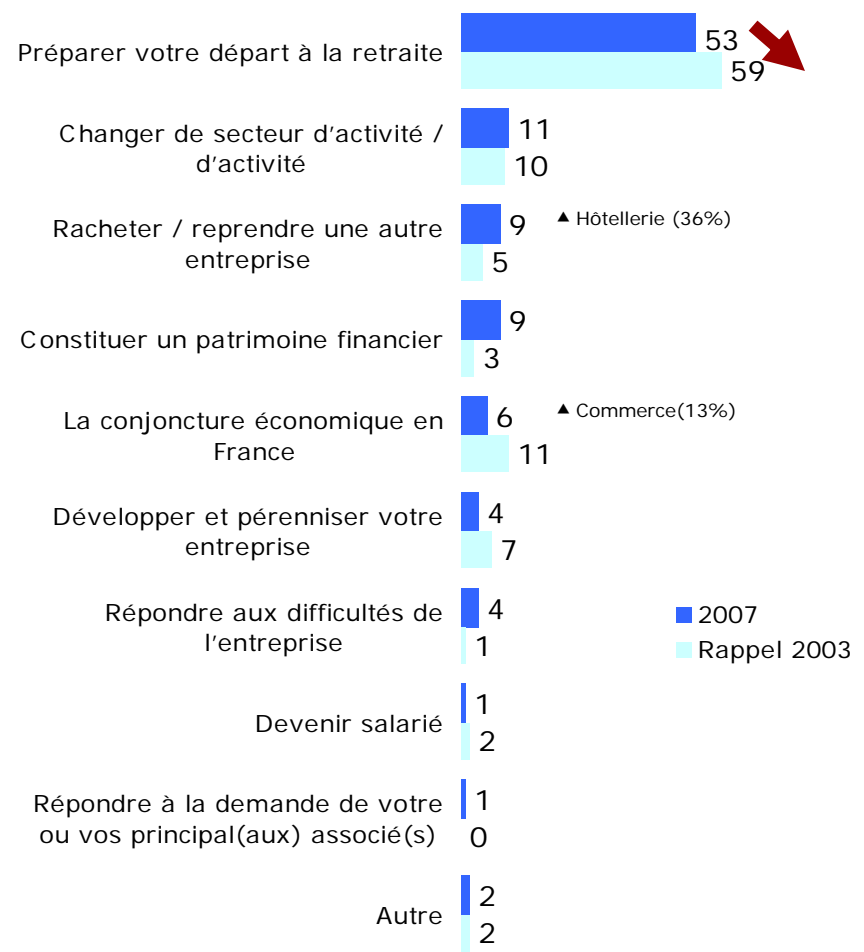
Question : Pour quelle(s) raison(s) avez-vous décidé de reprendre cette entreprise ?

« **Repreneurs** »



Question : Parmi les propositions suivantes, quelles sont les principales raisons qui vous poussent / pousseront à vendre, céder ou transmettre votre entreprise ?

« **Cédants potentiels** »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

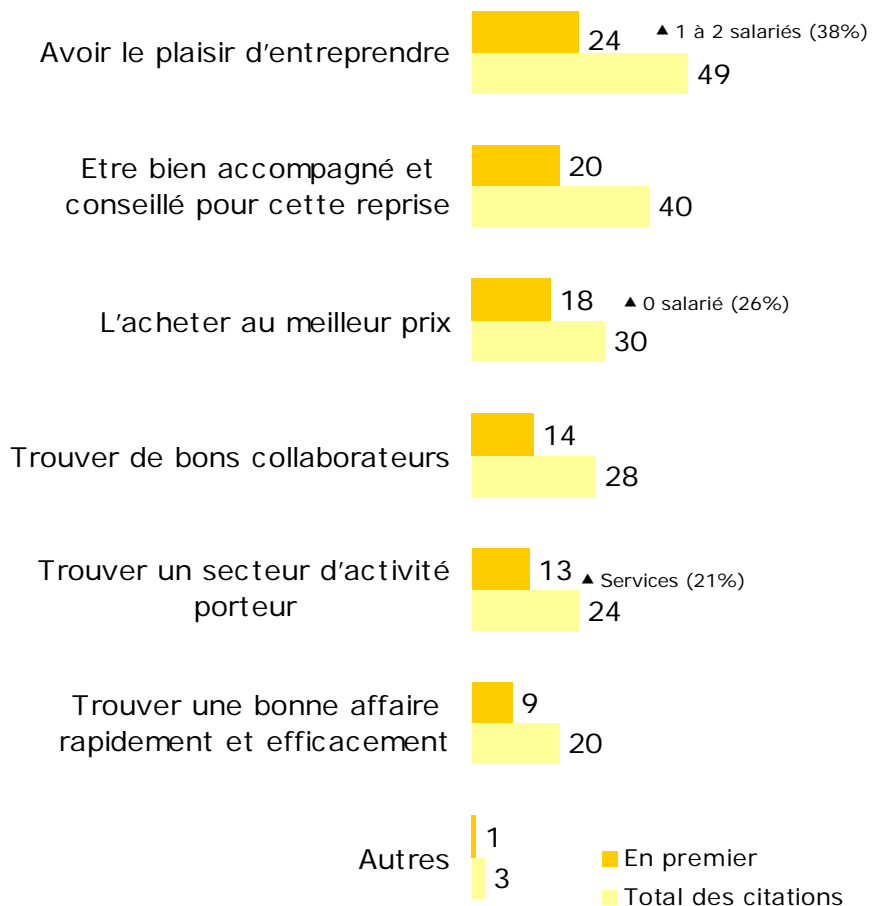
Les critères les plus importants pour la reprise / cession

NOUVELLE QUESTION

Les repreneurs sont d'abord motivés par le challenge, les cédants par la pérennité de leur affaire et le prix de vente

Question : Finalement pour vous qu'est-ce qui a été le plus important pour réussir votre reprise ?

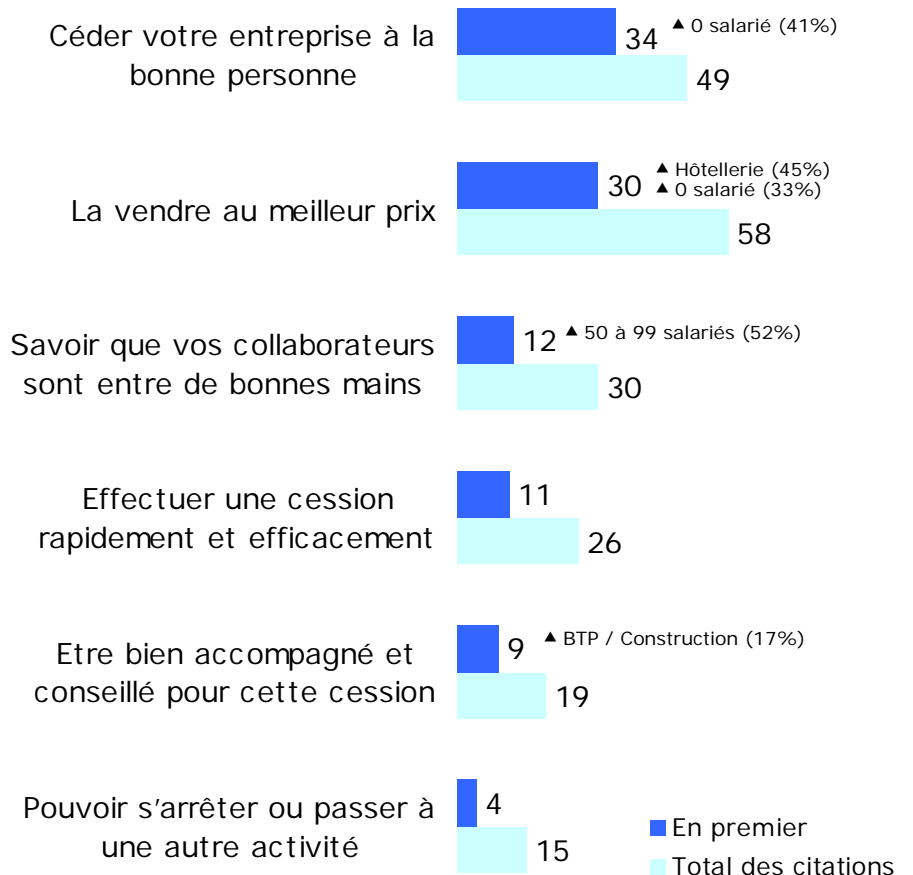
« Repreneurs »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Question : Finalement, personnellement qu'est-ce qui est le plus important pour votre cession ?

