HAUTS-DE-FRANCE

-

observatoire
de la transmission-
reprise

-

JANVIER 2018

LA TRANSMISSION-REPRISE D'ENTREPRISE EN HAUTS-DE-FRANCE

-

Le marché de la transmission-reprise en 2016 : volumes et caractérisation des reprises

La transmission d'entreprises est un enjeu majeur pour l'économie française. Les défis sont nombreux : préserver l'emploi, l'investissement, et le savoir-faire des entreprises, renouveler les capacités de production, et maintenir un niveau minimum d'activité notamment dans des territoires fragiles.

La transmission représente également une véritable opportunité, à condition d'être bien préparée. Afin de répondre à ces défis, la transmission figure ainsi parmi les six thématiques prioritaires du plan d'actions pour la croissance et la transformation des entreprises, en cours d'élaboration par le gouvernement et l'ensemble des parties prenantes (partenaires sociaux, organisations professionnelles, Conseil économique et social et environnemental,...)

En région Hauts-de-France, 33 500 établissements seront concernés par un projet de transmission dans les 5 prochaines années. C'est le constat dressé dans l'étude prospective publiée en septembre 2017 par l'Observatoire de la transmission-reprise. En complément de cette dernière, la présente publication vient approfondir les connaissances sur le sujet, en analysant précisément les volumes de transmissions et en apportant un éclairage sur les parcours et profils des repreneurs (recherche de l'entreprise, ciblage en fonction des secteurs, de la taille des entreprises, du prix de cession, ou encore des solutions d'accompagnement).

Qui sont les repreneurs ? La transmission familiale est-elle prépondérante, ou est-ce celle aux salariés ? Dans un contexte démographique caractérisé par le vieillissement des populations de chefs d'entreprise, l'âge du cédant est-il le critère déterminant pour l'inciter à vendre ? Comment sont financées les reprises d'entreprises ?

Les réponses apportées par cette étude doivent conduire les pouvoirs publics à accentuer leurs actions en faveur de la transmission – reprise.

Nous vous en souhaitons bonne lecture.

Michel LALANDE
Préfet de la région
Hauts-de-France

Philippe HOURDAIN
Président de la CCI de région
Hauts-de-France

SOMMAIRE

2
Les chiffres de la transmission

4
Projet de reprise

6
Financement de la reprise

10
Profils du repreneur et du cédant

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFET
DE LA RÉGION
HAUTS-DE-FRANCE

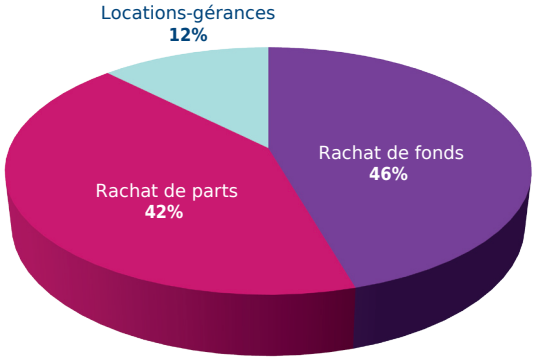
CCI HAUTS-DE-FRANCE

- chiffres de la transmission -

2 000 entreprises ont été reprises en 2016 dans la région

Plus de 2 000 entreprises ont été reprises dans les Hauts-de-France en 2016. Parmi elles, 46% ont concerné un rachat de fonds, 42% un rachat de parts sociales et 12% de la location-gérance. On estime que près de 19 300 emplois ont été concernés par ces opérations de transmission, dont un quart dans des entreprises de moins de 20 salariés. Par ailleurs, 15% de ces entreprises ont été transmises dans le cadre familial.

Les modes de reprise



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Les rachats de fonds représentent la majorité des reprises dans les secteurs des débits de boisson (83%), de l'hôtellerie-restauration et des services à la personne (59%), et du commerce de détail (54%). A l'inverse, les reprises via un rachat de parts sociales sont majoritaires dans les secteurs de l'industrie/transport (82%), des services aux entreprises (68%) et de la construction (65%). La location-gérance représente quant à elle de 6 à 16% des reprises, selon le secteur concerné.

Par ailleurs, on observe que dans les entreprises sans salarié, ce sont les rachats de fonds qui prédominent (70%), alors que dans les entreprises de plus de 5 salariés ce sont les rachats de parts : ils représentent 63% des reprises parmi les entreprises de 6 à 19 salariés, 78% de celles de 20 à 99 salariés et jusqu'à 95% pour les 100 salariés et plus. Dans les entreprises de 1 à 5 salariés, on observe la même proportion de rachats de fonds (43%) et de rachat de parts (46%). La location-gérance semble être plus présente parmi les entreprises de 6 à 99 salariés (environ 20%), par rapport à celle de 0 à 5 salariés (environ 10%), et elle est quasiment absente dans le cas des entreprises de 100 salariés et plus (5%).

Enfin, les transmissions familiales sont peu nombreuses dans les secteurs des débits de boisson (4%), de l'hôtellerie-restauration (7%) et des services à la personne (10%), alors qu'elles représentent de 15 à 20% des reprises dans le commerce de détail, les services aux entreprises / commerce de gros et la construction, et jusqu'à 28% de celles de l'industrie/transport. Par ailleurs, la part des reprises familiales augmente avec la taille de l'entreprise : elles représentent 10% des reprises dans les entreprises sans salarié, 15% dans les 1 à 5 salariés, 19% dans les 6 à 19 salariés et jusqu'à 27% pour les 20 à 99 salariés. Dans les entreprises de 100 salariés et plus, cette part s'élève à 20%.

Les transmissions-reprises de fonds de commerce

La reprise de fonds de commerce concerne en grande majorité des entreprises des secteurs du commerce de détail, de l'hôtellerie-restauration ou des débits de boisson (77% contre 57% en moyenne, tout type de reprise confondu) et de moins de 5 salariés (93% contre 77% en moyenne).

Sur les 920 reprises de fonds estimées pour l'année 2016 dans les Hauts-de-France, on en compte près d'un quart sur le littoral Hauts-de-France (qui regroupe les territoires d'Abbeville, Berck-Montreuil, Boulogne-sur-Mer, Calais, Dunkerque et la Vallée de la Bresle - Vimeu), alors que ce territoire ne représente « que » 11% des créations totales d'entreprises selon les chiffres de l'INSEE. A l'inverse, le Grand Lille (qui regroupe les territoires de la Flandre-Lys, Douai, Lille, Roubaix-Tourcoing et Saint-Omer) représente 18% des reprises de fonds, mais 38% des créations.

Reprise de fonds par les CCI

CCI	REPRISES DE FONDS		RÉPARTITION DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES
	NOMBRE	RÉPARTITION	
Artois	90	10%	11%
Grand Hainaut	125	14%	11%
Grand Lille	165	18%	38%
Littoral Hauts-de-France *	220	24%	11%
Aisne	70	8%	7%
Amiens-Picardie	85	9%	6%
Oise	165	18%	15%
HAUTS-DE-FRANCE	**920**	**100%**	**100%**
NORD-PAS DE CALAIS	**560**	**61%**	**69%**
PICARDIE	**360**	**39%**	**31%**

* Hors département 76

Sources : CCI de région Hauts-de-France et INSEE - Méthodologie TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Par ailleurs, la Picardie représente près de 40% des reprises de fonds de la région, alors qu'elle ne représente « que » 30% des créations.

Les secteurs du commerce de détail, de l'hôtellerie-restauration et des débits de boisson particulièrement concernés par la reprise

-

Près de 60% des reprises ont concerné des entreprises des secteurs du commerce de détail (28%), de l'hôtellerie-restauration (17%) ou encore des débits de boisson (12%), mais ces trois secteurs ne représentent que 20% des emplois concernés. Les services aux entreprises / commerce de gros représentent également une part importante des reprises, tant en nombre (18%) qu'en emplois concernés (35%). Le secteur de l'industrie/transport ne concerne quant à lui que 9% de l'ensemble des reprises, mais 35% des emplois concernés. Enfin, les secteurs des services à la personne et de la construction concernent chacun moins de 10% des reprises et des emplois associés.

