

EN CHIFFRES

75 000

TRANSMISSIONS CHAQUE ANNÉE.

Source : BPCE L'Observatoire

DES ENTREPRISES À CÉDER
COMPTENT MOINS
DE 50 SALARIÉS.

Source : BPCE L'Observatoire

18%

DES TRANSMISSIONS DE
PME-ETI S'EFFECTUENT
AU SEIN D'UNE FAMILLE.

Source : BPCE L'Observatoire

183 K€

C'EST LE MONTANT
AU-DESSOUS
DUQUEL
SONT EFFECTUÉES
LA MOITIÉ DES
TRANSACTIONS DE
TPE-PME. Source : BPCE
L'Observatoire

45 ANS

C'EST L'ÂGE DU REPRENEUR IDÉAL,
SELON LES CHEFS D'ENTREPRISE.

Source : sondage Elabe « Les dirigeants et la transmission-cession
d'entreprise », novembre 2015

DES REPRENEURS ONT
TROUVÉ L'AFFAIRE DANS
LEUR DÉPARTEMENT.

Source : sondage Elabe
« Les dirigeants et la
transmission-cession
d'entreprise », novembre 2015

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

Le Réseau Transmettre & Reprendre
a pour objectif de favoriser la transmission
et la reprise d'entreprise en France,
pour le maintien et la dynamisation du tissu
économique français et de l'emploi.

L'ACTION DU MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES

**Au sein du ministère de l'Économie
et des Finances**, la Direction générale
des entreprises (DGE) élabore et met en œuvre
les politiques publiques visant à favoriser
la création et le développement, l'innovation
et la compétitivité des entreprises de toutes
tailles. À ce titre, la DGE et les directions
régionales des entreprises, de la concurrence,
de la consommation, du travail et de l'emploi
(Direccte) sont chargées d'animer les travaux
nationaux et régionaux, en lien avec
les Régions, en faveur de la transmission
et la reprise des entreprises.



RETROUVEZ
TOUS NOS CONTENUS SUR
www.afetransmission.fr

#TransmissionReprise
#QuinzaineTR

LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE



Les 10 idées reçues sur la transmission et reprise d'entreprise



RÉSEAU
TRANSMETTRE
& REPRENDRE

1

« LA TRANSMISSION, C'EST UN SUJET DONT ON DOIT SE PRÉOCCUPER APRÈS 60 ANS. »

Non, il vaut mieux y penser et s'y préparer plusieurs années avant la cession ! Plus le processus est anticipé, plus l'entreprise est préparée à la transmission pour optimiser sa valorisation. Céder est un processus de long terme qui ne se résume pas à transmettre son capital, mais permet aussi de réfléchir à ses projets.

2

« DANS LE CADRE D'UNE TRANSMISSION FAMILIALE, LA FISCALITÉ EST CONFISCATOIRE. »

Ce n'est pas le cas !
Avec le pacte Dutreil, qui concerne également les petites entreprises, le régime fiscal applicable

aux transmissions intrafamiliales est devenu favorable lorsqu'elles sont bien préparées.

3

« LE COÛT FISCAL DE LA CESSIION EST ÉLEVÉ. »

Faux ! Si la cession est bien préparée, différents dispositifs peuvent alléger la fiscalité.

4

« L'ÉVALUATION D'UNE ENTREPRISE EST UNE AFFAIRE PUREMENT COMPTABLE. »

Non, car l'évaluation d'une entreprise prend également en compte son potentiel et son capital

immatériel, notamment humain, qui dans certaines PME représente plus de 60 % de la valeur.

« PRENDRE CONSEIL AUPRÈS DE PROFESSIONNELS SPÉCIALISÉS N'EST PAS NÉCESSAIRE. »

5

Faux ! La cession d'une entreprise est une opération chronophage et complexe faisant appel à différentes techniques qu'il est difficile de maîtriser dans son ensemble. C'est pourquoi il est important de se faire accompagner par une équipe composée de différents professionnels qui sauront trouver ensemble le montage le plus approprié à la situation du cédant et lui permettre de continuer à gérer sereinement l'entreprise et préserver sa valeur.

6

« REPREDRE UNE ENTREPRISE, C'EST PLUS RISQUÉ QUE D'EN CRÉER UNE. »

Non, reprendre une entreprise permet de ne pas partir de zéro et de développer l'activité plus rapidement. Par ailleurs, la reprise peut permettre au repreneur de se verser une rémunération plus rapidement qu'en cas de création. À moyen terme, le taux de pérennité des entreprises est plus élevé en cas de reprise qu'en cas de création.

« LES CÉDANTS NE CHERCHENT QU'À OBTENIR LE MAXIMUM DE LA REVENTE. »

7

Faux ! L'avenir de l'entreprise et la pérennité de l'activité sont de loin le premier critère déterminant pour les dirigeants (à 85 %). Le prix de la cession et la perspective d'un gain financier sont secondaires (15 %). Source : sondage

Elabe « Les dirigeants et la transmission-cession d'entreprise », novembre 2015

8

« UNE REPRISE NÉCESSITE DANS TOUS LES CAS UN APPORT FINANCIER PERSONNEL DE PLUSIEURS CENTAINES DE MILLIERS D'EUROS. »

Eh non ! Pour surmonter l'obstacle financier à la reprise, en cas de faible apport personnel, plusieurs solutions sont accessibles : prêt

d'honneur, emprunt bancaire, earn-out, crédit-vendeur, fonds d'investissement, LMBO...

9

« UNE MAJORITÉ DE CESSIIONS SONT MOTIVÉES PAR LA MAUVAISE SANTÉ DES ENTREPRISES. »

Bien au contraire, la plupart des cessions sont liées à un souhait de changement d'activité du dirigeant, à un projet de renforcement des investissements, à un désir de capitaliser son patrimoine, de pérenniser la réussite d'une entreprise familiale, de préparer un départ à la retraite, etc.

10

« ENRICHIR SES COMPÉTENCES AVANT LA REPRISE EST UNE PERTE DE TEMPS ET D'ARGENT. »

Surtout pas ! Les propositions d'accompagnement et de formation améliorent les chances de réussite du projet et rassurent les financeurs et le cédant. Cela aide le repreneur à appréhender plus sereinement les différentes étapes de la reprise et à mieux la préparer. C'est par ailleurs un bon moyen d'échanger avec d'autres candidats repreneurs et de se constituer un réseau.