



INVITATION

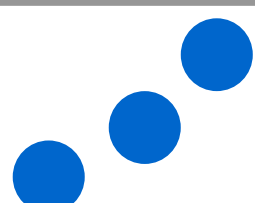
Mardi 11 septembre 2012 à 18 h

En partenariat avec la Banque Populaire de l'Ouest et Ouest Ingénierie Financière

• dans les salons Lecoq Gadby, 156 rue d'Antrain, Rennes •

Un rendez-vous, un concept...

*Afin de favoriser les échanges entre les membres de son réseau,
l'UE35 vous propose un espace exclusif
pour générer des rencontres, créer du lien et
« butiner de nouvelles idées » dans une ambiance conviviale...*



*Venez nombreux à cette nouvelle édition du
Bizness K'fé au cours de laquelle nous accueillerons*

Yann BENOIST-LUCY

Directeur Adjoint Etudes & Prospective de BPCE

Quand les PME changent de mains

Microscopie et enjeux de la cession-transmission



Quand les PME changent de mains, enjeux de la cession-transmission

Plus de 12.000 PME ont changé de mains en 2010, un chiffre beaucoup plus important que communément admis. Quelles sont les principales motivations du dirigeant qui vend son entreprise ? Son âge est-il un facteur déterminant ? Quel est le repreneur idéal ? Quelles sont les conséquences de ces mouvements sur le tissu et la vitalité des PME ?

Yann Benoist-Lucy est directeur adjoint des études Economiques et de la Prospective du groupe BPCE, 2^{ème} groupe bancaire en France dont fait partie la Banque Populaire de l'Ouest. Sous la direction d'Alain Tourdjman, il a coordonné cette étude fondée sur une méthodologie originale faisant appel à l'observation statistique et l'analyse des comportements économiques. Cette approche permet de mettre en évidence les ressorts humains de ce phénomène majeur et ses impacts sur le tissu économique français.

BULLETIN D'INSCRIPTION

***Bizness K'fé du Mardi 11 septembre 2012 à 18 h (Salons LeCoq Gadby)
En partenariat avec la Banque Populaire de l'Ouest et Ouest Ingénierie Financière***

Nom/Prénom.....

Société.....

Fonction.....

E-mail direct.....

Participation conférence 18h-19h30 cocktail dînatoire à partir de 19h30

Mon invité(e)

Nom/Prénom.....

Société.....

Fonction.....

E-mail direct.....

Participation conférence 18h-19h30 cocktail dînatoire

Rappel

Nombre de places limité à
150 personnes
Inscription obligatoire

Merci de renvoyer ce formulaire à Lydie Gautier

Par fax au 02.99.38.08.45 Par mail à lgautier@entreprises35.fr

Par courrier à UE 35 • 2 allée du Bâtiment • BP 71657 • 35016 Rennes Cedex

L'édition 2011 de BPCE L'Observatoire, consacrée à la cession-transmission des PME,

s'appuie non pas sur une logique d'estimation globale mais sur l'identification et la description de toutes les opérations concernées en 2010 : cessions, changements d'actionnaire principal, opérations *via* des holdings ou transmission intrafamiliale. Cette approche, fondée sur l'observation du réel, a été complétée à la fois par une enquête auprès de dirigeants permettant de mettre en évidence la dimension humaine du phénomène et par une étude économique destinée à en évaluer les enjeux de croissance.

Un nouveau regard sur la cession-transmission

Ainsi, la cession-transmission n'est pas, principalement, une opération de vente ou de transfert à titre gratuit d'une entreprise à l'occasion de la fin d'activité professionnelle de son dirigeant-proprétaire. Ainsi, 58% des opérations interviennent avant 55 ans et les opérations sont deux fois plus fréquentes pour les entités de 100 à 249 salariés dont le chef d'entreprise a entre 45 et 49 ans que pour celles de 10 à 19 salariés qui ont à leur tête une personne de 64 à 65 ans. De même, les opérations menées via des holdings ou un changement d'actionnaire représentent 34% du total et les transmissions intrafamiliales sont plus significatives qu'il y paraît avec 14% des opérations et 22% au-delà de 60 ans. Ce dénombrement des opérations conduit, très au-delà des estimations communément admises, à 12 315 cessions-transmissions en 2010 pour 1,4 et 1,5 million d'emplois concernés.

Une relation cédant-repreneur ambivalente

Cette ambivalence apparaît notamment lors de la négociation du prix. Pour assurer la pérennité de son entreprise et permettre au candidat « élu » de mener à bien la transaction, le cédant transigera d'autant plus sur le prix qu'il se sentira assuré de la préservation des emplois comme des valeurs (la technicité, le travail bien fait...) qui ont fait l'entreprise. Le repreneur, en se plaçant dans la trace du cédant, bénéficie, au-delà d'un prix plus « acceptable », d'un capital informel plus complet (savoir-faire, réseau relationnel, confiance des parties prenantes) qui peut être décisif durant les premiers mois. Transaction économique et échange «

symbolique » coexistent donc fréquemment, ce qui donne tout son sens au terme de cession-transmission.

Une inadéquation entre aspiration de cession et potentiel de reprise

L'enquête quantitative menée auprès des dirigeants de PME permet d'appréhender un contingent de 14 000 à 20 000 entreprises dont le dirigeant souhaite céder dans l'année. A la différence quantitative avec les 12 000 cessions réalisées, se juxtapose un décalage qualitatif : 49% des plus de 60 ans souhaitent céder leur entreprise d'ici à moins de deux ans alors que le taux de cessions effectives progresse peu avec l'âge. Ceci met l'accent sur le principal enjeu identifié par les dirigeants souhaitant céder à court terme : « trouver un repreneur de confiance ». Dès lors, ils demeurent à la tête de leur entreprise plus longtemps qu'ils ne semblent le souhaiter et, entre 2004 et 2010, la part des 60 ans et plus a crû de 12,8% à 17,7% parmi eux.

Un enjeu de croissance

Alors que la reprise apparaît statistiquement propice à une relance du potentiel de croissance de l'entreprise, le vieillissement en cours des dirigeants de PME fait courir un risque grandissant d'altération des performances économiques des PME. Si les PME dont le dirigeant a 66 ans et plus sont au nombre de 12 600 et représentent 780 000 emplois en 2010, leur poids semble appelé à croître en raison du décalage entre les reprises effectives et le potentiel de cessions. A court terme, la cession-transmission semble donc avant tout aboutir à un enjeu de dynamisme économique pour le tissu des PME françaises. A moyen ou long terme, il conviendra de s'interroger sur le destin final des entreprises qui ne trouveraient pas durablement leur « bon » repreneur, faute de candidats éligibles selon le cédant mais aussi à cause de la multiplication des entreprises potentiellement cessibles sur le marché.

**Pour en savoir plus,
participez au Business K'fé
du mardi 11 septembre
2012 à Rennes, à 18 h.**