

Edition 2017

Observatoire CRA de la transmission des TPE/PME



Cédants & Repreneurs
d'Affaires

Au sommaire

- /1/ Présentation**
- /2/ Marché de la transmission
des TPE/PME**
- /3/ Profil des repreneurs**
- /4/ Profil des affaires CRA en portefeuille**
- /5/ Répartition géographique Repreneurs/Affaires**

Présentation

«Je suis toujours émerveillé de voir ces jeunes se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

L'Observatoire est l'outil privilégié du marché de la transmission d'entreprise.

Le CRA a pour objectif le maintien du tissu économique, la préservation des emplois et des savoir-faire».



Anciens dirigeants et cadres d'entreprise, les 225 délégués CRA, tous bénévoles, sont répartis sur l'ensemble du territoire métropolitain. Ils contribuent à l'information, à la formation et à l'accompagnement de nombreux repreneurs et cédants qu'ils suivent tout au long de leurs parcours de reprise ou de cession.

Christian Morel

Président du CRA

/2/ Marché de la transmission des PME/MIC

/2.1/ Statistiques globales.

Les données qui vont suivre ont été tirées d'une part, du rapport sur le financement des PME/ETI en croissance, octobre 2015, de l'observatoire du financement des entreprises du Ministère des Finances et, d'autre part du rapport annuel sur l'évolution des PME 2015» de la BPI servant de support à l'évaluation nationale du marché de la cession des TPE-MIC/PME.

« Deux définitions des PME

1- Française : les PME se subdivisent en 2 catégories :

- « Les TPE ou MIC (microentreprises), moins de 10 personnes avec un CA ou un total bilan n'excédant pas 2 M€.
- « Les PME de moins de 250 personnes avec un CA n'excédant pas 50 M€ ou 43 M€ de total bilan.

2- Européenne : Les PME se subdivisent en 3 catégories :

- « Les microentreprises (identiques à la définition française).
- « Les petites entreprises de moins de 50 personnes et un CA n'excédant pas 10 M€
- « Les PME (identiques à la définition française).

Les cessions potentielles :

En 2016, selon les chiffres du Ministère des Finances, il y avait 625 000 PME ayant au moins 5 ans d'existence et un effectif de 1 à 249 salariés. C'est cette source qui a été utilisée pour cette étude.

Le cycle de cession retenu (reprise/vente est de 15 ans, ce qui amène un potentiel de cessions annuelles de 42 000 (6 600 de 5 à 250 salariés).

/2/ Marché de la transmission des PME/TPE/MIC

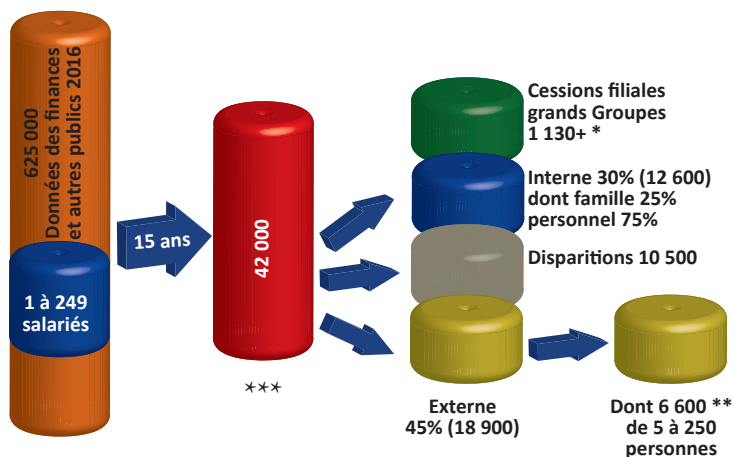
/2.2/ Des statistiques trompeuses.

Selon la BBCE 75 000 transmissions par an sont enregistrées.

Ce chiffre intègre les fonds de commerce et l'artisanat, qui représentent environ 75% des entreprises répertoriées par l'INSEE.

/2/ Marché de la transmission des TPE/PME

/2.3/ Combien de transmissions ?