Répartition des reprises par secteurs d'activité

	PART DES REPRISES	PART DES EMPLOIS
Commerce de détail	28%	11%
Services aux entreprises/Commerce de gros	18%	35%
Hôtels et restaurants	17%	6%
Débits de boisson	12%	1%
Industrie/Transport	9%	35%
Construction	9%	7%
Services à la personne	7%	3%

Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

-

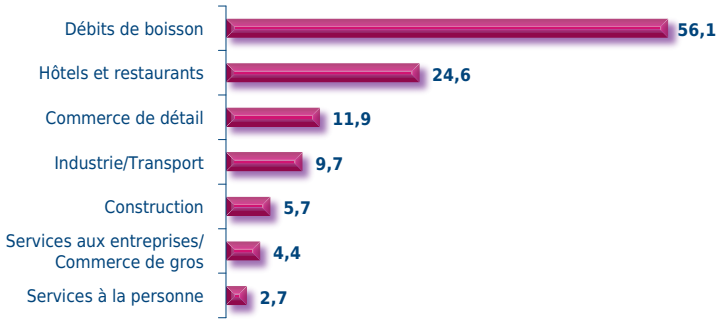
15% des transmissions-reprises sont familiales

-

Le taux de reprise est particulièrement élevé dans le secteur des débits de boisson (56,1 pour 1000 entreprises) ; celui-ci se caractérise dans le même temps par un taux de création de 5,9 pour 100 entreprises, largement en dessous de la moyenne qui s'établit à 12,9. Cette activité est en effet fortement réglementée (licence IV, lieu d'implantation) et il est donc plus aisé de reprendre une entreprise que d'en créer une.

Parmi les autres secteurs, on peut également noter le taux de reprise élevé dans l'hôtellerie-restauration (24,6 pour 1000) ; en effet, dans ce secteur plus que dans d'autres, les caractéristiques du local (emplacement, taille) peuvent être des éléments centraux dans le projet de l'entrepreneur, et une reprise peut donc être une alternative intéressante à une création pure. A l'inverse, dans des secteurs tels que les services à la personne ou encore la construction, le démarrage d'une activité ne nécessite pas forcément au départ de gros investissements, ce qui explique probablement les très faibles taux de reprise observés (respectivement 2,7 et 5,7 pour 1000).

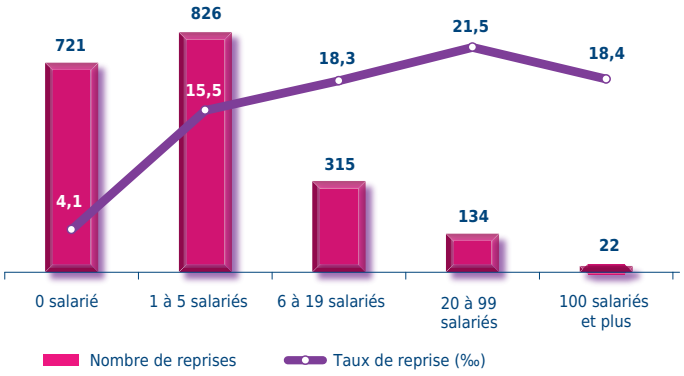
Taux de reprise (pour 1 000 entreprises)



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Plus des trois quarts des entreprises avaient moins de 6 salariés au moment de leur reprise : 36% n'en avaient aucun (il s'agit principalement d'entreprises du commerce de détail, de l'hôtellerie-restauration et des débits de boisson) et 41% en avaient de 1 à 5. Les entreprises de 6 à 19 salariés représentent 16% des reprises réalisées, et celles de 20 salariés et plus 8% (dont une part importante d'entreprises industrielles).

Nombre et taux de reprise par taille d'entreprise



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

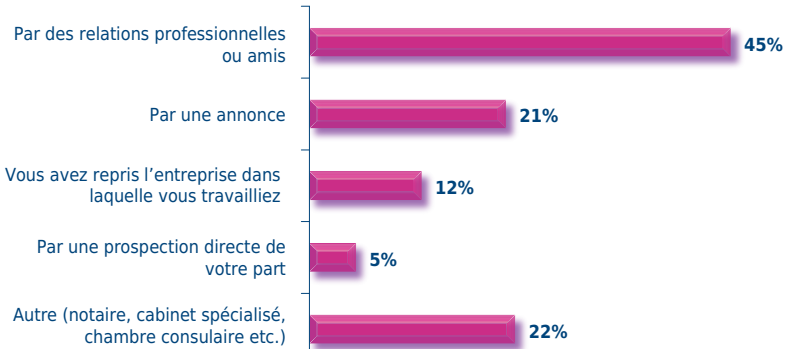
Près de la moitié des repreneurs ont trouvé leur entreprise via leur réseau professionnel ou amical

-

8 repreneurs sur 10 ont privilégié la reprise à la création d'entreprise dès le commencement de leur projet.

A l'exception de l'hôtellerie-restauration, où ce chiffre est un peu plus faible qu'ailleurs (7 sur 10), on retrouve ce résultat quel que soit le secteur d'activité, la taille de l'entreprise ou encore le type de reprise (rachat de fonds ou de parts sociales) concernés. Ce chiffre montre bien que les enjeux posés par une reprise d'entreprise sont différents d'une création au niveau de l'élaboration du projet entrepreneurial. Les questions de valorisation monétaire de l'entreprise, d'accès à des informations confidentielles lors du processus de négociation entre cédant et repreneur(s) potentiel(s), les relations avec les clients, les fournisseurs, les salariés si l'entreprise en a, sont autant de problématiques tout à fait spécifiques à une reprise d'entreprise.

Comment avez-vous trouvé l'entreprise que vous avez reprise ? (plusieurs réponses possibles)



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Le réseau professionnel et/ou amical reste de loin le principal moyen par lequel les repreneurs trouvent leur entreprise (45%). Si on y ajoute les cas des salariés qui ont repris l'entreprise dans laquelle ils travaillaient (12%) et les prospections directes (5%), on aboutit au constat que plus de 6 entreprises reprises sur 10 proviennent d'un marché « caché », représenté par des dirigeants à l'écoute d'opportunités mais qui n'ont pas engagé de démarches officielles de mise en vente.

Les canaux utilisés sont différents selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

-

Les moyens utilisés pour trouver une entreprise à reprendre diffèrent selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise ou encore le type de reprise. Ainsi, dans l'hôtellerie-restauration et les débits de boisson, les annonces représentent une part importante des moyens pour trouver une entreprise (respectivement 38% et 34% des reprises, contre 21% en moyenne), au détriment des réseaux professionnels ou amicaux (respectivement 36% et 25% des reprises, contre 45% en moyenne). Celles-ci sont également beaucoup plus utilisées par les petites entreprises : elles représentent 31% des canaux utilisés pour les entreprises sans salarié, mais deux fois moins (15%) pour celles qui ont 6 à 19 salariés. Enfin, elles sont beaucoup plus utilisées dans les cas d'un rachat de fonds (26%) que d'un rachat de parts sociales (7%).

On constate par ailleurs que dans le secteur des services aux entreprises et du commerce de gros, près de la moitié des repreneurs travaillaient dans l'entreprise qu'ils ont reprise. Enfin, parmi les autres moyens spontanément cités par les repreneurs interrogés, on retrouve notamment des agences immobilières ou encore le cas des franchisés.

Il est également intéressant de noter que dans près de 3 cas sur 10, l'entreprise n'était pas à vendre lorsque le futur repreneur a pris contact avec le dirigeant de l'entreprise qu'il convoitait. Une fois encore, cette part varie beaucoup selon le secteur, puisqu'elle s'élève à 52% dans l'industrie/transport, à 56% dans le BTP et à 59% dans les services aux entreprises et le commerce de gros. De même, ce cas de figure est beaucoup plus présent dans les cas de rachats de parts sociales (48%) et dans les entreprises avec salariés (28% des entreprises de 1 à 5 salariés et 35% de celles de 6 à 19 salariés n'étaient pas à vendre, contre seulement 18% des entreprises sans salarié).