« Cédants potentiels »

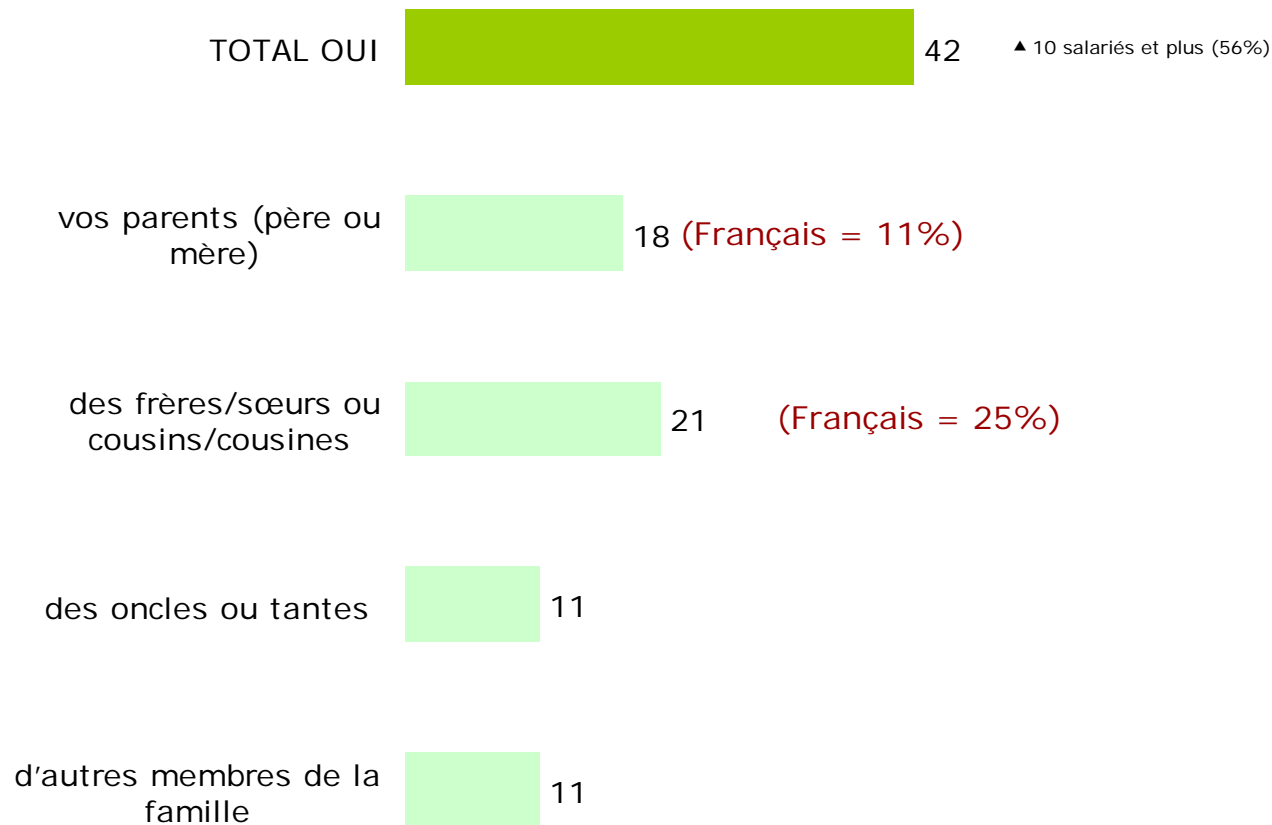


Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes

**NOUVELLE
QUESTION**

42% des repreneurs ont un gène familial de l'entreprise!

Question : Y a-t-il des entrepreneurs, chefs d'entreprise, dans votre famille ?



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

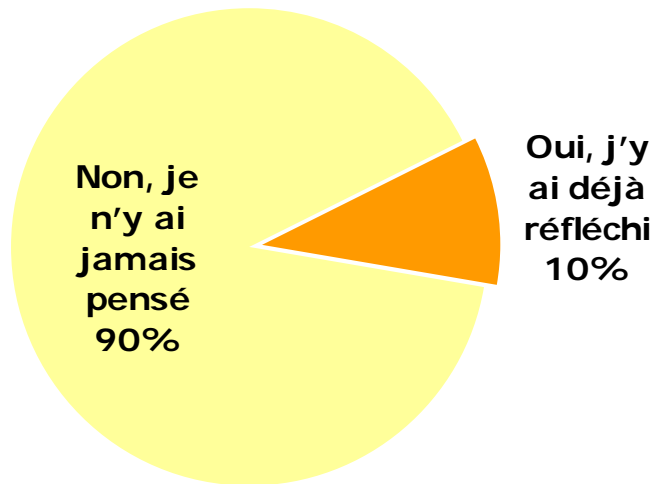
La disposition à reprendre / céder une entreprise familiale

**NOUVELLES
QUESTIONS**

... mais la plupart n'ont pas pensé travailler en famille

Question : Vous m'avez dit avoir un chef d'entreprise dans votre famille, avez-vous déjà songé reprendre une entreprise présente dans votre famille ?

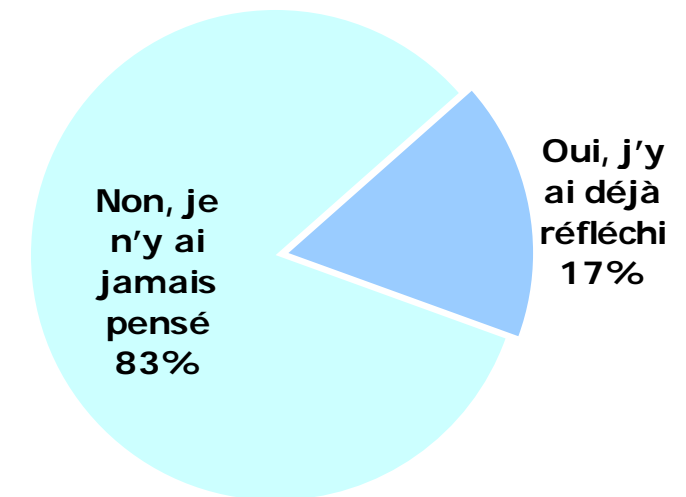
« **Repreneurs** »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise et ayant des entrepreneurs dans leur famille, soit 109 personnes.

Question : Avez-vous déjà songé à céder ou transmettre votre entreprise à un membre de votre famille plus ou moins éloigné ?

« **Cédants potentiels** »



Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise et ayant des entrepreneurs dans leur famille, soit 405 personnes.

Les raisons de ne pas reprendre / céder l'entreprise à un membre de la famille

NOUVELLES QUESTIONS

... car ils préfèrent explorer d'autres activités

« Repreneurs »



Si non : Pourquoi ?

« Cédants potentiels »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise mais ne souhaitant reprendre d'entreprise familiale, soit 93 personnes.

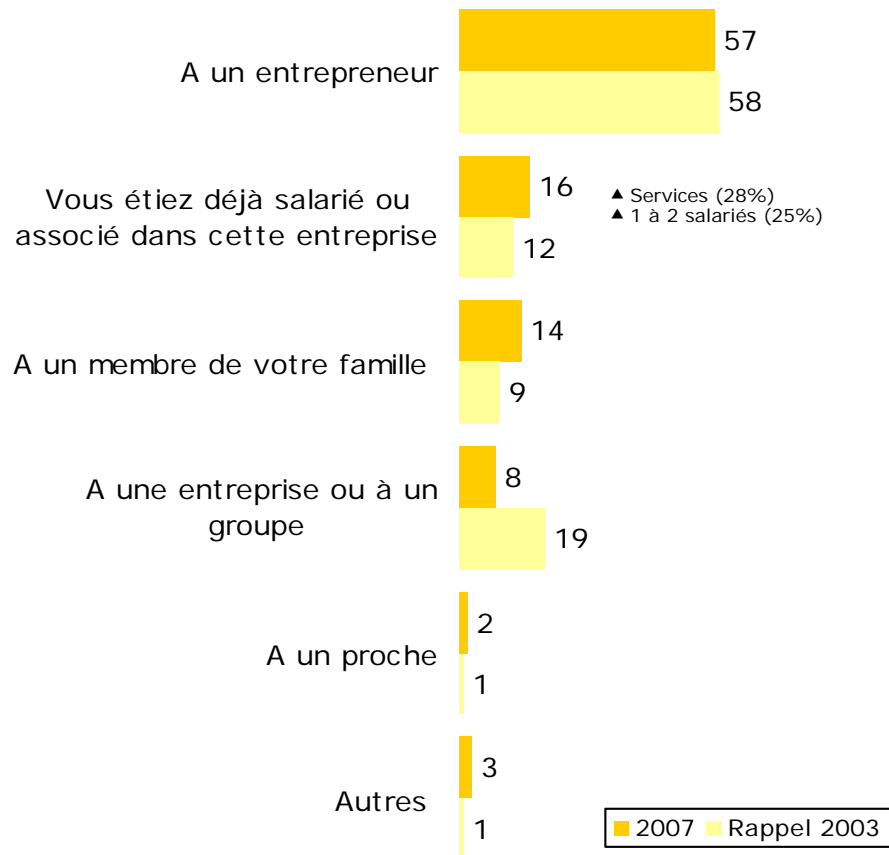
Base : dirigeants déclarant envisager de vendre, céder ou transmettre leur entreprise mais ne souhaitant pas la céder à un membre de leur famille, soit 325 personnes.