- 30% d'entre elles sont cédées en interne (famille ou personnel).
- 25% disparaissent ou n'apparaissent plus sur le marché (faillite, absorption, fusion).
- 45% sont cédées en externe.

La réalité du marché de la cession (externe) est de l'ordre de 18 900 entreprises par an, dont 6 600 pour le créneau de 5 à 250 salariés.

*Cessions filiales Groupe et sortie LBO (pour information hors statistiques SPIN OFF). Sources OSEO 2013

** Les entreprises cibles du CRA sont dans la fourchette de 5 à 250 salariés.

*** 42 000 transmissions potentielles.

/2/ Marché de la transmission

/2.4/ Statistique CRA 2016.

◀◀ Peu d'évolution en 2016 par rapport à 2015, le CA moyen est de 1 742 000 € en 2016.

Il était de 1 740 000€ en 2015.

◀◀ La valeur moyenne de cession (toutes activités confondues) demandée est stable.

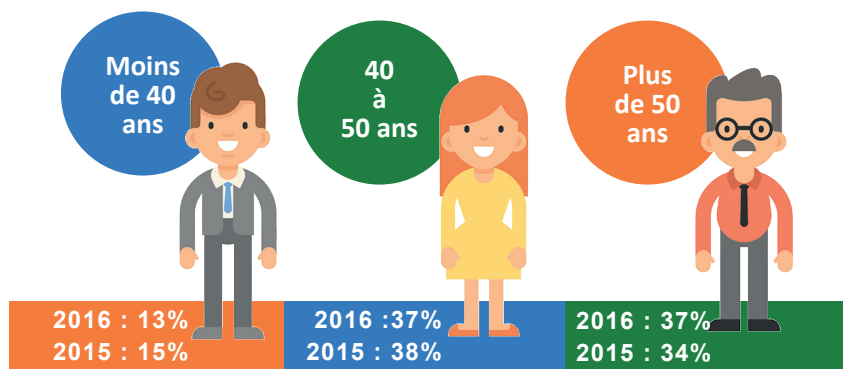
De 792 000 en 2015 à 786 000€ en 2016.

◀◀ L'effectif moyen des entreprises est de 12 personnes, toutes activités confondues.

/3/ Profils des repreneurs.

/3.1/ L'âge moyen des repreneurs.

Les chiffres de 2015/2016 sont fondés sur des échantillons de 1217 et 1 148 repreneurs.



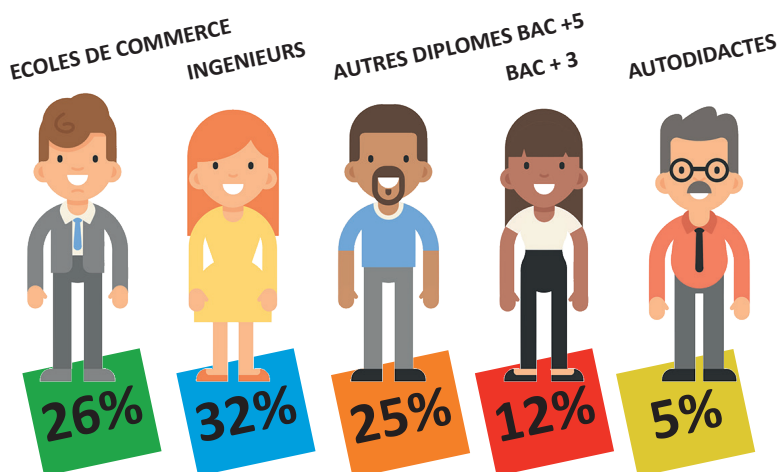
Non communiqué : 2016 : 13%/2015 : 13%

L'âge moyen des repreneurs CRA pour les PME reste stable et se situe aux environs de 48 ans (représentant presque la moitié des adhérents). Selon la dernière estimation de BPI France, cette moyenne d'âge serait de 41 ans pour les TPE.

Sur les 2 dernières années, on constate une baisse des moins de 40 ans et une hausse plus marquée des plus de 50 ans.

/3/ Profils des repreneurs.

/3.2/ La formation des repreneurs.