Plus de **6** entreprises sur **10**

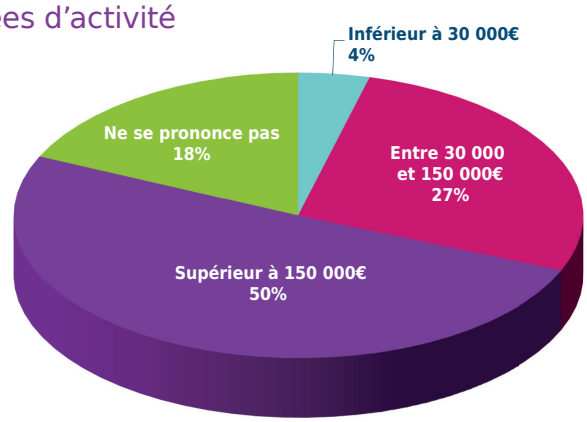
proviennent d'un MARCHÉ « CACHÉ »

Plus de 6 entreprises reprises sur 10 avaient un chiffre d'affaires annuel supérieur à 150 000 €

-

Les entreprises reprises sont très majoritairement composées d'un seul établissement (93%), et dirigée par une seule personne (73%) ou un groupe d'associés (18%). Les établissements appartenant à une autre entreprise ou à un groupe ne représentent que 9% des reprises. Ces chiffres s'expliquent notamment par le fait que la grande majorité des entreprises reprises ont moins de 20 salariés.

Chiffre d'affaires annuel moyen sur les 3 dernières années d'activité



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

1 repreneur sur 5 a repris une entreprise qui connaissait des difficultés économiques

50% des entreprises reprises avaient un chiffre d'affaires annuel supérieur à 150 000 €, pour 27% celui-ci était compris entre 30 000 € et 150 000 € et dans 4% des cas, il était inférieur à 30 000 €. Le chiffre d'affaire est corrélé avec la taille de l'entreprise (de manière générale, plus l'entreprise est grande, plus son chiffre d'affaires est élevé), et on retrouve ce résultat en analysant le chiffre d'affaires annuel moyen. Ainsi, ce sont dans les secteurs où les entreprises sont en moyenne plus petites que l'on observe les montants les plus faibles : 205 200 € en moyenne dans les débits de boisson, 223 000 € dans les services à la personne et 237 200 € dans l'hôtellerie-restauration. A l'inverse, les entreprises des secteurs de la construction, de l'industrie/transport et des services aux entreprises / commerce de gros sont en moyenne plus grandes, et elles ont donc des chiffres d'affaires annuels moyens les plus élevés (respectivement 980 100 €, 948 000 € et 755 700 €). Le secteur du commerce de détail, qui regroupe aussi bien des petits commerçants que des hypermarchés, se situe entre ces deux extrêmes, avec un chiffre d'affaire moyen de 470 200 €.
Enfin, 20% des repreneurs déclarent avoir repris une entreprise qui connaissait des difficultés économiques, et 9% indiquent qu'elle faisait l'objet d'une procédure légale (comme un redressement ou une liquidation judiciaire par exemple). On retrouve les pourcentages les plus élevés dans les débits de boisson (respectivement 27% et 11%), dans l'hôtellerie-restauration (25% et 14%) et dans les reprises par rachats de fonds (23% et 13%, contre 12% et 0% pour les parts). En termes de taille, seules des entreprises sans salarié (9%) ou de 1 à 5 salariés (10%) ont été concernées par une reprise alors qu'elles faisaient l'objet d'une procédure légale.

La reprise de l'entreprise se caractérise le plus souvent par une continuation de l'activité précédente

-

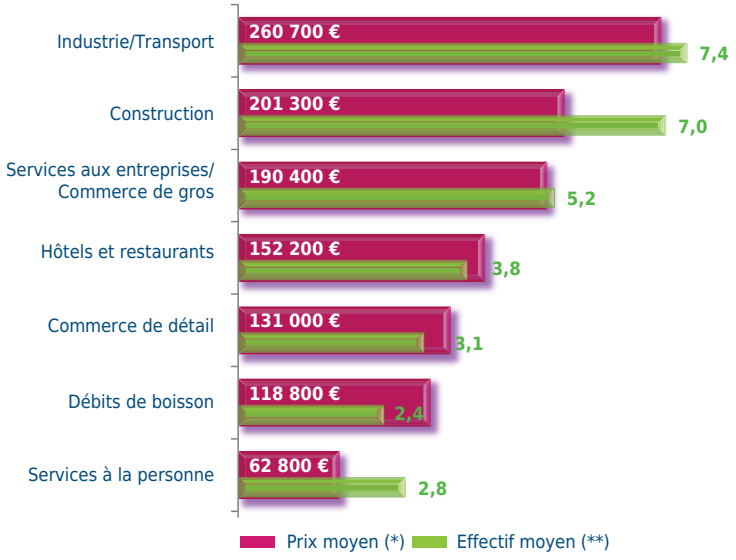
L'opération de reprise se caractérise de manière quasi systématique par un maintien de l'activité dans le même lieu (96%), une continuation de l'activité précédente (92%), une reprise de la clientèle (87%) et une reprise des moyens de production (86%). De manière générale, ce sont dans les cas de reprise de fonds, dans les secteurs des débits de boisson, de l'hôtellerie-restauration ou du commerce de détail, ainsi que dans les entreprises sans salarié que l'on observe les plus grands changements par rapport à l'activité précédente de l'entreprise reprise. Ainsi, dans les cas de reprises de fonds, 17% des dirigeants n'ont pas repris la clientèle et 18% n'ont pas repris les moyens de production. Dans les débits de boisson, ce sont 18% des repreneurs qui n'ont pas continué l'activité initiale de l'entreprise, 24% qui ont une clientèle différente de la précédente (26% pour le commerce de détail) et 18% qui n'ont pas repris les moyens de production. Enfin, dans les entreprises sans salarié, 21% des repreneurs n'ont pas repris la clientèle et autant n'ont pas repris les moyens de production.

financement de la reprise

Un prix de cession de l'entreprise compris entre 50 000 € et 250 000 € pour 40% des cas

Le prix de cession des entreprises reprises varie de moins de 10 000 € jusqu'à plus de 5 millions d'euros. Toutefois, la grande majorité des transactions réalisées concerne des montants compris entre 10 000 € et 250 000 € (31% entre 10 000 et 50 000 € et 37% entre 50 000 et 250 000 €), et dans près d'un cas sur dix, le prix se situe entre 250 000 € et 500 000 €. Les montants inférieurs à 10 000 € et ceux supérieurs à 500 000 € ne représentent chacun que moins de 5% de l'ensemble des transactions.

Prix moyen de cession et effectif moyen par secteur



(*) Pour les transactions inférieures à 1 million d'euros (98% des cas)

(**) Pour les entreprises de moins de 20 salariés (98% des cas)

Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

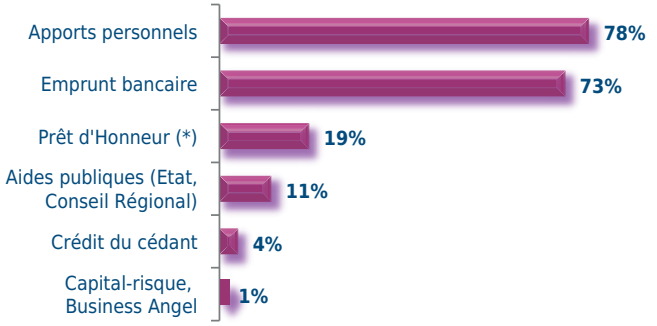
Le calcul du prix moyen de cession par secteurs d'activité permet de mettre en évidence des différences entre eux. Ainsi, on observe le prix moyen de cession le plus faible dans les services à la personne (62 800 €) et à l'inverse le plus élevé concerne l'industrie/transport (260 700 €). Entre les deux, on peut distinguer deux groupes : d'un côté les secteurs des débits de boisson (118 800 €), du commerce de détail (131 000 €) et de l'hôtellerie-restauration (152 200 €), et de l'autre ceux des services aux entreprises/commerce de gros (190 400€) et de la construction (201 300 €).

