



LA LETTRE SUR LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES EN ILE-DE-FRANCE

- janvier 2009 -

Au cours des dix prochaines années, 165 000 entreprises franciliennes seront cédées par leurs dirigeants qui atteindront l'âge de la retraite. Afin de réduire les risques de disparition de certaines de ces entreprises qui ne trouveraient pas de repreneurs, de nombreux dispositifs d'aide et de mise en relation de dirigeants cédant leurs entreprises avec des repreneurs potentiels ont été mis en place en région Ile-de-France. Toutefois, l'adéquation entre offre et demande sur le marché de la reprise-transmission d'entreprises n'est pas suffisante.

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES, UNE PROBLÉMATIQUE ESSENTIELLE POUR L'EMPLOI

estime que la destruction d'emplois liés à la disparition d'entreprises n'ayant pas trouvé de repreneurs serait de l'ordre de 10 000 emplois chaque année, soit 25 % du nombre total de disparition d'emplois.

Bien que le départ à la retraite ne soit pas l'unique cause de transmission des entreprises, il s'agit de la raison qui pose le plus de problèmes économiquement : la transmission doit en effet dans ce cas être anticipée : une entreprise dont le dirigeant est âgé de 45 à 54 ans est concernée à moyen terme par la problématique de la transmission et une réflexion doit être engagée, tandis qu'une

Selon les estimations du CROCIS, d'ici dix ans 165 000 entreprises changeront de dirigeant ou disparaîtront en Ile-de-France. L'Insee

entreprise dont le dirigeant a plus de 55 ans est concernée à court terme. Bien en amont, le dirigeant doit faire en sorte que l'entreprise soit aussi transparente et en bonne santé que possible. Il a intérêt à continuer à investir et, éventuellement, à réaliser un audit juridique ou financier pour déterminer le prix de cession et organiser la transmission sur les plans juridique et comptable. Enfin, il lui revient de trouver le ou les repreneurs, ce qui peut prendre plusieurs années.

Céder au bon moment est une priorité : le moment adéquat est celui où les conditions (conjoncture du marché, situation de l'entreprise...) sont optimales pour vendre au meilleur prix, quitte à céder de façon anticipée par rapport au moment envisagé. Pour cette raison, plus tôt l'entreprise est mise sur le marché, meilleures sont les chances de réaliser une vente satisfaisante.

LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES PARTICULIÈREMENT CONCERNÉES PAR LA PROBLÉMATIQUE DE LA TRANSMISSION.

les plus concernés par la problématique de la transmission dans les 10 prochaines années. En effet ces chiffres indiquent dans quelles catégories d'entreprises se trouvent le plus fréquemment des dirigeants âgés de 55 ou plus.

Dans le tissu d'entreprises francilien, les entreprises de services sont celles qui seront les plus nombreuses à avoir un dirigeant en âge de partir en retraite lors de 10 prochaines années. Mais

Les données disponibles dans le fichier consulaire de la Chambre de commerce et d'industrie⁽¹⁾ de Paris permettent d'observer quels types d'entreprises seront

l'industrie est le secteur proportionnellement le plus frappé par ce phénomène puisque 42 % des entreprises industrielles ont un chef d'entreprise âgé de 55 ans ou plus. Le secteur des cafés-hôtels-restaurants étant le moins concerné : 30 % seulement des dirigeants.

La problématique de la transmission est par ailleurs plus sensible pour les entreprises ayant un nombre important de salariés car ce sont celles dont les dirigeants sont les plus expérimentés. Ainsi il existe fort logiquement un lien positif entre la taille de l'entreprise et l'âge de son dirigeant : 48 % des entreprises de plus de 100 salariés sont dirigées par une personne de 55 ou plus, cette proportion étant seulement de 39 % pour les entreprises de moins de 5 salariés.