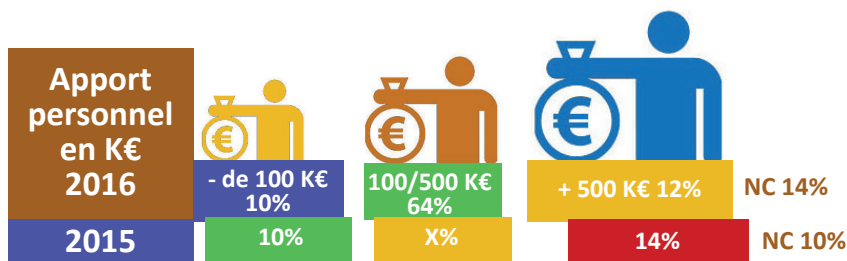


95% des repreneurs ont une formation supérieure. En 2016, comme en 2014, les ingénieurs représentent près du tiers des repreneurs. Plus du tiers d'entre eux ont une double formation (ingénieur + formation finance ou gestion). Les autodidactes ne représentent que 5% contre 10% en 2006.

Les femmes représentent 7% des adhérents repreneurs au CRA, et 15% des stagiaires de CRA formation.

/3/ Profils des repreneurs.

/3.3/ Apport personnel en K€.



Plus de 64% des repreneurs affirment disposer d'un apport personnel compris entre 100 000 € et 500 000 €. 12% prétendent disposer d'un apport personnel compris entre 500 000 € à 1 000 000 € et plus pour l'exercice 2016.

Remarque : cet apport peut être complété par un tour de table familial et amical (love money), ou par des prêts d'honneur.

/3/ Profil des repreneurs

/3.4/ Durée de la recherche.

- « Les repreneurs mettent de 6 mois à 24 mois pour reprendre une «affaire».
- « la durée moyenne est de l'ordre de 13 à 15 mois, dont 6 à 8 mois consacrés à la recherche de la cible.
- « 8 mois sont nécessaires pour mener les négociations avec le cédant.
- « La recherche et l'obtention du financement s'étalent, généralement, sur une période moyenne de 3 mois.

/3.5/ La mobilité géographique.

(sur un échantillon de 102 cessions)

- « 50% des repreneurs ont repris DANS leur département.
- « 27% des repreneurs ont repris HORS de leur département mais DANS leur région.
- « 23% des repreneurs ont repris HORS de leur région.

/3/ Profil des repreneurs

/3.6/ Que deviennent les repreneurs en 2015/2016 ?

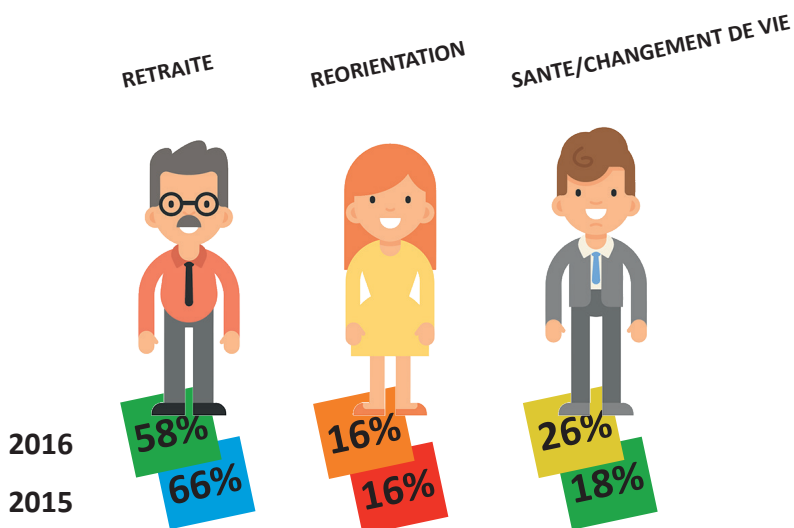
Sur 1 047 repreneurs en fin d'adhésion

«	Ont repris une entreprise CRA ou hors CRA :	2015/60%/2016 : 58%	} 76%
«	Ont créé une entreprise :	2015 : 6%/2016 : 14%	
«	Sont en cours de négociation :	2015 : 2%/2016 : 4%	
«	Ont repris un poste de salariés :	2015 : 16%/2016 : 14%	
«	Ont abandonné leur recherche :	2015 : 16%/2016 : 10%	

3 adhérents sur 4 deviennent entrepreneurs

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille

/4.1/ Motif de la cession.