Le montant du prix moyen de cession s'explique principalement par la taille de l'entreprise, mais pas seulement. Ainsi, les entreprises du commerce de détail et des services à la personne ont une taille moyenne similaire (respectivement 3,1 et 2,8 salariés) mais le prix moyen de cession est deux fois plus élevé dans le premier que dans le second. De même, les secteurs de la construction et de l'industrie/transport ont tous deux une taille moyenne semblable (respectivement 7 et 7,4 salariés) mais le prix moyen de cession est 30% plus élevé dans le second. Dans les secteurs du commerce de détail et de l'industrie/transport, les locaux et/ou le matériel représentent une part importante du prix de vente.

L'apport personnel et l'emprunt bancaire : les deux principales sources de financement de la reprise

78% des repreneurs ont apporté des fonds personnels pour financer leur reprise, et 73% ont eu recours à l'emprunt bancaire. Ces deux sources de financement sont les principales utilisées par les repreneurs pour mener à bien leur projet. Les prêts d'honneur constituent la troisième source de financement, puisqu'ils ont bénéficié à près d'un repreneur sur cinq. Enfin, 17% d'entre eux ont eu l'opportunité d'utiliser d'autres leviers de financement : aides publiques (Conseil régional, Etat), crédit du cédant ou encore Capital-risque ou Business Angel.

Pour cette opération, vous avez eu recours à :
(plusieurs réponses possibles)



(*) Prêt généralement accordé sans intérêt, et sans garantie préalable, que le bénéficiaire s'engage à rembourser sur l'honneur sur une période de deux à cinq ans

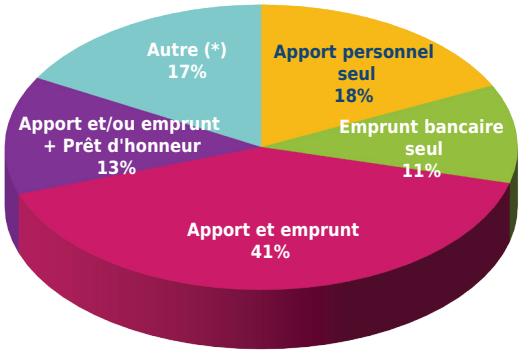
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Près d'une reprise sur cinq est financée uniquement par de l'apport personnel

-

L'apport de fonds personnels (entendu comme un apport financier du repreneur ou de ses associés) est utilisé par la quasi-totalité des repreneurs de l'hôtellerie-restauration (94%), des débits de boisson (88%) et du commerce de détail (84%), mais l'est beaucoup moins par ceux des services aux entreprises / commerce de gros (53%), des services à la personne (61%), de la construction (62%) et de l'industrie/transport (63%). Il représente en moyenne 36% de l'ensemble des fonds mobilisés pour acquérir l'entreprise cible. Les parts les plus faibles sont observées dans la construction (24%) et les services à la personne (27%), et elles sont à l'inverse les plus élevées dans les services aux entreprises / commerce de gros (40%) et l'hôtellerie-restauration (47%). L'apport personnel représente une part plus importante du financement des entreprises de moins de 5 salariés (38%) par rapport à celle de 6 à 19 salariés (25%) et celles de plus de 20 salariés (16%). Par ailleurs, 18% des reprises ont été financées uniquement par de l'apport personnel. C'est principalement le cas dans les secteurs de l'hôtellerie-restauration et des services aux entreprises / commerce de gros, où cette part s'élève à 28%.

Sources de financement utlisées



(*) **Autre** : apport et/ou emprunt et/ou prêt d'honneur + au moins une autre aide parmi : capital-risque, Business Angel, aide publique, crédit du cédant

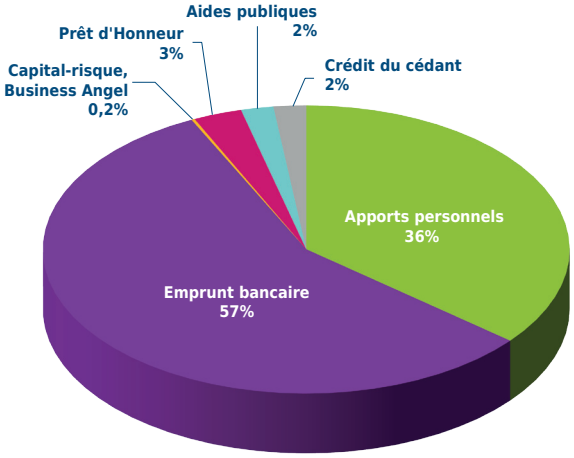
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

L'emprunt bancaire représente en moyenne 57% du montant total payé pour la reprise

-

Le recours à l'emprunt bancaire concerne quant à lui une large majorité de repreneurs du commerce de détail (85%) et des débits de boisson (81%), mais est beaucoup moins répandu dans les services aux entreprises/ commerce de gros (58%), l'industrie/transport (60%), la construction (62%) et l'hôtellerie-restauration (65%). Il représente en moyenne 57% de l'ensemble des fonds mobilisés pour l'acquisition de l'entreprise. Cette part est la plus faible dans les secteurs de l'hôtellerie-restauration (47%) et de l'industrie/transport (51%), et elle est la plus élevée dans le secteur de la construction (68%). En termes de taille, on observe des résultats complémentaires à ceux de l'apport personnel : l'emprunt bancaire représente ainsi une part plus importante dans le financement des reprises d'entreprises de 6 à 19 salariés (68%) et de plus de 20 salariés (82%), par rapport à celui des entreprises sans salarié (51%) et de 1 à 9 salariés (57%). On note par ailleurs que 11% des reprises ont été financées uniquement par de l'emprunt bancaire. C'est principalement le cas dans les services aux entreprises/ commerce de gros (33%) et les services à la personne (23%).

Plan de financement moyen



Lecture du graphique : en moyenne, 36% du montant payé pour reprendre l'entreprise cible a été financé par de l'apport personnel et 57% par de l'emprunt bancaire

Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Plan de financement moyen par secteurs

	EFFECTIF MOYEN (*)	PRIX MOYEN DE CESSION (**)	PLAN DE FINANCEMENT MOYEN					
			APPORTS PERSONNELS	EMPRUNT BANCAIRE	CAPITAL-RISQUE, BUSINESS ANGEL	PRÊT D'HONNEUR	AIDE PUBLIQUE	CRÉDIT DU CÉDANT
Commerce de détail	3,1	131 000 €	32%	61%	-	5%	2%	0,4%
Construction	7,0	201 300 €	24%	68%	-	4%	2%	1%
Débits de boisson	2,4	118 800 €	34%	57%	-	3%	2%	4%
Hôtellerie-restauration	3,8	152 200 €	47%	47%	-	3%	1%	2%
Industrie/Transport	7,4	260 700 €	32%	51%	3%	4%	-	10%
Services à la personne	2,8	62 800 €	27%	65%	0,5%	1%	3%	3%
Services aux entreprises / Commerce de gros	5,2	190 400 €	40%	58%	-	1%	0,4%	-
		ENSEMBLE	36%	57%	0,2%	3%	2%	2%

(*) Pour les entreprises de moins de 20 salariés (98% des cas)
(**) Pour les transactions inférieures à 1 million d'euros (98% des cas)

Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Un repreneur sur cinq a bénéficié d'un Prêt d'Honneur

-

Les prêts d'honneur ont bénéficié à 31% des repreneurs du commerce de détail, contre seulement 4% de ceux des services aux entreprises / commerce de gros, et 8% de ceux des services à la personne. Cette source de financement représente une part marginale dans l'ensemble des fonds mobilisés, en moyenne, pour l'acquisition de l'entreprise (3%), et ce quels que soient le secteur ou la taille d'entreprise concernés. Cependant, une partie des repreneurs qui en ont bénéficié n'aurait peut-être pas pu boucler le financement de son projet sans cette aide. En outre, ces prêts ont bénéficié à 31% des reprises d'entreprises sans salarié, contre seulement 18% de celles de 1 à 5 salariés et 10% de celles de 6 à 19 salariés.
Parmi les autres aides financières, on peut relever que le crédit du cédant, ou crédit-vendeur, c'est-à-dire l'échelonnement du paiement du prix d'acquisition, a concerné 15% des opérations de reprises dans le secteur de l'industrie/transport (contre 4% en moyenne), et que cette aide a représenté en moyenne 10% du prix d'acquisition de l'entreprise dans ce même secteur (contre 2% en moyenne). C'est d'ailleurs dans celui-ci que l'on observe le prix moyen de cession le plus élevé (260 700 €).
Ainsi, bien que l'apport de fonds personnel et l'emprunt bancaire soient les deux sources de financement les plus largement utilisées par les repreneurs, 30% d'entre eux ont eu recours a au moins un autre moyen de financement pour compléter leur projet financier. Cette part est la plus élevée dans les secteurs du commerce de détail (40%), de la construction et de l'industrie/transport (38%), et à l'inverse elle est la plus faible dans les services aux entreprises / commerce de gros (11%). En termes de taille, on constate que ce sont les repreneurs d'entreprises sans salarié qui semblent avoir le plus besoin d'un moyen de financement complémentaire, puisque 45% d'entre eux en ont bénéficié.