La personne à laquelle l'entreprise a été reprise / pourrait être cédée

L'entrepreneuriat individuel a la préférence des cédants et repreneurs

Question : A qui l'avez-vous reprise ou rachetée ?

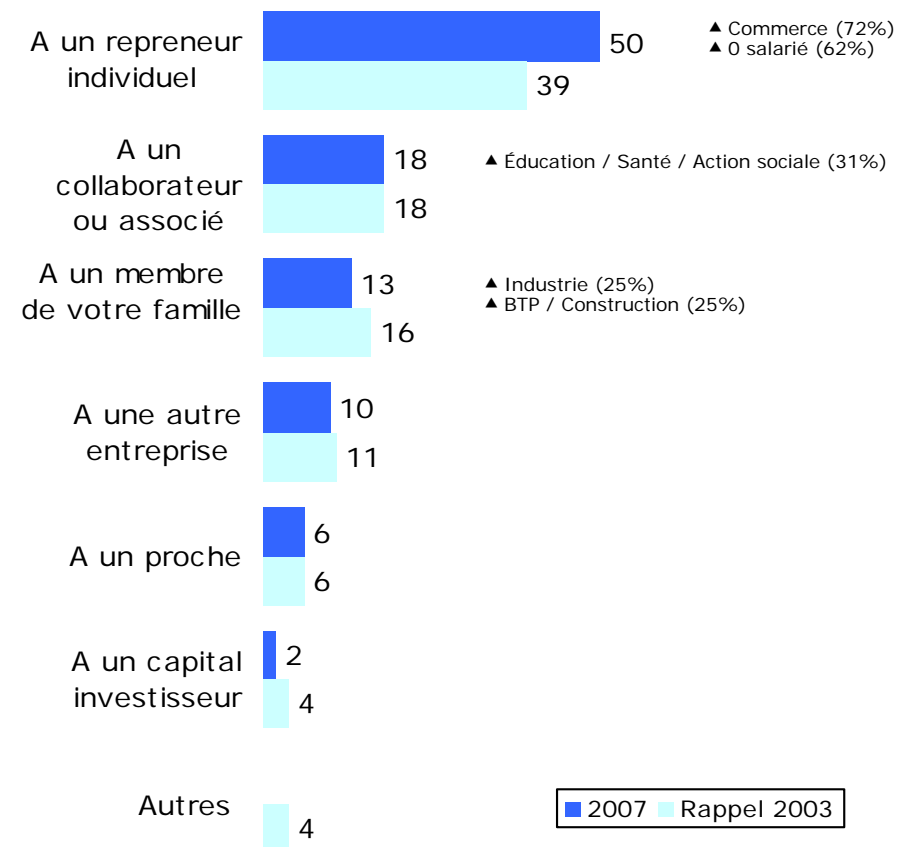
« Repreneurs »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Question : Quel est, parmi les suivants, le projet qui aurait votre préférence ?

« Cédants potentiels »



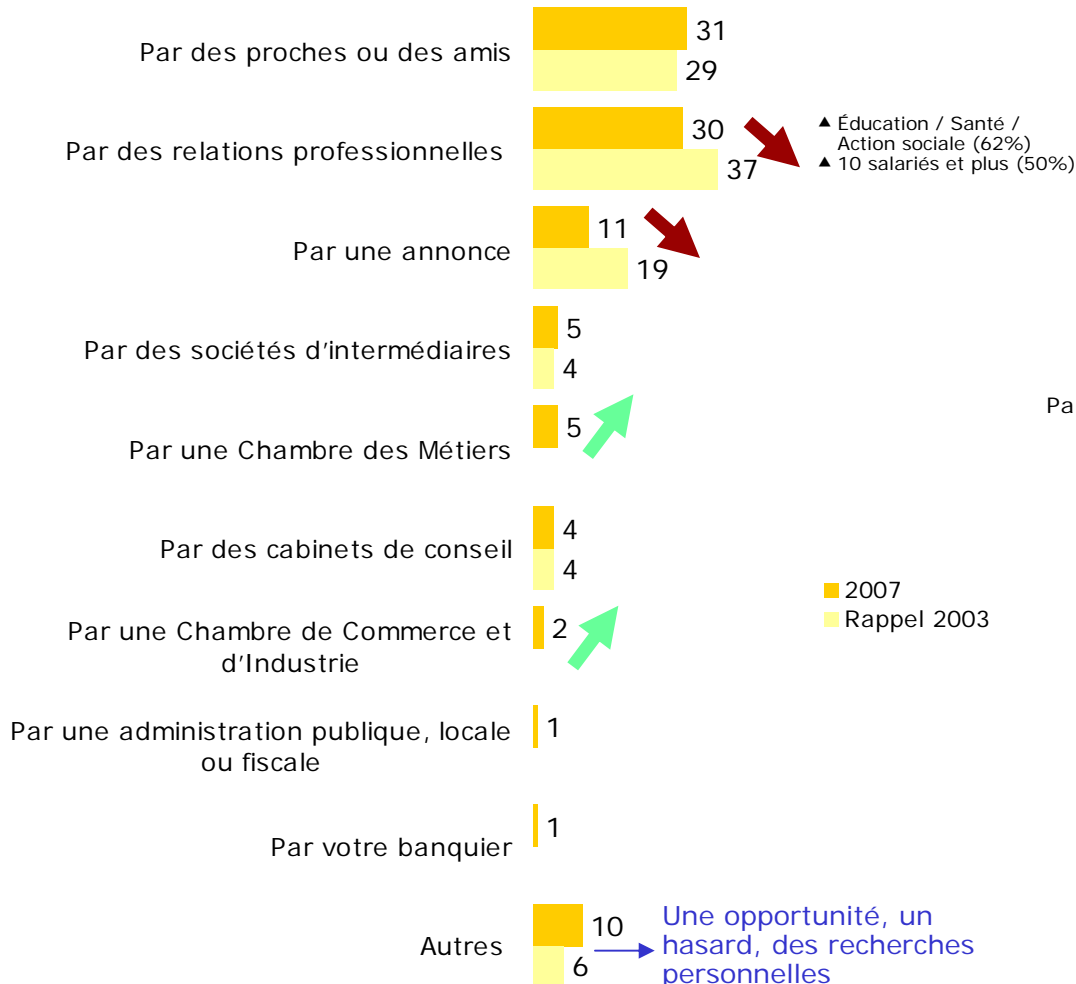
Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

Moyens utilisés pour trouver

Primauté aux réseaux personnels et aux annonces, et montée en puissance des organismes consulaires

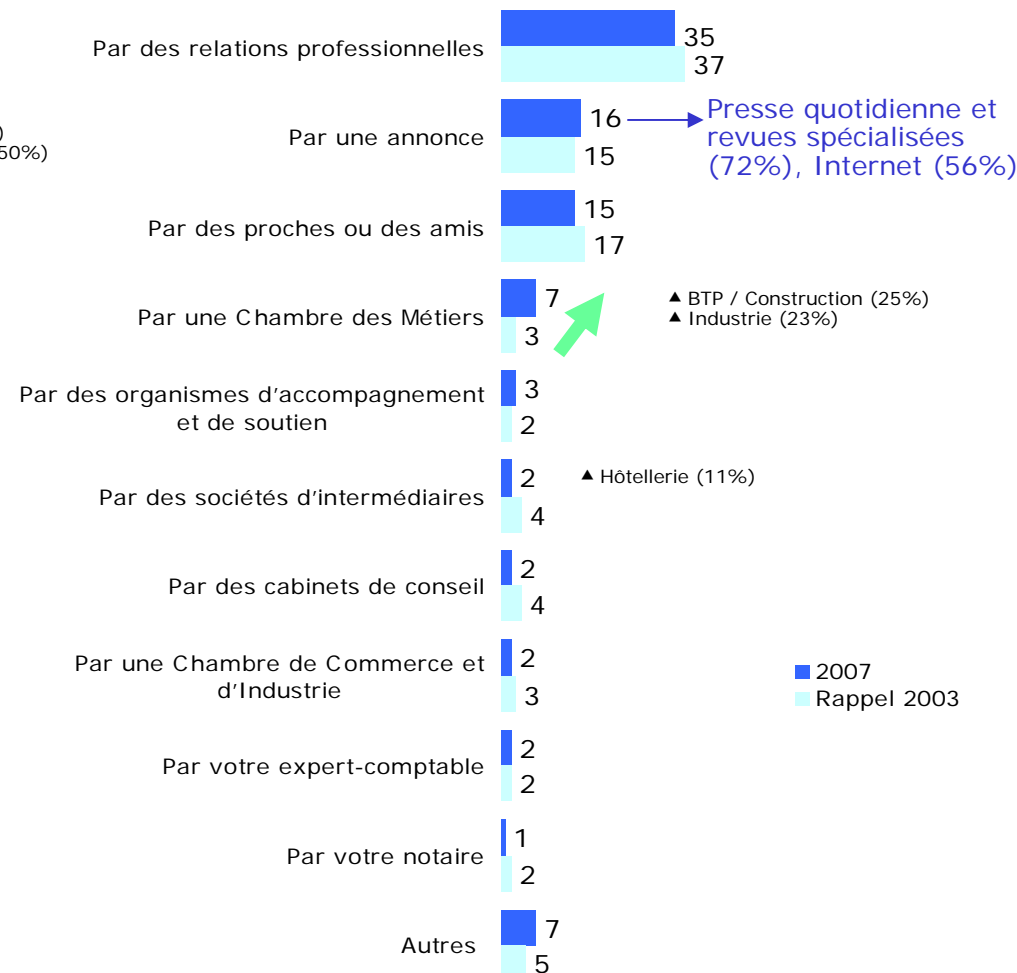
Question : A l'origine comment avez-vous trouvé votre entreprise actuelle ?

