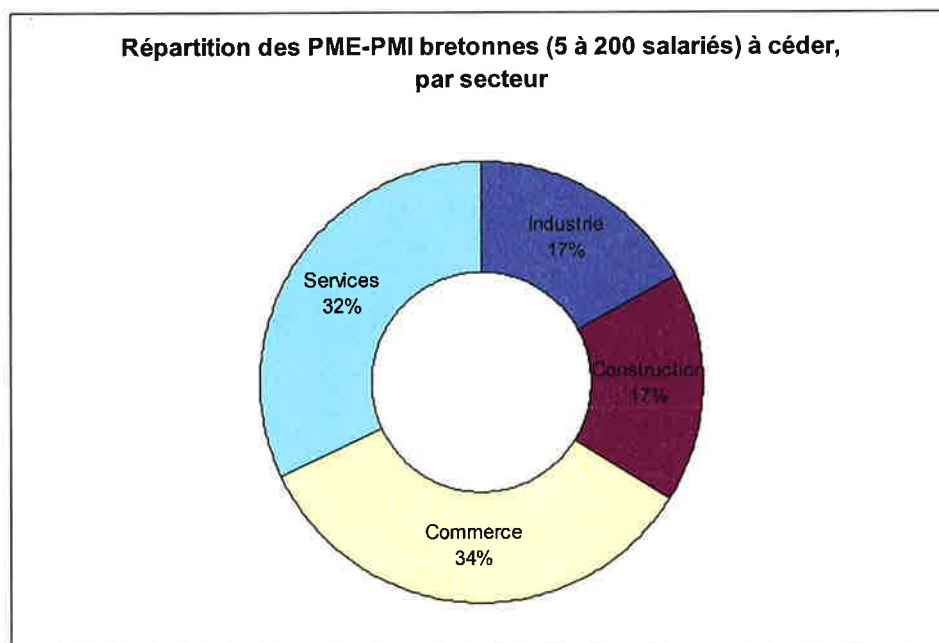


QUELLE EST LA RÉALITÉ DU MARCHÉ ?

Le papy boom n'épargne pas les dirigeants d'entreprises. Une très grande partie d'entre eux arrivent à l'âge de la retraite. Le nombre d'entreprises, de 0 à 200 salariés, susceptibles de changer de main d'ici 2015 en Bretagne est évalué à 17 500 impliquant de l'ordre de 128 000 emplois. Ces transmissions à venir mettent donc en jeu plus de 10 000 emplois chaque année. En ces temps de crise, il peut sembler plus difficile de trouver une affaire à reprendre, de financer l'acquisition et de pérenniser l'entreprise. Cependant, selon les chiffres, la crise n'a pas impacté le nombre d'offres de cession. Le marché de la transmission-reprise a retrouvé des repères crédibles et sécurisés tant au niveau des prix de cession (plutôt à la baisse), que des conditions d'accès au financement (garanties et apports personnels renforcés). La principale difficulté rencontrée par les repreneurs reste à appréhender le potentiel de développement des entreprises à vendre dans une période incertaine.

Un potentiel important de PME à reprendre en Bretagne

La première cause de cession d'une entreprise est le départ à la retraite de son dirigeant qui concerne 60 % des cessions/transmissions.



En 2005, la CRCI de Bretagne a évalué à 4 000 le nombre de PME-PMI de 5 à 200 salariés à céder dans les dix années à venir, sur la base de dirigeants âgés de 55 ans et plus à la date de l'étude. La majorité des entreprises bretonnes à reprendre, correspond néanmoins à des TPE (de quatre salariés et moins). Enfin le marché est plus ou moins concurrentiel en fonction de la zone géographique d'implantation.

Le profil des repreneurs : vos concurrents

Il faut prendre connaissance de la typologie des repreneurs, car vous n'êtes pas seul(e) sur le marché. Vous n'êtes pas en concurrence directe avec eux car votre expérience est unique, mais le cédant recevra plusieurs propositions.