17%
des repreneurs ont eu recours à une aide publique, un crédit du cédant, du capital-risque ou encore l'aide d'un Business Angel

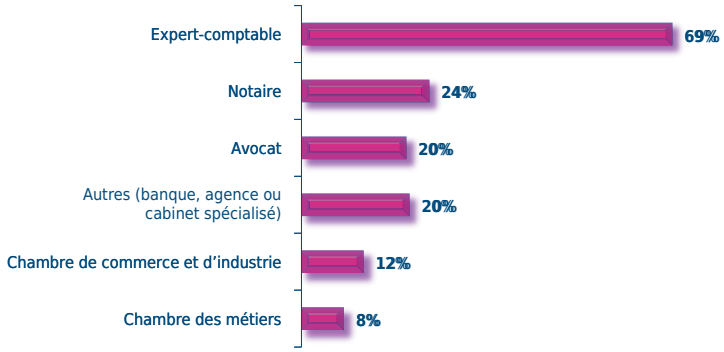
Plus des deux tiers des repreneurs ont fait appel à un expert-comptable pour les aider dans le montage financier de leur projet

-

69% des repreneurs ont été accompagnés par un expert-comptable pour préparer leur projet de reprise, près d'un quart ont eu recours aux services d'un notaire et un sur cinq a fait appel à un avocat. L'accompagnement par les organismes consulaires est cité par environ 10% des répondants. Parmi les autres acteurs spontanément mentionnés, on retrouve des banques, des agences ou encore des cabinets spécialisés. A noter enfin que 4% des repreneurs indiquent avoir préparé seuls leur projet de reprise. Il convient ici de noter que la question de l'accompagnement a été posée à la suite de questions sur le financement du projet de reprise. En conséquence, même si ce n'était pas expressément indiqué dans l'intitulé de la question, il s'agit bien ici d'un accompagnement à la réalisation du montage financier permettant d'acquérir l'entreprise cible, ce qui explique notamment les relativement faibles pourcentages observés pour des acteurs comme les notaires (qui sont probablement intervenus sur l'ensemble des projets de reprise, pour la réalisation des actes notariés) et des organismes consulaires, dont le périmètre d'intervention est plus large que la phase de montage financier.

On observe quelques différences selon le secteur d'activité de l'entreprise cible. Ainsi, on utilise moins souvent les services d'un expert-comptable dans les débits de boisson (46%, contre 66% en moyenne), mais davantage ceux d'un notaire (38%, contre 23% en moyenne). Dans les services aux entreprises / commerce de gros, les repreneurs font principalement appel à un expert-comptable (70%) et/ou à un avocat (23%), et les autres acteurs représentent chacun moins de 10% des cas.

Par qui avez-vous été accompagné pour cette opération ? (plusieurs réponses possibles)



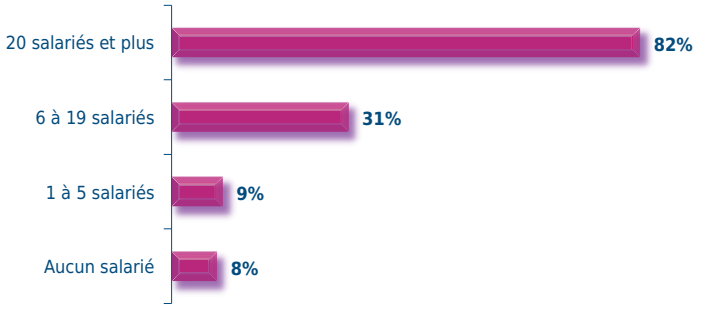
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

La création d'une holding pour acquérir l'entreprise n'est pas un phénomène marginal

-

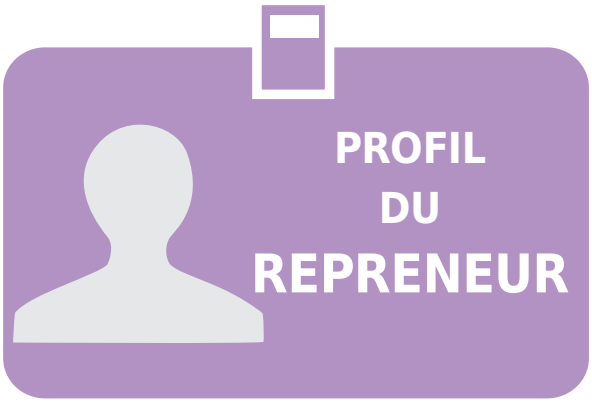
15% des repreneurs ont créé une holding dans le but de reprendre l'entreprise cible. Le principal avantage de ce montage financier concerne le remboursement du prêt contracté pour l'acquisition qui, sous certaines conditions, peut coûter moins cher au repreneur car ce n'est pas lui qui s'endette directement, mais la holding. Par ailleurs, les dividendes versés par la société reprise vers la holding sont moins taxés que les sommes que le repreneur se serait lui-même versées pour rembourser son emprunt s'il n'avait pas créé de holding. Cependant, bien que fiscalement avantageuse, la création d'une holding de reprise peut se révéler contraignante sous certains aspects, notamment de par les intermédiaires créés entre le repreneur et l'entreprise cible, ce qui peut compliquer la gestion comptable et financière du projet, ou encore par les démarches administratives liées à la création d'une nouvelle entité juridique. Ainsi, bien qu'on retrouve ce type de montage financier dans l'ensemble des secteurs d'activité et des catégories de taille d'entreprises, il est tout de même plus largement répandu dans le cas de reprises dans l'industrie/transport (37%), dans les entreprises de 6 à 19 salariés (31%) et de plus de 20 salariés (82%), et il concerne 31% des reprises par parts sociales contre seulement 9% des rachats de fonds.

Part des repreneurs ayant créé une holding de reprise (par taille)



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

- profil du repreneur et du cédant -

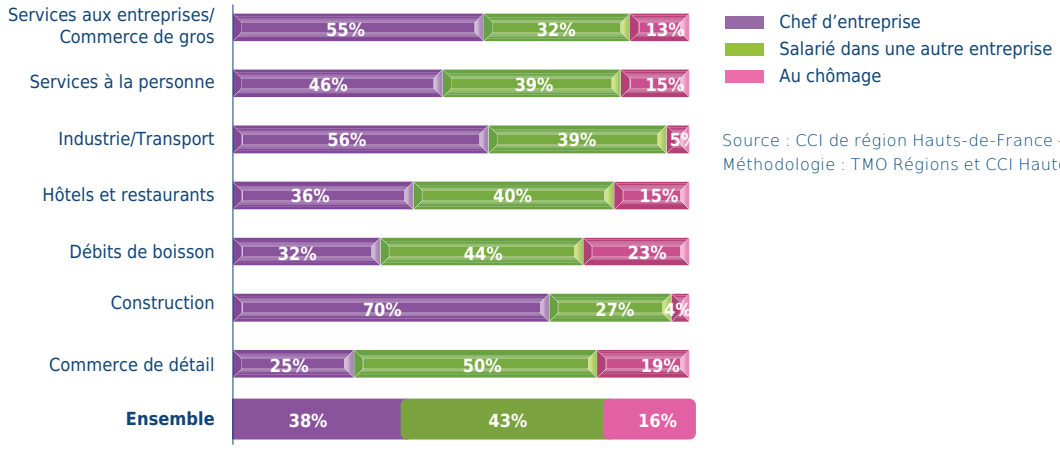


Un repreneur déjà en activité avant la reprise

-

80% des repreneurs étaient en activité avant de reprendre l'entreprise. 43% d'entre eux étaient salariés dans une autre entreprise (50% dans le commerce de détail) et 38% d'entre eux ont déjà un passé de dirigeant notamment dans la construction (70%), l'industrie/transport (56%) et les services aux entreprises/commerce de gros (55%).