« Repreneurs »



Question : Comment envisagez-vous de trouver le repreneur de votre entreprise ? (Question ouverte)

« Cédants potentiels »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

- ✓ La "zen attitude" des repreneurs et des cédants
- ✓ Une préparation trop tardive
- ✓ Des craintes persistantes
- ✓ Une méconnaissance des dispositifs d'aide
- ✓ Un besoin d'aide et d'accompagnement par les réseaux experts

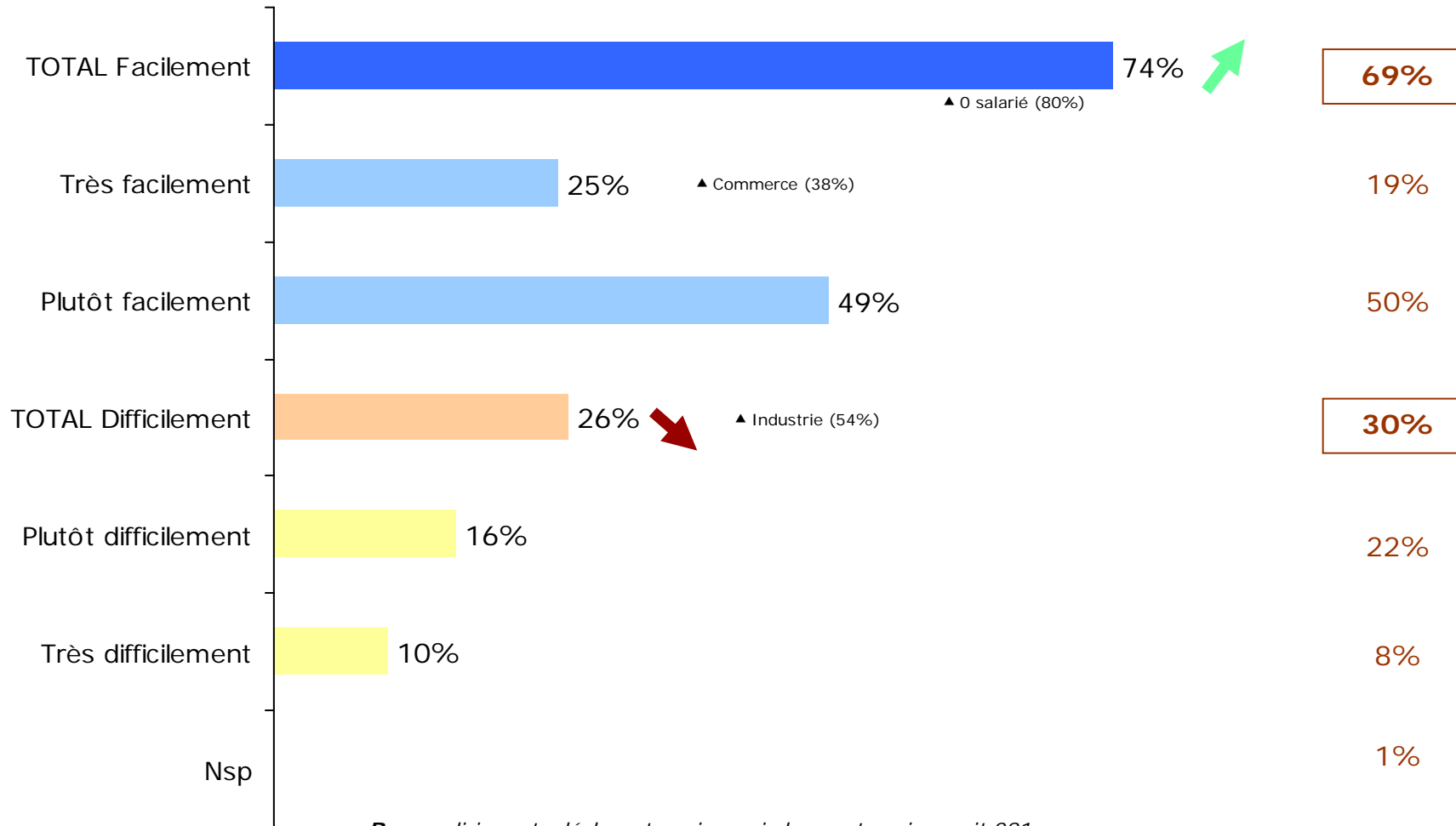
Le jugement sur le déroulement de la reprise

Des reprises de plus en plus faciles

Question : Personnellement vous diriez que cette reprise s'est déroulée plutôt ... ?

« Repreneurs »

Rappel Juillet 2003



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

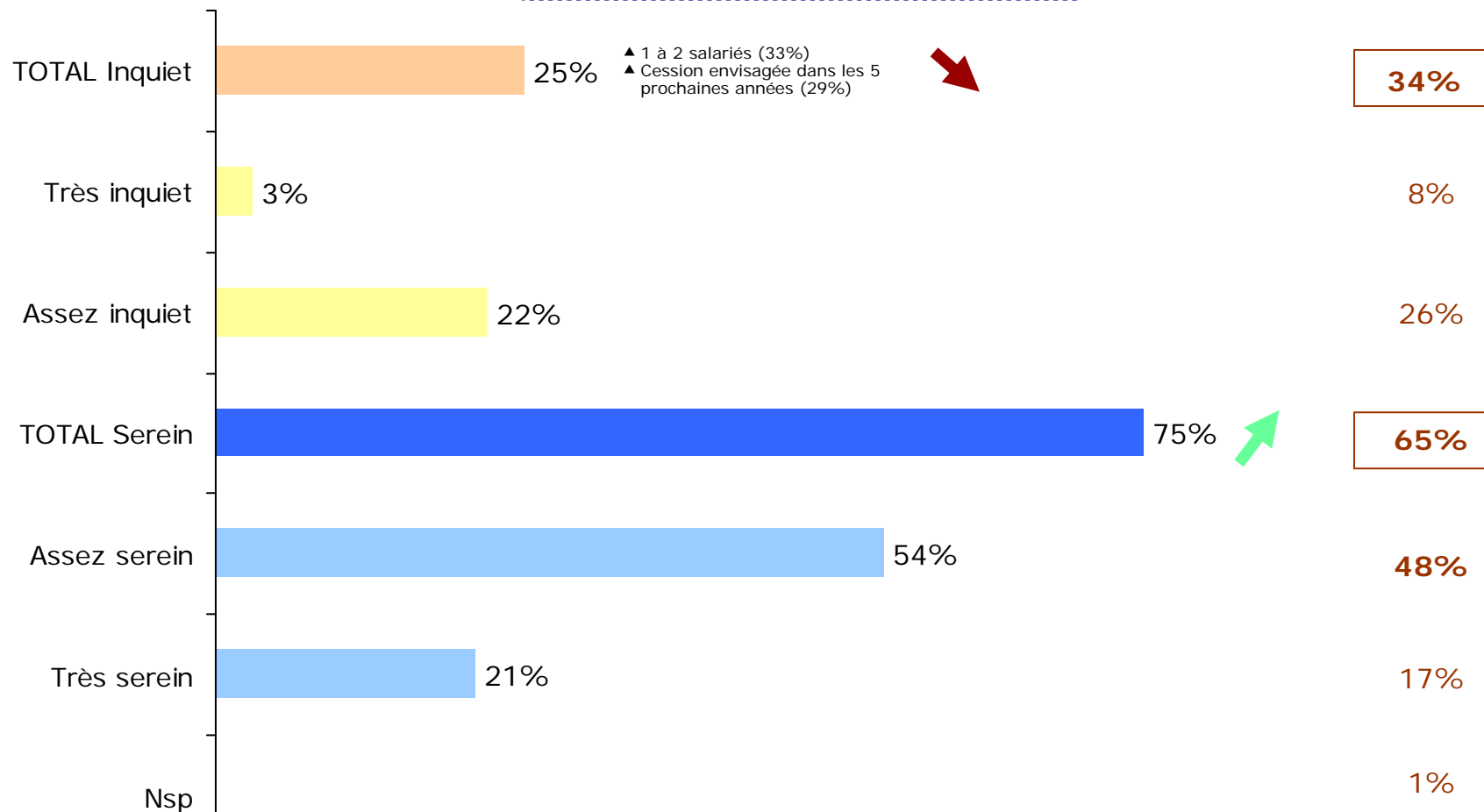
L'état d'esprit avant la cession

La "zen attitude" gagne les cédants ...