TYPOLOGIE DES CÉDANTS-REPRENEURS : L'EXPÉRIENCE DU RÉSEAU "PASSER LE RELAIS"

Les CCI de Paris - Ile-de-France ont mis en place en 2001 un réseau "Passer le relais", coordonné par la CCI de Paris, dont l'objectif est de mettre en relation les repreneurs et les cédants d'entreprises.

Ce dispositif s'adressant principalement aux entreprises de moins de 50 salariés, le réseau "Passer le relais" dispose d'une bonne appréciation de la situation de la cession et de la reprise des PME/PMI en Ile-de-France.

Les statistiques ci-dessous portent sur les entrepreneurs cédants et les candidats à la reprise rencontrés par le réseau lors du dernier trimestre 2007 et durant l'année 2008.

Les entreprises s'adressant au réseau "Passer le relais" pour réaliser leur transmission : un échantillon représentatif des entreprises cherchant un repreneur, dans lequel 98 % des entreprises ont moins de 50 salariés :

- > 54 % n'ont aucun salarié, 32 % ont entre 1 et 9 salariés, 13 % entre 10 et 49 salariés et seulement 2 % ont 50 salariés ou plus.
- > 38 % ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 K€, 24 % entre 100 et 500 K€, 23 % entre 500 et 1 500 K€ et 17 % supérieur à 1 500 K€.
- > 19 % appartiennent à l'industrie, 15 % à la construction, 26 % au commerce et 40 % aux services. Pour l'ensemble des établissements d'Ile-de-France, ces secteurs pèsent respectivement 5 %, 8 %, 19 % et 68 % (source : Insee, Sirène). Il y a donc parmi les entreprises cherchant un repreneur une sur représentation d'entreprises industrielles et de construction et une sous-représentation des services.

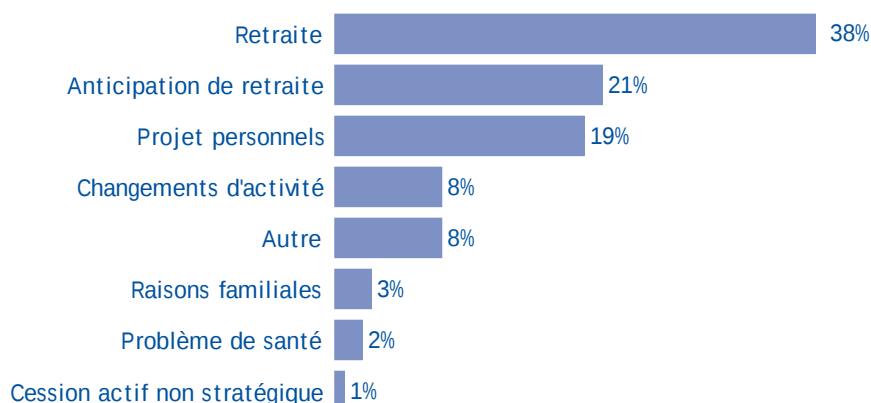
LES DÉPARTS A LA RETRAITE SONT LA CAUSE DE LA MAJORITÉ DES CESSIONS

Le départ en retraite est à l'origine de 58 % des cessions, dans 21 % des cas, cette retraite est anticipée. Les raisons personnelles (changement d'activité,

problème de santé, projet personnel, raison familiale) motivent un tiers des projets de cession. Enfin, 1 % des projets de cession s'expliquent par la volonté du cédant de revendre un actif qu'il juge non stratégique. Et 8 % des projets de cession sont liés à diverses autres raisons.

(1) Source : Fichier consulaire de la CCIP, comptage réalisé le 5 novembre 2008. Champ : entreprises actives de la circonscription de la CCIP (départements 75, 92, 93, 94).

Motif de la transmission de l'entreprise par le cédant



Source : Réseau "Passer le relais"

DES ENTREPRISES À CÉDER APRES 14 ANNÉES D'ACTIVITÉ.

elles, en moyenne 18 années d'activité. Lorsque des projets personnels motivent la cession, elles ont en moyenne 8 ans d'activité.