La situation du repreneur avant de reprendre l'entreprise



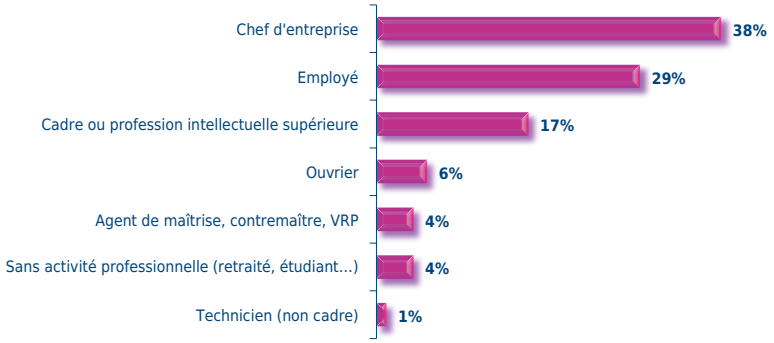
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Un tiers des repreneurs des Hauts-de-France ont déjà créé une entreprise, cette expérience entrepreneuriale est notamment marquée dans les débits de boisson (42%). De même, 21% des repreneurs ont déjà au moins une autre expérience de reprise d'entreprise notamment dans les secteurs de la construction et de l'industrie/transport (37%).

Lors de leur dernier emploi, outre les 38% qui étaient déjà chefs d'entreprise, on constate que la majorité des repreneurs étaient employés (29%) ou cadres (17%).

On observe la part la plus importante d'ex-employés dans les secteurs des débits de boisson (44%), des services à la personne (40%) et de l'hôtellerie-restauration (35%). Les ex-cadres sont quant à eux particulièrement présents dans les services aux entreprises/commerce de gros (30%), le commerce de détail (24%), l'industrie/transport et la construction (19% chacun). Enfin, on compte 15% d'ex-ouvriers parmi les repreneurs du commerce de détail (contre 6% en moyenne).

Lors de votre dernier emploi, vous étiez :



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

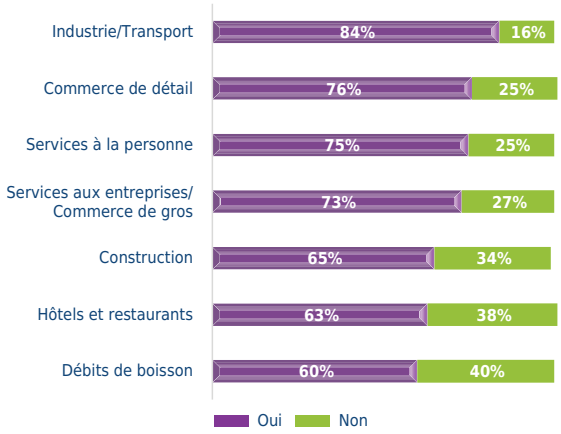
Un repreneur qui connaît le secteur d'activité

-

69% des repreneurs des Hauts-de-France ont déjà travaillé dans le secteur dans lequel l'entreprise reprise se situe. La connaissance du secteur d'activité permet au dirigeant de limiter les risques en s'appuyant sur ses connaissances, son savoir-faire et le réseau acquis lors de son expérience professionnelle. C'est aussi une façon de se rassurer en évoluant dans un secteur d'activité déjà connu. A noter que 84% des repreneurs dans l'industrie/transport et 75% dans le commerce de détail et services à la personne ont déjà travaillé dans le secteur repris.

Enfin, 21% des repreneurs sont récidivistes car ils ont déjà repris une entreprise auparavant. Ce « taux de récidive » de reprise est notamment élevé dans la construction et l'industrie/transport (37%).

Avez-vous déjà travaillé dans le secteur de l'entreprise reprise ?



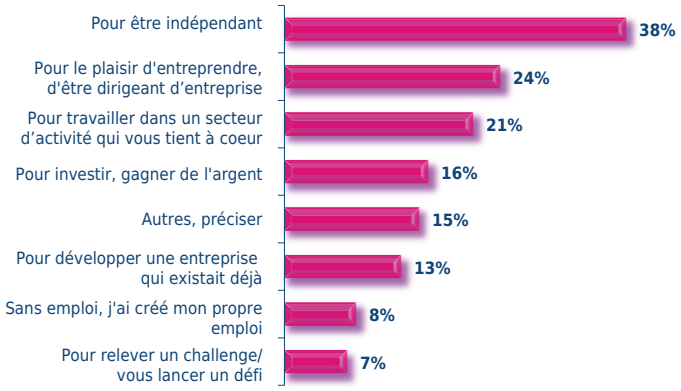
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

L'indépendance : principale motivation des repreneurs

-

La principale motivation pour la reprise d'entreprise est la volonté d'être indépendant (38%), devant le plaisir d'entreprendre et d'être dirigeant (24%) et le fait de travailler dans un secteur d'activité qui tient à cœur (21%). Le fait d'investir et de gagner de l'argent est cité par 16% des repreneurs, et le développement d'une entreprise qui existait déjà par 13% d'entre eux. Relever un challenge n'est cité que par 7% des personnes interrogées. Enfin, pour 8% des repreneurs cela a été l'occasion de créer leur propre emploi. Parmi les autres raisons spontanément citées, le fait de continuer l'entreprise (suite au départ du dirigeant ou à une procédure judiciaire par exemple) est cité par 5% des personnes.

Pour quelles raisons avez-vous décidé de reprendre ?
(plusieurs réponses possibles)



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

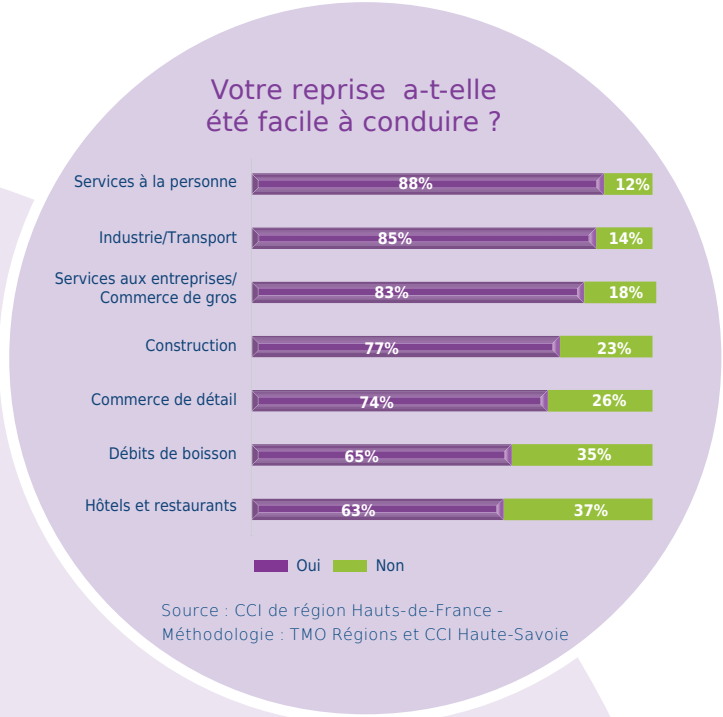
On observe quelques spécificités selon les secteurs d'activité. Ainsi, la volonté d'être indépendant est particulièrement forte dans le commerce de détail (53%, contre 38% en moyenne) et le plaisir d'entreprendre l'est dans l'hôtellerie-restauration (33%, contre 24% en moyenne). Parmi les items les moins cités, on peut toutefois relever que 12% des repreneurs de l'hôtellerie-restauration indiquent avoir voulu relever un challenge (contre 7% en moyenne), et que la création de son propre emploi ne concerne que les secteurs du commerce de détail (13%), de l'hôtellerie-restauration (12%) et des débits de boisson (7%).