Question : Personnellement concernant la vente, cession ou transmission de votre entreprise dans l'avenir, vous diriez que vous l'envisagez en étant plutôt... ?

« Cédants potentiels »

Rappel 2003



Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

Le délai de préparation de la cession

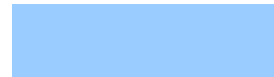
**NOUVELLE
QUESTION**

*... mais leur optimisme les empêchent
de bien prendre le temps de se préparer*

Question : Quel est, selon vous, le temps nécessaire pour préparer votre entreprise à la vente ?

« Cédants potentiels »

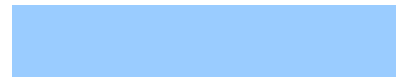
Moins de 6 mois



21

▲ Cession envisagée dans les 5 prochaines années (33%)
▲ Éducation / Santé / Action Sociale (30%)

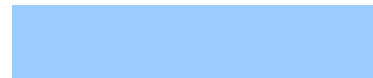
Entre 6 mois et 1 an



31

▲ Hôtellerie (45%)
▲ Commerce (41%)

Entre 1 an et 2 ans



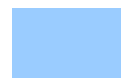
29

Entre 2 ans et 3 ans



7

Plus de 3 ans



9

▲ Industrie (18%)

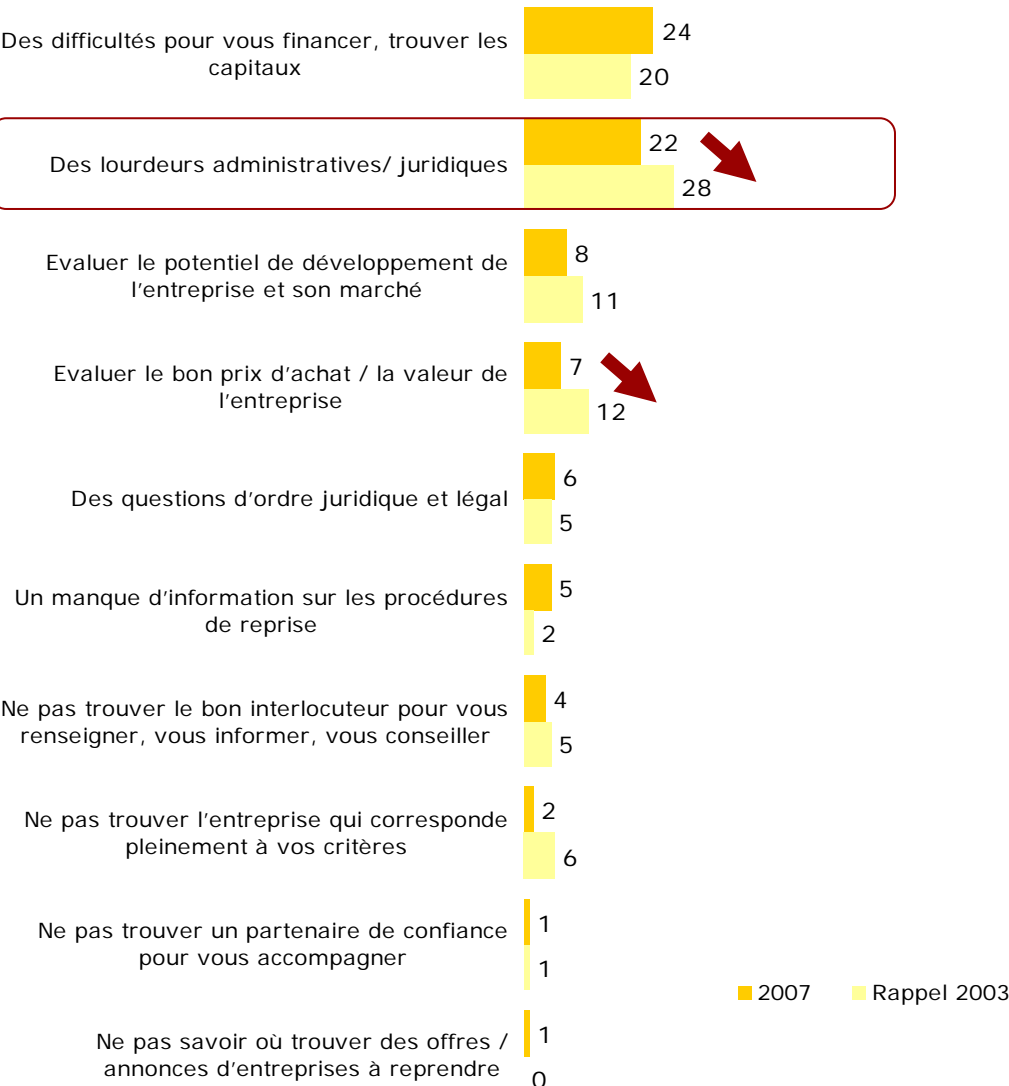
Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

La principale crainte ou difficulté

La crainte des lourdeurs administratives ou juridiques en recul

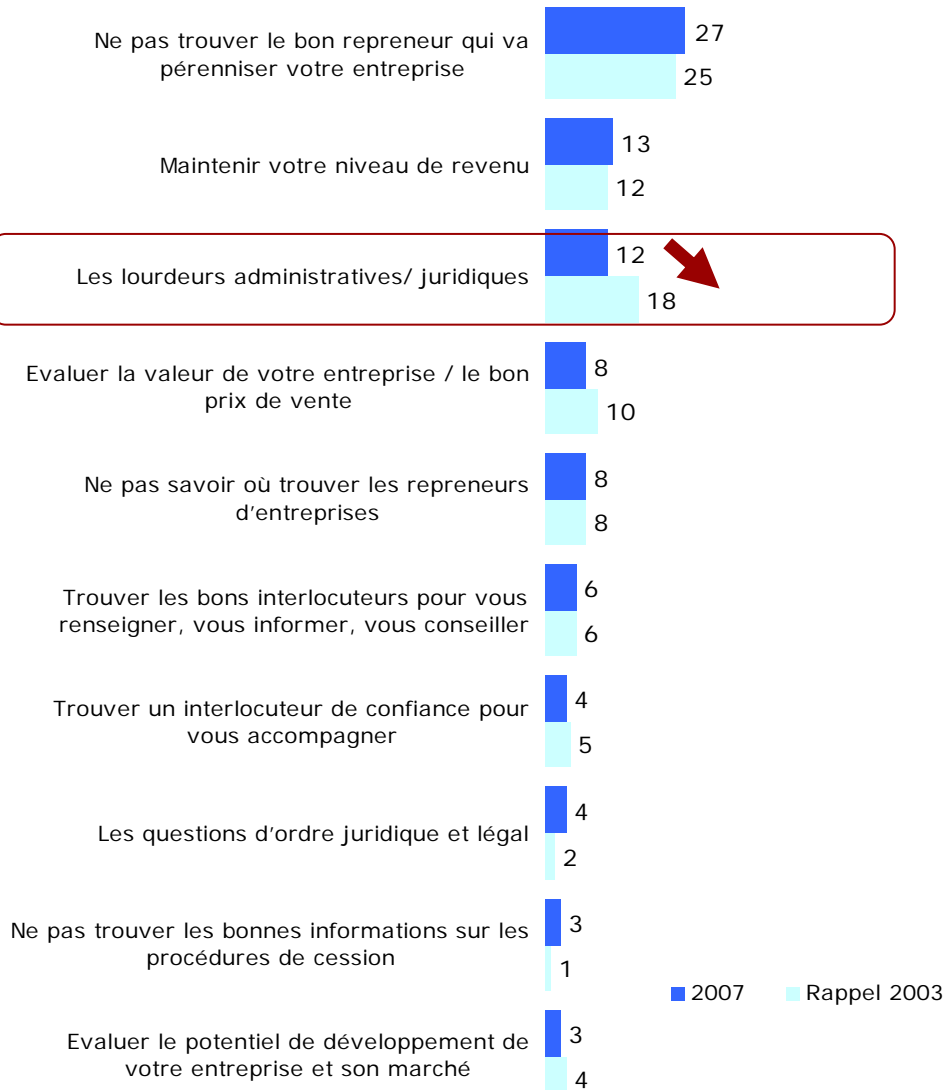
Quelles sont les principales difficultés / craintes que vous avez rencontrées ... ?

« Repreneurs »



Quelles sont vos principales difficultés / craintes ... ?