Sans surprise, l'ancienneté des entreprises influe sur le motif de cession du dirigeant : les départs à la retraite (anticipée ou non) sont à l'origine de la cession de la totalité des entreprises actives depuis les années soixante-dix, de 77 % des entreprises actives depuis les années quatre-vingt, de 63 % des entreprises actives depuis les années quatre-vingt-dix et enfin de 15 % des entreprises créées après l'année 2000. A l'inverse, sur

Les entreprises à céder ont en moyenne 14 ans d'activité. Les entreprises que les dirigeants souhaitent transmettre en raison de leur départ en retraite (anticipée ou non) ont,

les mêmes périodes, les projets personnels sont respectivement à l'origine de 0 %, 5 %, 20 % et enfin 50 % des cessions d'entreprises.

Parmi les entreprises dont le dirigeant souhaite se consacrer à des projets personnels, la moitié a un chiffre d'affaires inférieur à 100 K€ annuels et une sur quatre un chiffre d'affaires annuel compris entre 100 et 500 K€ ; seulement 10 % d'entre elles possèdent un chiffre d'affaires supérieur à 1 500 K€. Peu d'entreprises à céder pour cause de retraite ont un faible chiffre d'affaires : elles ne sont que 16 % à avoir un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 K€. Deux explications principales à cela : les dirigeants des très petites entreprises n'essaient pas forcément de transmettre, et les différences de taille d'entreprises reflètent une différence d'ancienneté du dirigeant (les entreprises les plus importantes en termes de chiffre d'affaires étant aussi les plus anciennes).

MISE EN RELATION NÉCESSAIRE À LA TRANSMISSION : PLUS DIFFICILE POUR LES ENTREPRISES DONT LE CHIFFRE D'AFFAIRES EST IMPORTANT.

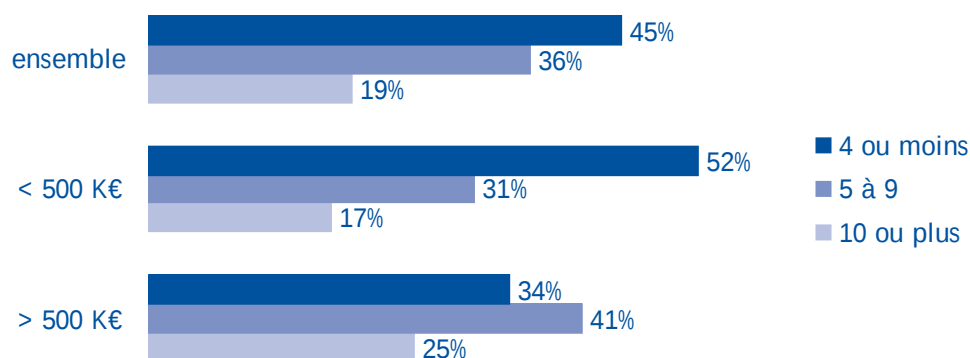
révèlent clairement une corrélation positive entre le nombre de mises en relation et le chiffre d'affaires de l'entreprise : plus l'entreprise possède un chiffre d'affaires élevé, plus le nombre de mises en relation nécessaires pour trouver un repreneur

Le nombre moyen de mises en relation nécessaires pour trouver un repreneur est de 6. Bien entendu, ce nombre varie selon les dossiers : les données du réseau "Passer le relais"

sera important. Ainsi le nombre moyen de mises en relation nécessaires pour trouver un repreneur est de 5,0 pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 500 K€ et de 7,4 pour celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 K€.

Le chiffre d'affaires apparaît ainsi comme le principal facteur explicatif du nombre de mises en relation nécessaires pour trouver un repreneur. En revanche, l'effectif salarié et le secteur d'activité ne semblent pas impacter le nombre de mises en relation.