7 repreneurs sur **10** ont **déjà** travaillé dans le secteur de l'entreprise qu'ils ont **reprise**

Une reprise jugée plutôt facile

-

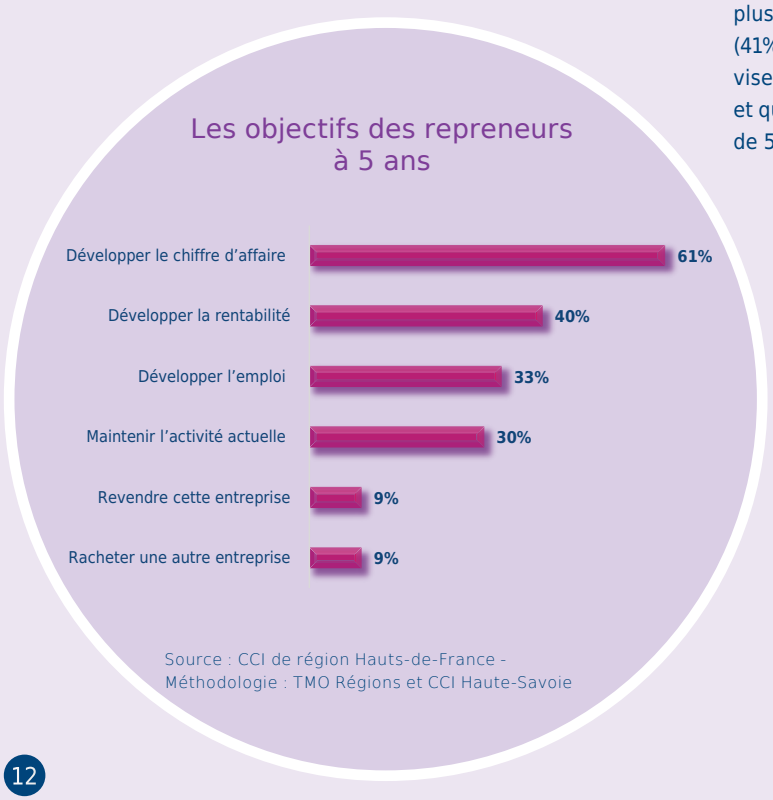
Trois repreneurs sur quatre jugent que leur reprise d'entreprise a été globalement facile à mener. Le taux de satisfaction est particulièrement élevé dans les services à la personne (88%) et l'industrie/transport (86%). A l'inverse, les débits de boisson et l'hôtellerie-restauration présentent des taux de difficulté plus élevés dans la conduite de leur projet de reprise (respectivement 35% et 37%).



Quelles sont les perspectives des repreneurs à 5 ans ?

-

Le premier objectif du repreneur est de développer son activité et en particulier son chiffre d'affaire (61%), notamment dans les débits de boisson (72%) et l'industrie/transport (66%). L'amélioration de la rentabilité à 5 ans concerne 40% des repreneurs et plus particulièrement ceux de l'industrie/transport (61%) et des hôtels et restaurants (49%). Enfin, la création d'emplois est le troisième objectif des repreneurs dans les 5 prochaines années, plus particulièrement dans les services aux entreprises/commerce de gros (41%) ou les services à la personne (37%). A noter que 42% des repreneurs visent un effectif total entre 3 et 5 salariés pour leur entreprise d'ici 5 ans, et que 9% des repreneurs envisagent de revendre leur entreprise au bout de 5 ans, notamment ceux de l'hôtellerie-restauration (22%).



PROFIL ET ACCOMPAGNEMENT DU CEDANT

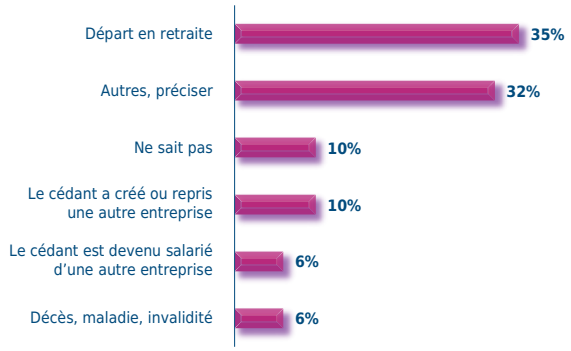
L'âge et les difficultés économiques : principales raisons de la cession

-

Le départ à la retraite est le premier motif de cession d'une activité pour 35% des cédants, notamment dans l'industrie/transport (48%), la construction (47%) et le commerce de détail (46%). A noter qu'au moment de la cession 31% des dirigeants avaient 60 ans ou plus (notamment dans la construction 53% et le commerce de détail 40%). A l'inverse l'âge du cédant est moins élevé dans les débits de boissons et hôtels-restaurants (22% seulement ont 60 ans ou plus).

Toutefois, pour un autre tiers des répondants, la raison de la cession n'est pas liée à l'âge du cédant mais relève davantage d'une obligation en raison de difficultés économiques de l'entreprise ou de raisons personnelles qui contraignent le dirigeant à la céder. Parmi eux, on compte 23% de cas dans lesquels la vente de l'entreprise est liée à des difficultés économiques ou financières et 11% pour lesquels elle est due à sa mise en redressement ou liquidation judiciaire. Les cas restants sont liés à des raisons personnelles (déménagement, besoin de changement, etc.)

Les raisons de la cession de l'entreprise par le dirigeant



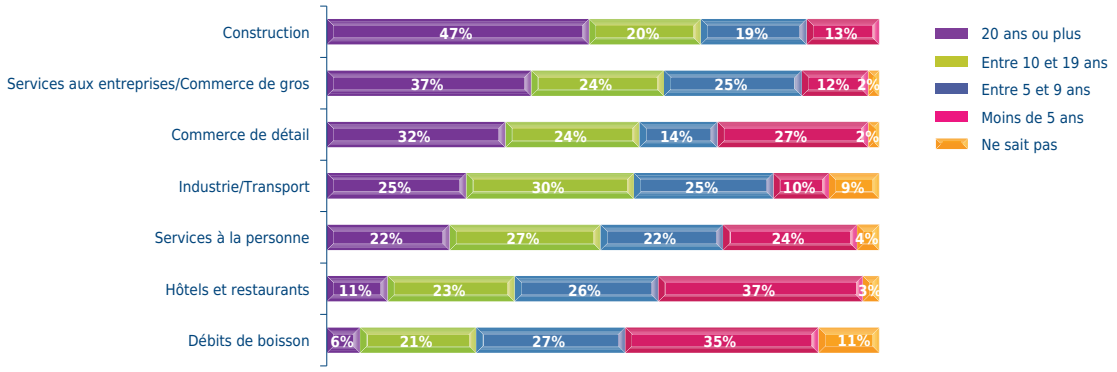
Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Forte hétérogénéité de l'ancienneté du cédant

-

L'ancienneté du cédant au sein de son entreprise varie assez fortement d'un secteur à l'autre. Elle est plus élevée dans la construction, les services aux entreprises/commerce de gros et le commerce de détail où respectivement 47%, 37% et 32% des cédants étaient à la tête de l'entreprise depuis au moins 20 ans. A l'inverse le cédant était aux commandes de l'entreprise cédée depuis moins de 10 ans dans l'hôtellerie-restauration (63%) et les débits de boisson (62%).