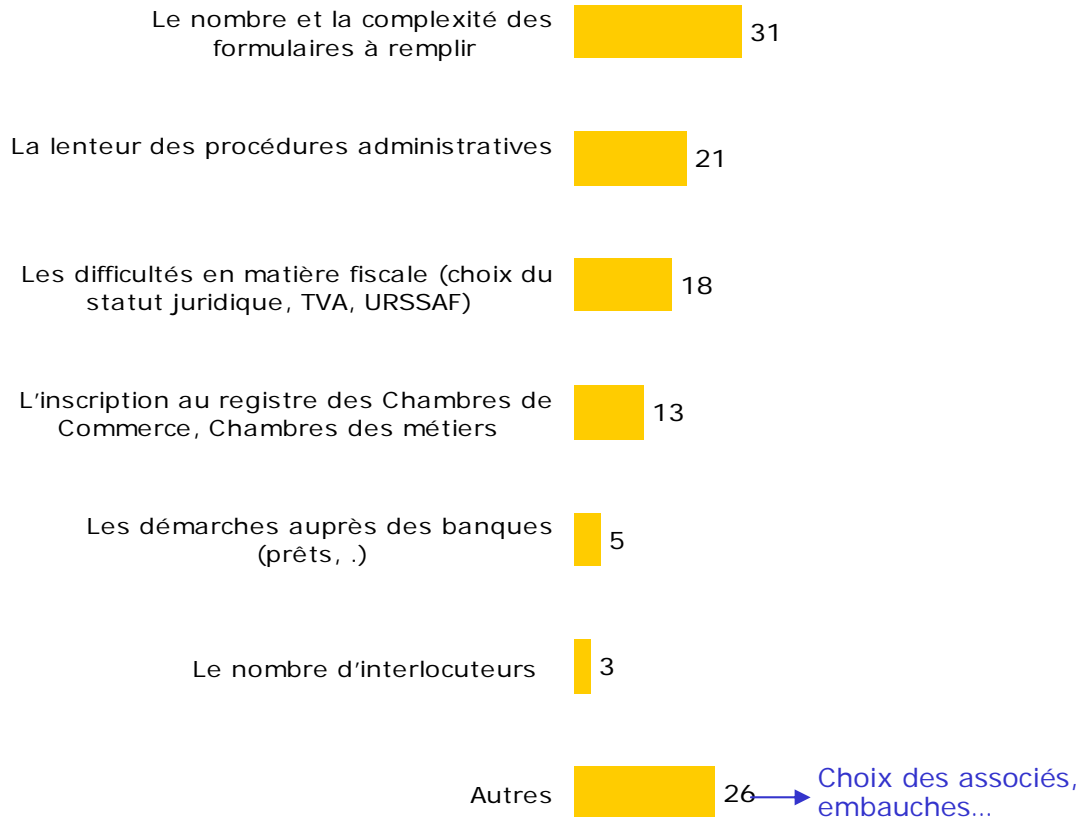
« Cédants potentiels »



Au delà des "paperasseries", la lenteur fait peur aux acheteurs, les questions fiscales aux cédants

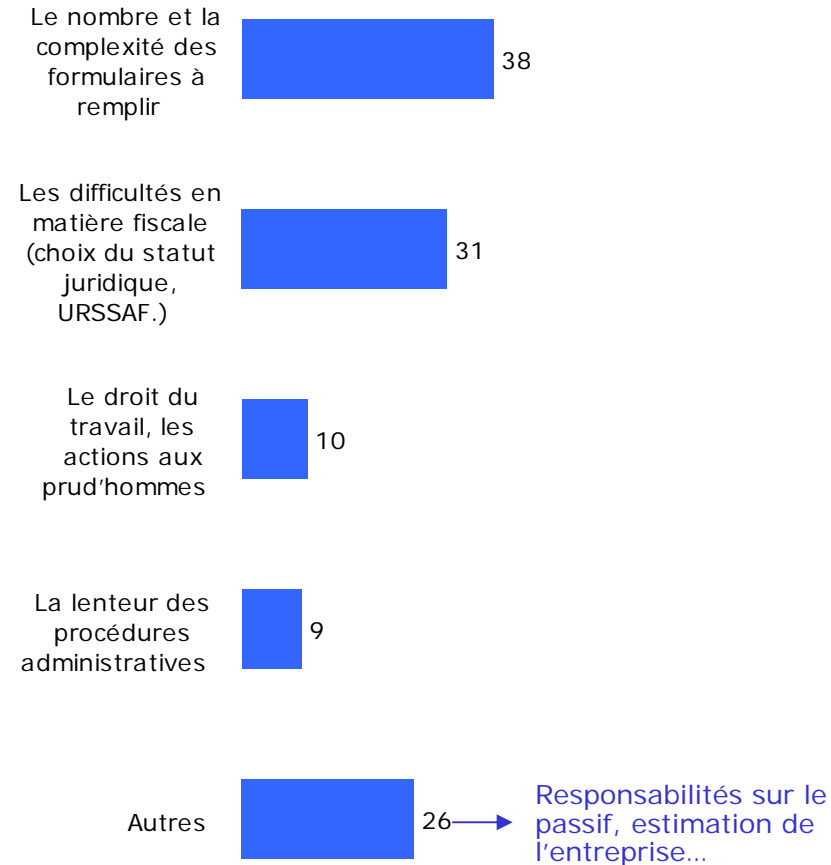
Question : Pouvez-vous nous préciser quels sont tous les types de lourdeurs administratives ou juridiques que vous avez rencontrées ?

« Repreneurs »



Question : Pouvez-vous nous préciser quels sont tous les types de lourdeurs administratives ou juridiques que vous craignez ?

« Cédants potentiels »



Les formations et les réseaux semblent dans l'air du temps

Question : Parmi les propositions suivantes, pouvez-vous me dire si cela aurait pu / pourrait vous aider efficacement ? **% de Oui**

« Repreneurs »

« Cédants potentiels »

Avoir un interlocuteur professionnel unique qui vous accompagne du début à la fin de votre démarche



L'existence de réseaux permettant de faire rencontrer des partenaires repreneurs et vendeurs



Le témoignage de quelqu'un qui a déjà repris une entreprise



L'accessibilité à un marché d'information sur les offres / demandes potentielles



Des formations spécifiques sur «comment reprendre une entreprise»



Le témoignage de quelqu'un qui a déjà cédé son entreprise



L'existence de réseaux permettant de faire rencontrer des partenaires repreneurs et vendeurs



Avoir un interlocuteur professionnel unique qui vous accompagne du début à la fin de votre démarche



La mise en relation d'intervenants spécialisés sur la cession / reprise d'entreprise



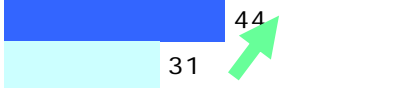
La mise en relation d'interlocuteurs spécialisés sur la cession / reprise d'entreprise



L'accessibilité à un marché d'information sur les offres / demandes potentielles



Des formations spécifiques sur «comment céder une entreprise»



■ 2007 ■ Rappel 2003

■ 2007 ■ Rappel 2003

Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes

Les opportunités fiscales

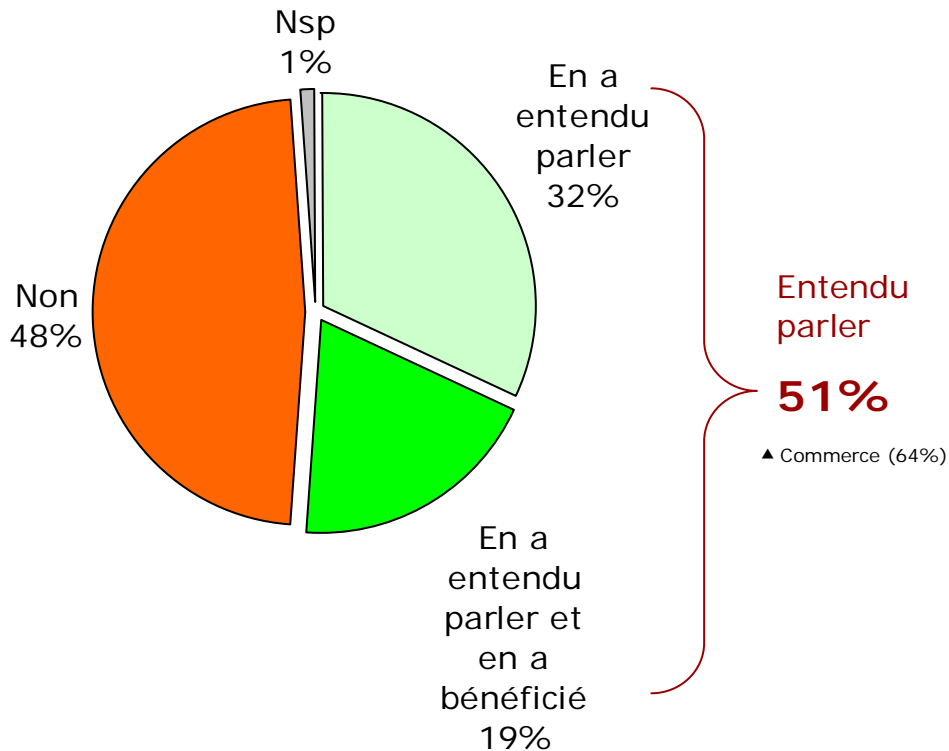
NOUVELLES QUESTIONS

Des mesures qui commencent à être connues surtout par les repreneurs

« Repreneurs »

Question : Avez-vous entendu parler au cours des trois dernières années, des opportunités fiscales proposées aux repreneurs d'entreprise?