Pourcentage de cessions selon le nombre de mises en relation nécessaires pour réaliser la cession



Source : Réseau "Passer le relais"

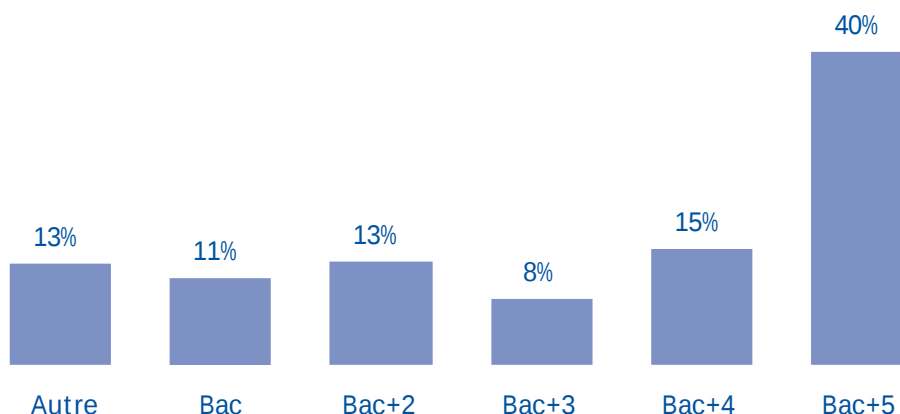
DES REPRENEURS EXPERIMENTÉS

Le départ à la retraite étant la cause de cession la plus répandue, l'âge des entrepreneurs cédants est assez élevé : 53 ans. Mais il existe d'importantes disparités selon les secteurs d'activités : une forte majorité de dirigeants cédant des entreprises industrielles et de construction ont plus de 55 ans (respectivement 77 % et 72 %), tandis que parmi les commerçants et dirigeants d'entreprises de services à la recherche d'un repreneur, un sur deux a plus de 55 ans. Les repreneurs ont eux en moyenne 42 ans et possèdent une expérience professionnelle significative : seulement 6 % ont moins de 5 ans

d'expérience, 17 % ont entre 5 et 10 ans d'expérience, 37 % entre 10 et 20 ans, 35 % entre 20 et 30 ans et 5 % possèdent une expérience supérieure à 30 ans. Ils ont de plus une expérience de dirigeant d'entreprise d'une durée moyenne comprise entre 5 et 10 ans. 38 % des repreneurs potentiels ont déjà une expérience de création d'entreprise et/ou de reprise. Les repreneurs sont également fortement diplômés : 76 % d'entre eux ont un diplôme de l'enseignement supérieur (dont 40 % avec Bac+5).

Ces chiffres démontrent qu'il existe un vivier de repreneurs expérimentés, possédant des fonds propres pour reprendre une entreprise : un tiers possède moins de 50 000 €, 38 % entre 50 000 et 200 000 € et 29 % plus de 200 000 €. Ils ne sont que 2 % à ne posséder aucun fonds propres.

Niveau d'études des repreneurs personnes physiques s'adressant au réseau



Source : Réseau "Passer le relais"

UN PROBLÈME PERSISTANT D'ADÉQUATION ENTRE OFFRE ET DEMANDE

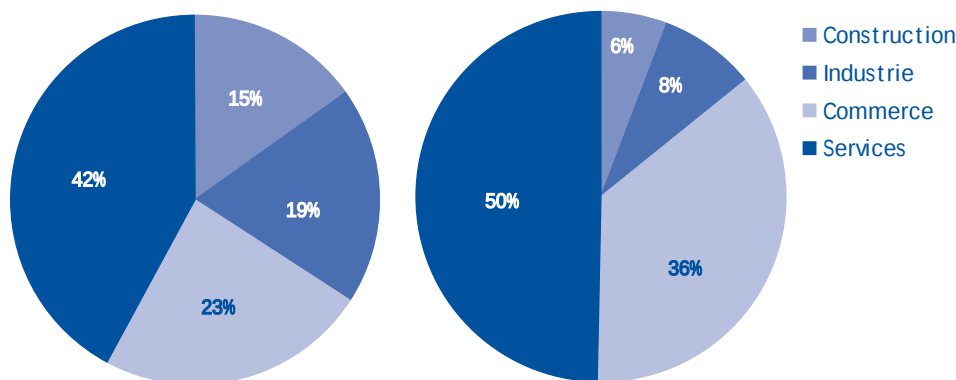
Le problème d'adéquation entre les souhaits des repreneurs potentiels et le marché des entreprises à céder perdure. En effet, le décalage existant entre