◀◀ La retraite, en baisse marquée, demeure de loin le principal motif de cession (58% en 2016).

◀◀ Environ 10% des cédants n'ont pas communiqué les motifs de leur cession et ne sont pas pris en compte.

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille.

/4.2/ Objet et données clés.

◀ Ancienneté des entreprises cédées

64% des entreprises ont plus de 20 ans d'ancienneté et 9% seulement ont moins de 10 ans d'ancienneté pour l'exercice 2015 : 56% et 5% pour 2016.

◀ Durée de vente des «Affaires»

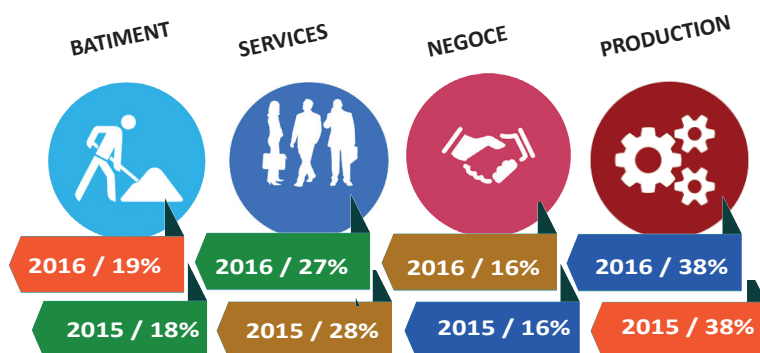
Une «Affaire» CRA est vendue en moyenne en 15 mois.

◀ Prix de présentation :

Le prix de présentation se révèle fréquemment supérieur au montant de la transaction finale, car les cédants ont tendance à se laisser une marge de négociation.

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille.

/4.3/ Répartition par activité.

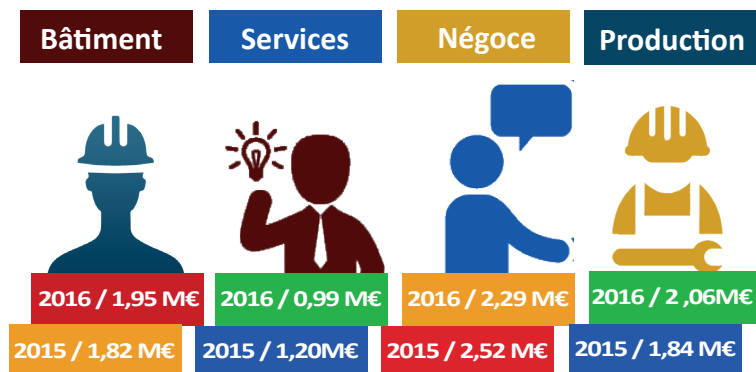


◀ Le poids de chaque activité est stable entre 2015 et 2016.

◀ Les activités du bâtiment et de la production restent nettement majoritaires par rapport à celles du négoce et du service : 57%/43% pour l'année 2016. En 2012, les chiffres étaient de 59%/41%.

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille.

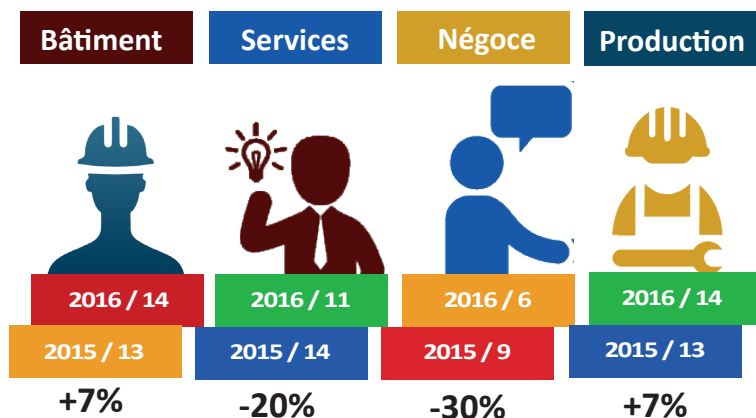
/4.4/ Ventilation par chiffre d'affaires en M€.