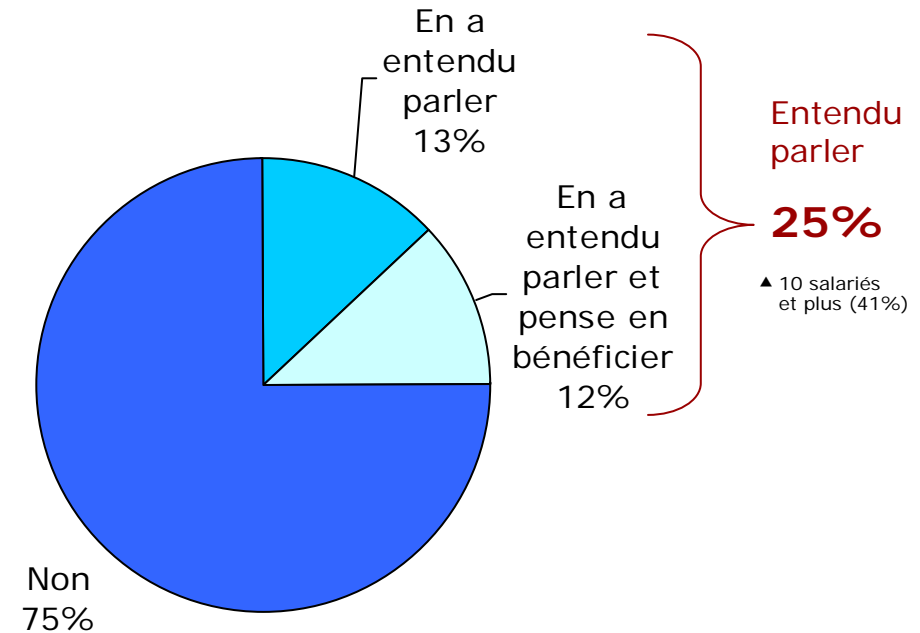
Si oui : Et en avez-vous bénéficié ?



« Cédants potentiels »

Question : Avez-vous entendu parler au cours des trois dernières années, des opportunités fiscales proposées aux cédants d'entreprise?

Si oui : Et pensez-vous en bénéficier ?



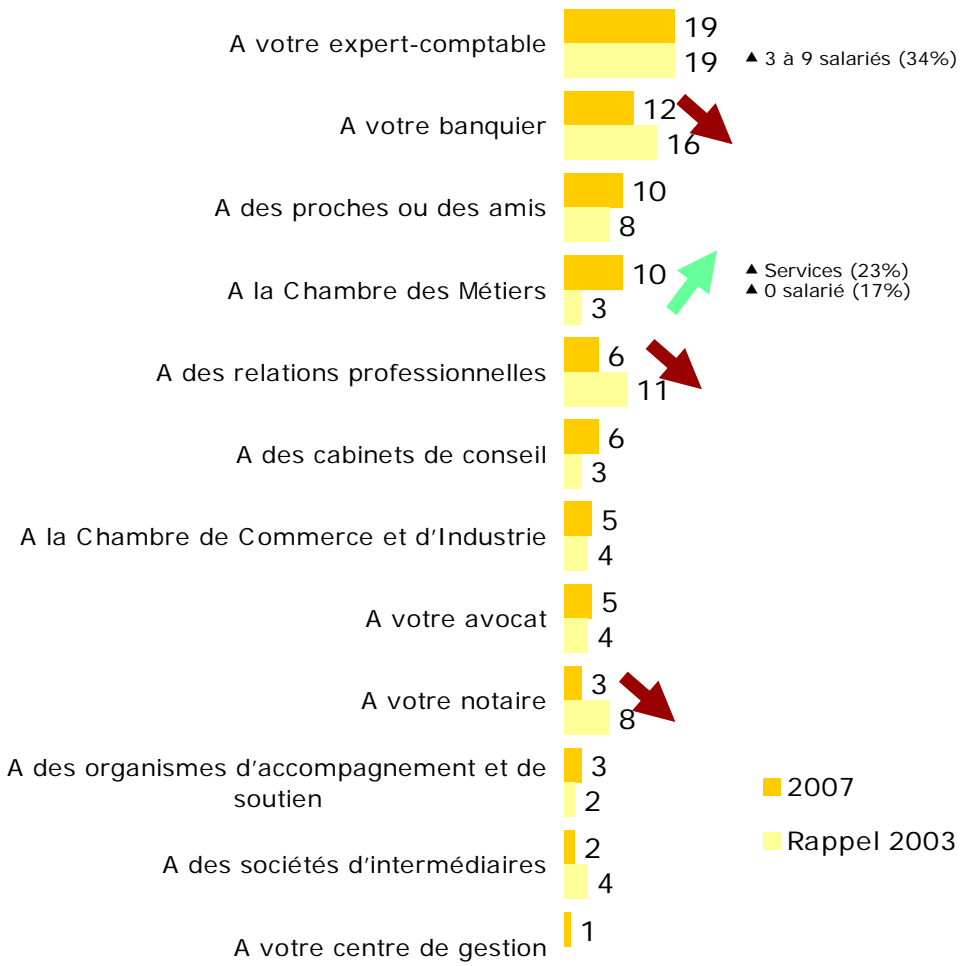
L'acteur privilégié pour l'accompagnement

Les experts comptables restent les interlocuteurs privilégiés mais la concurrence bouge

Question : Et à qui vous êtes-vous adressé en priorité pour vous accompagner ou vous orienter lors de la reprise de votre entreprise ? (Question ouverte)

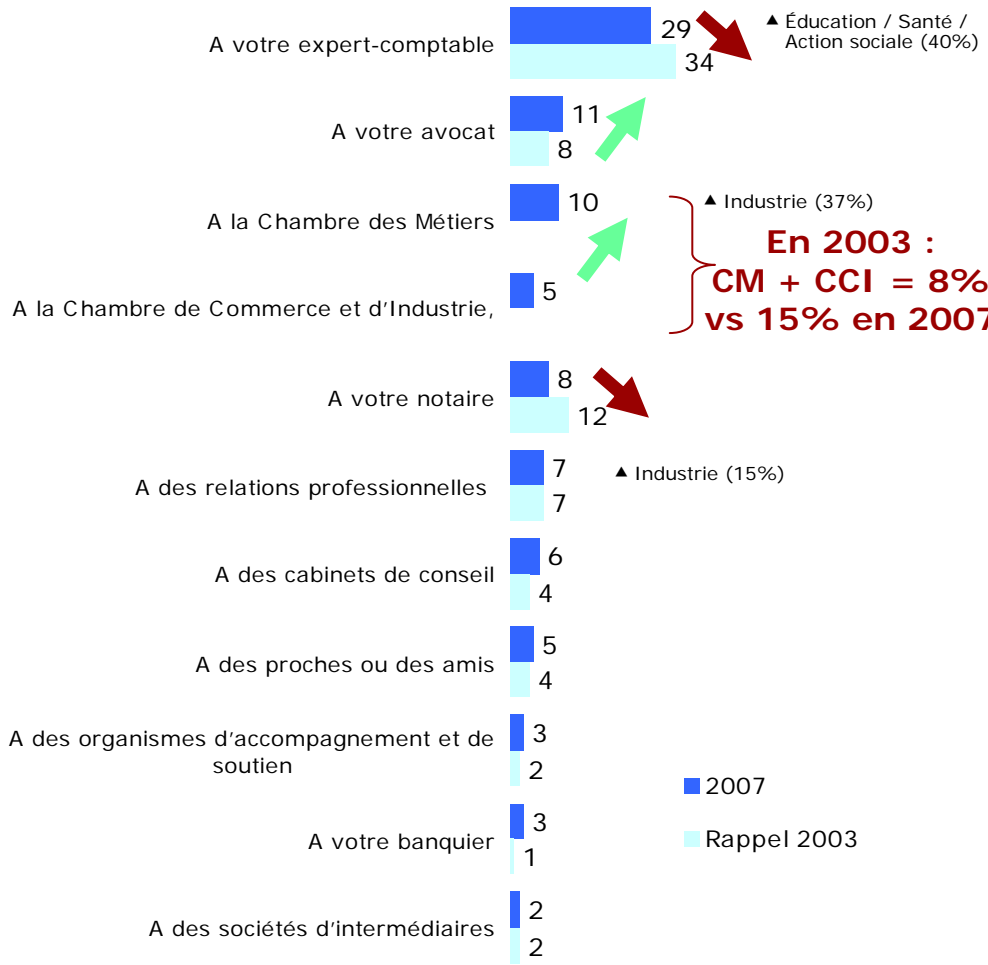
Question : Et à qui vous adresserez-vous en priorité pour vous accompagner ou vous orienter dans cette opération de cession ou de transmission d'entreprise ? (Question ouverte)

« Repreneurs »



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise, soit 281 personnes.