Le cédant était à la tête de cette entreprise depuis :



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

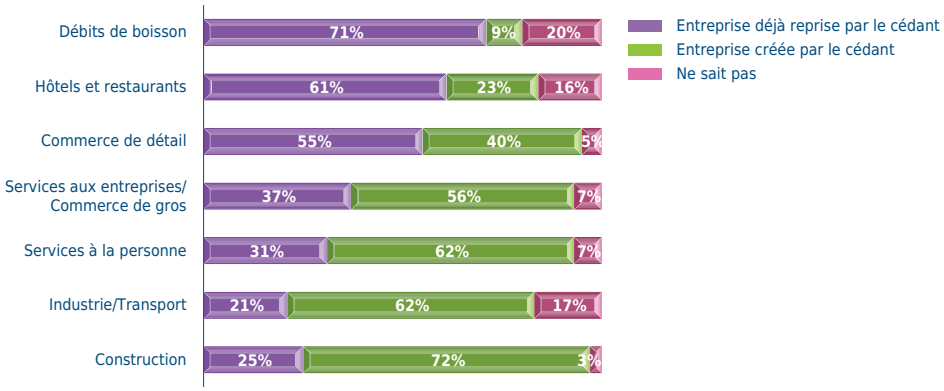
Un cédant sur deux a repris l'entreprise vendue

-

On constate que la moitié des cédants avaient repris l'entreprise vendue et 39% d'entre eux avaient créé leur entreprise de toute pièce.

On observe toutefois de fortes disparités entre les secteurs. Les cédants vendent l'entreprise qu'ils ont eux-mêmes créées dans la construction (72%), l'industrie/transport et les services à la personne (62%). A l'inverse, pour les débits de boissons et les hôtels-restaurants, la majorité des cédants avaient déjà eux-mêmes repris l'entreprise vendue (respectivement 71% et 61%).

Le cédant avait-il créé ou repris l'entreprise cédée ?



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

Passage de témoin : des différences selon les secteurs

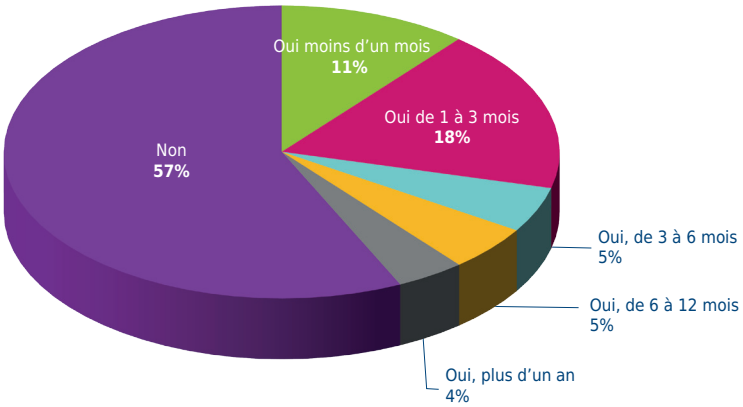
-

Dans près d'un cas sur deux, le passage de témoin entre cédant et repreneur s'est déroulé suite à une période de transition pendant laquelle le premier a accompagné le second dans ses nouvelles fonctions à la tête de l'entreprise acquise.

Dans la majorité des cas, cet accompagnement a duré moins de 3 mois (11% moins d'un mois et 18% de 1 à 3 mois), les accompagnements plus longs (3 à 6 mois, 6 à 12 mois voire plus d'un an) représentant chacun environ 5% des cas. On observe quelques spécificités selon les secteurs et les tailles d'entreprises. Ainsi, une large majorité de repreneurs d'entreprises de l'hôtellerie-restauration, des services à la personne ou encore des débits de boisson n'ont pas été accompagnés par le cédant (entre 65% et 72%), à l'inverse des repreneurs de l'industrie/transport ou encore de la construction, qui ont majoritairement bénéficié de ce type d'accompagnement, principalement entre 3 et 6 mois dans le premier (20% des cas) et de 6 à 12 mois pour le second (19% des cas).

L'accompagnement d'une durée de 1 à 3 mois est principalement représenté parmi les entreprises du commerce de détail (30%) et les entreprises sans salarié (26%), et celui de plus d'un an concerne surtout les entreprises de 6 à 19 salariés (18%).

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement du cédant ?



Source : CCI de région Hauts-de-France - Méthodologie : TMO Régions et CCI Haute-Savoie

NOTE METHODOLOGIQUE

Les statistiques de reprise d'entreprises présentées dans ce document ont été calculées en utilisant une méthodologie développée par TMO Régions en collaboration avec la CCI Haute-Savoie. L'originalité de cette méthode réside dans le fait qu'elle permet de quantifier tous les types de reprise, y compris celles par rachats de parts (qui n'étaient jusque-là prises en compte dans aucune statistique sur la transmission).

Deux sources de données ont été utilisées pour identifier les reprises potentielles. Pour les reprises de fonds, il s'agit du fichier des créations-reprises des CFE des CCI (listant les nouvelles immatriculations au RCS), duquel ont été extraites les reprises d'entreprises. Pour les rachats de parts, il s'agit des fichiers de l'ensemble des entreprises immatriculées au RCS dans les Hauts-de-France, dans lequel ont été sélectionnées celles dont le dirigeant a changé entre 2015 et 2016.

Une enquête téléphonique a ensuite été réalisée pour vérifier l'effectivité de ces reprises potentielles. Elle s'est déroulée entre le 22 mars et le 24 avril 2017, et a permis de récolter 1 231 questionnaires, soit un taux de retour de 32%. Les résultats ont été redressés par strates (type de transmission, activité et taille).

Les entreprises dont le siège est hors région ont été écartées du périmètre de l'étude. Les transmissions familiales et les locations-gérances ont été identifiées dans les fichiers (ce qui a permis d'en estimer les volumes), mais écartées du champ de l'enquête.

Ce travail comporte deux documents distincts. Le premier, « Chiffres de la transmission », présente le chiffrage du volume des transmissions dans les Hauts-de-France en 2016 ; celui-ci résulte de l'extrapolation des réponses aux questions sur l'effectivité de la reprise à l'ensemble de la base d'enquête. Le deuxième, sur la caractérisation des reprises (reste du document), provient de l'analyse des 286 questionnaires faisant partie du périmètre de l'enquête sur la qualification de la reprise.

Ce travail reposant sur l'analyse des résultats d'une enquête, les chiffres présentés dans ce document sont des estimations.

Définitions des indicateurs utilisés

- Taux de reprise (‰) : nombre de reprises pour 1000 entreprises
- Taux de création (%) : nombre de créations pour 100 entreprises

Retrouvez le premier volet de nos études sur la transmission-reprise d'entreprise en Hauts-de-France dans l'analyse de la transmission-reprise de septembre 2017 consacrée au potentiel d'entreprises à transmettre à horizon de 5 ans

hautsdefrance.cci.fr
transmettre-reprendre.fr/observatoire

RÉSUMÉ

33 500 établissements de la région seraient concernés par un projet de transmission d'ici 5 ans, soit 19% des établissements et plus de 170 000 emplois potentiellement concernés. Au sein de ces établissements, on compte 45% de dirigeants de moins de 55 ans. Autrement dit, l'âge de départ en retraite explique à peine plus d'un projet sur deux. Par ailleurs, plus de la moitié des cédants potentiels envisagent une transmission à un tiers externe.

Observatoire de la Transmission-Reprise en Hauts-de-France

Retrouvez sur le site transmettre-reprendre.fr l'ensemble de nos publications sur le sujet de la transmission-reprise ainsi que des études et rapports nationaux publiés sur cette thématique.

http://www.transmettre-reprendre.fr/observatoire

Retrouvez toutes les analyses économiques sur : hautsdefrance.cci.fr

(rubrique : ***L'INFO UTILE POUR VOTRE BUSINESS***)

- Les dernières publications
- La revue de presse quotidienne et les veilles spécialisées
- Le fichier et les annuaires d'entreprises

CCI de région Hauts-de-France - Photos © Adobe stock - Imprimeur : Gantier, Marly - 2 000 ex. - Imprimons responsable #rev3 - 2017
Directeur de la publication : D. BRUSSELLE - ISSN : 2557-1761

Direccte Hauts-de-France · Région Hauts-de-France · l'Europe s'engage en Hauts-de-France · Agence Régionale de Développement et d'Innovation Région Hauts-de-France · Chambres de Métiers et de l'Artisanat Hauts-de-France · PREMIER PARTENAIRE DE LA PREMIÈRE ENTREPRISE DE FRANCE · CCI HAUTS-DE-FRANCE