◀ Le chiffre d'affaires moyen des TPE-MIC/PME est de 1 740 000 M€ en 2015 contre 1 748 000 M€ en 2016. Il était de 1 835 000€ en 2010.

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille.

/4.5/ Effectifs par activité.

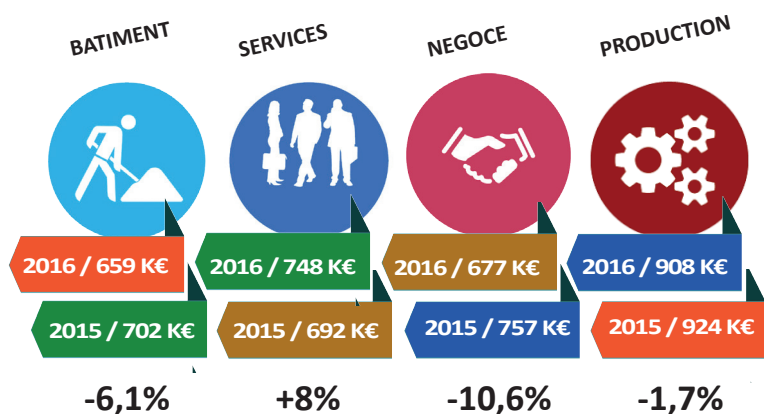


◀◀ En 2015/2016, les effectifs sont en progression de 7% pour le bâtiment et la production.

◀◀ Pour la même période, les effectifs sont en recul de 20% pour les services et de 30% pour le négoce.

/4/ Profil des affaires CRA en portefeuille.

/4.6/ Evolution de la valeur moyenne demandée par activité en K€.



- Sur les 2 dernières années, 3 des activités ont une valorisation demandée à la baisse plus ou moins marquée.
- La valorisation est de 792 000 € en 2015 contre 786 000 € en 2016.
- En 2010, cette valorisation était en moyenne de 940 000 €.

/5/ Les repreneurs par région.

/5/ Nombre de repreneurs par «affaire» CRA et par région en 2016.

- ◀ Dans les grandes métropoles (IDF, Rhône-Alpes par exemple), le ratio nombre d'entrepreneurs/nombre d'affaires est plus élevé, pouvant atteindre 4. Cela tend à expliquer que près de la moitié des repreneurs reprend hors de leur département ou de leur région d'origine.
- ◀ Ils y trouvent des affaires à l'activité délocalisée, notamment dans la production pour laquelle les loyers et le foncier sont plus abordables.
- ◀ Les valeurs de cession peuvent être moins élevées.
- ◀ Les conditions de vie peuvent aussi être recherchées lors d'une délocalisation du repreneur.

Le CRA, association nationale sans but lucratif.

- « Créé en 1985, animé par 225 bénévoles, anciens dirigeants et chefs d'entreprise et 73 délégations régionales.
- « Son objet est de favoriser la cession et la transmission d'entreprises de PME/PMI de 5 à 100 salariés.
- « Depuis sa création, plus de 13 000 dirigeants ont confié leur entreprise à vendre au CRA et plus de 30 000 personnes ont adhéré à l'association.
- « L'association compte actuellement plus de 2 000 adhérents, cédants ou repreneurs.

*Les chiffres de cette étude peuvent être publiés
ou repris avec la mention obligatoire :*

Source : CRA Cédants et Repreneurs d'Affaires.

*Ce document peut être consulté sur le site CRA
www.cra-asso.org/observatoire-de-la-transmission.*



Association nationale pour la Transmission d'Entreprise

45, rue Vivienne - 75002 Paris - 01 40 26 74 16 - www.cra-asso.org
Association loi de 1901