« Cédants potentiels »

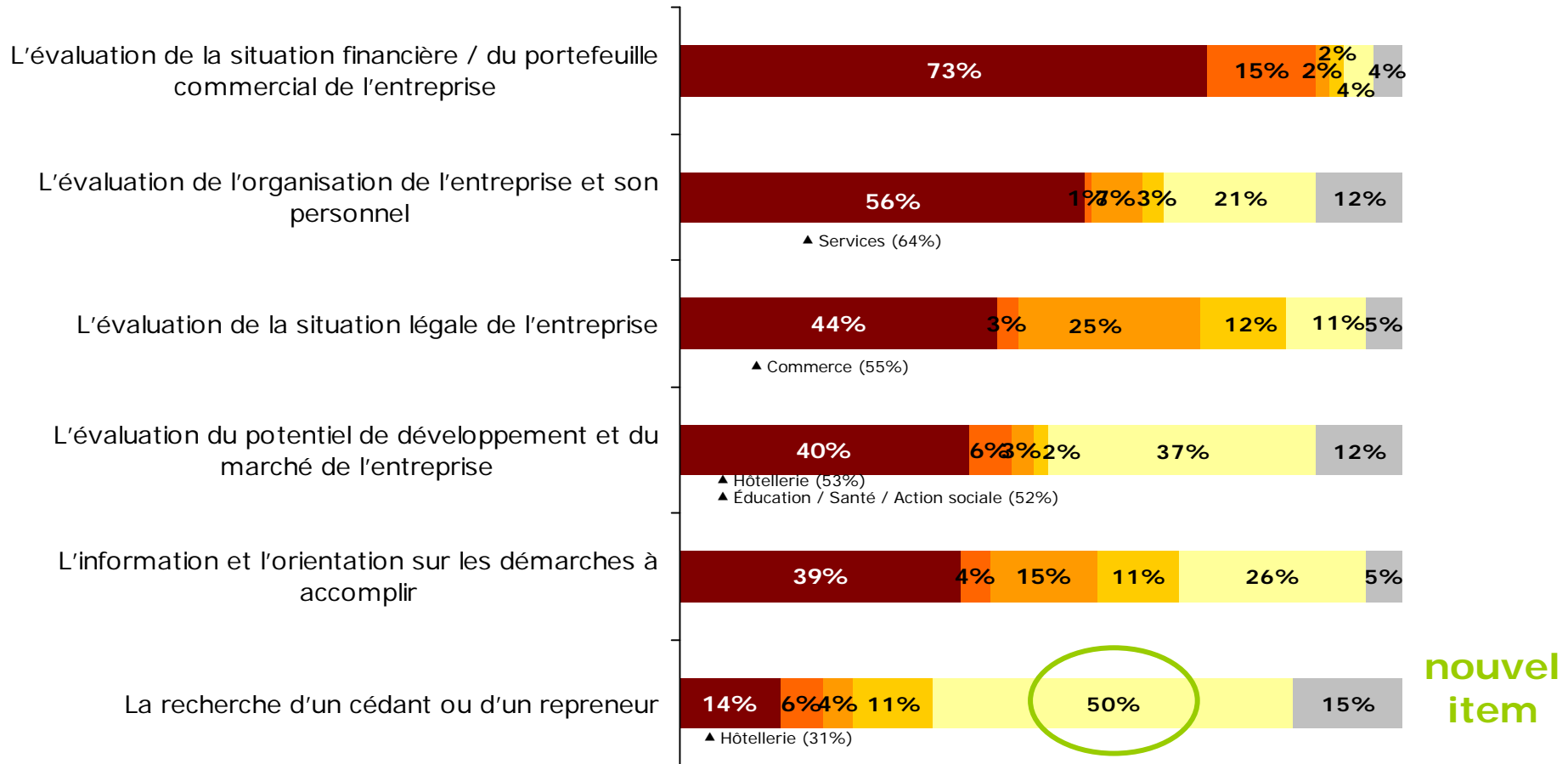


Base : dirigeants envisageant de céder leur entreprise, soit 487 personnes.

Les interlocuteurs les plus compétents pour la cession/ reprise

Les experts comptables restent les acteurs privilégiés, sauf sur la recherche d'un cédant ou d'un repreneur

Question : En matière de reprise, cession ou transmission d'entreprise, vous me direz, selon vous, quel est l'interlocuteur qui vous paraît le plus compétent pour vous accompagner dans ...?



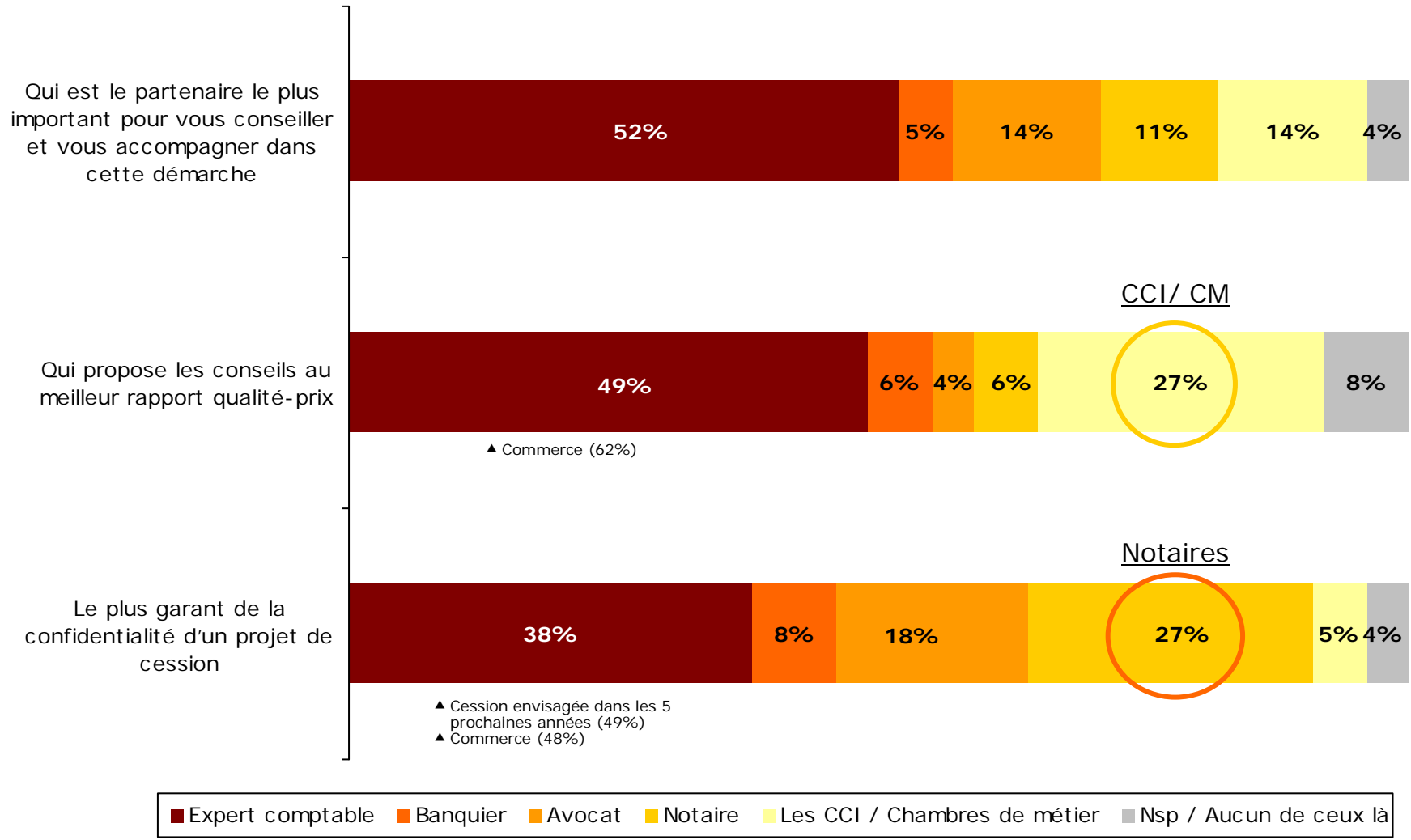
■ Expert comptable ■ Banquier ■ Avocat ■ Notaire ■ Les CCI / Chambres de métier ■ Nsp / Aucun de ceux là

Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise et ou envisageant de la céder, soit 590 personnes.

Les interlocuteurs jugés les plus aptes dans différents domaines

NOUVELLE QUESTION

Question : Et selon vous, quel est l'interlocuteur ?



Base : dirigeants déclarant avoir repris leur entreprise et ou envisageant de la céder, soit 590 personnes.