les secteurs d'activité des entreprises à céder et les désirs des repreneurs potentiels persiste : le commerce et les services sont surreprésentés au détriment de l'industrie et de la construction parmi les souhaits des repreneurs. En effet, les entrepreneurs cédant leur entreprise sont en moyenne plus âgés que les repreneurs potentiels (53 ans contre 42 ans) ; or plus les dirigeants sont jeunes, plus ils s'orientent vers les commerces et surtout les services. Il est donc logique que le "renouvellement de génération" soit plus difficile pour l'industrie et la construction.

L'écart est encore plus important en termes d'effectif et de chiffre d'affaires. Alors que 63 % des entreprises à céder ont au plus 2 salariés, ces entreprises sont la cible de seulement 29 % des repreneurs. 53 % des repreneurs potentiels s'adressant au réseau "Passer le relais" souhaitent diriger une entreprise de plus de 5 salariés. Cela ne correspond pas à l'offre d'entreprises à reprendre puisque 23 % seulement ont de tels effectifs.

Concernant le chiffre d'affaires, les repreneurs recherchent majoritairement des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à celui des entreprises proposées. Alors que 38 % des entreprises cherchant un repreneur ont un chiffre d'affaires inférieur à 100 K€ annuels, seulement 4 % de repreneurs souhaitent diriger une entreprise correspondant à cette strate de chiffre d'affaires. 32 % des repreneurs potentiels souhaitent parvenir à la tête d'une entreprise dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 M€, tandis que parmi les entreprises cherchant un repreneur elles ne sont que 17 %.

Niveau d'études des repreneurs personnes physiques s'adressant au réseau

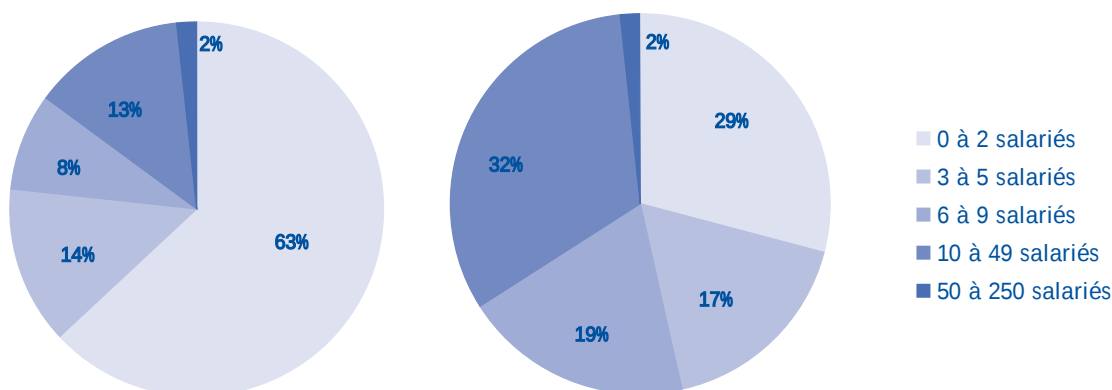


Taille des entreprises à céder

Souhaits des repreneurs

Source : Réseau "Passer le relais"

Effectif des entreprises à céder et souhaits des repreneurs



Taille des entreprises à céder

Souhaits des repreneurs

Source : Réseau "Passer le relais"

Ce bulletin est réalisé par le Centre régional d'observation du commerce de l'industrie et des services (CROCIS) de la CCI de Paris, en partenariat avec la Chambre régionale de commerce et d'industrie Paris - Ile-de-France. Les informations concernant le réseau "Passer le relais" sont fournies par la direction déléguée au développement de l'entreprise (service Création - Transmission) de la CCIP.