La CRCI de Bretagne, dans le cadre d'une étude réalisée à partir des profils de repreneurs déposés en 2008 et 2009 sur le site www.reprendre-bretagne.fr a pu établir un profil des repreneurs en Bretagne.

C'est ainsi que le repreneur en Bretagne présente les caractéristiques générales suivantes :

- **Il est jeune** : de 43 à 44 ans, que ce soit un repreneur industrie ou un repreneur commerce.
- **C'est un homme** : 74 % des repreneurs commerce et 92 % des repreneurs industrie
- Il est en possession **d'un apport personnel** de plus de 100 K€ pour plus de 60 % des repreneurs industrie et de moins de 60 K€ pour 80 % des repreneurs commerce.
- **Il a recours au financement bancaire.**
- Tout comme la population active bretonne dans son ensemble, les repreneurs bretons ont des **niveaux de formations initiales élevés** : 48 % des repreneurs commerce sont en possession d'un diplôme supérieur ou égal à BAC+2, contre 68 % s'agissant des repreneurs industrie.
- Comme pour l'ensemble de la France, **les repreneurs bretons sont expérimentés** (66 % de repreneurs commerce ont une expérience de plus de 11 ans, contre 79 % s'agissant des repreneurs industrie).

Cette étude est téléchargeable sur le site www.bretagne.cci.fr

Par ailleurs, on constate en Bretagne :

- **Plus de transmissions familiales** : 12 % dans les activités industrielles et de services aux entreprises (France : 9 %) ; 7 % dans les commerce de détail (France : 4 %) ; 6 % dans le tourisme (France : 1 %).
- **Plus de reprises par les salariés dans le commerce de détail** : 18 % (France : 13 %).
- **Plus de cédants qui accompagnent le repreneur** et restent dans l'entreprise, notamment dans le commerce et le tourisme.
- **Des reprises d'entreprises par personnes morales** représentant 25 % des transmissions de PME accompagnées par les banques, ce qui est équivalent à la moyenne nationale.

Plus le nombre de candidats à la reprise sur le même type d'entreprises est élevé, plus la mise en concurrence sera âpre. Il ne faut pas perdre de vue que c'est le cédant qui choisira son repreneur et non l'inverse.

Parole d'expert :

La crise freine t-elle les transmissions ? La crise économique et financière impacte presque tous les secteurs et le marché de la transmission d'entreprise n'y échappe pas. Il y a moins de transactions car beaucoup de dirigeants en effet mettent en suspens à court terme leur projet de cession espérant obtenir un meilleur prix après la crise. Or la reprise sera moins subite que la survenue de la crise, si bien qu'espérer revoir très vite des niveaux de prix de ces dernières années est illusoire. Seules quelques rares entreprises non touchées pourront tirer leur épingle du jeu provoquant la surenchère d'offres. Les cessions engagées sont un peu plus longues, les vendeurs ne souhaitant pas trop perdre et les repreneurs étant plus vigilants quant au potentiel de l'entreprise, les financements étant devenus plus difficile à obtenir. Les repreneurs auront dans la négociation d'autant plus de pouvoir que l'entreprise sera en difficulté. La crise amplifie les obstacles et contraintes mais elle offre aussi de belles opportunités de reprise.

Mme Marylène ETIENVRE
ACO – Membre Synextrans

Quelques données clés...

- Six cessions sur dix sont dues à un départ à la retraite de l'ancien dirigeant.
- 19% des cessions relèvent d'une décision d'ordre personnel :
- un changement d'activité... : (13 %)
- Maladie, décès... : (6 %)
- 22 % des cessions sont des décisions d'ordre économique, (redistribution de capital, prise de plus-value...).
- 59 % des repreneurs sont extérieurs à l'entreprise, ils sont des personnes physiques, souvent d'anciens cadres dirigeants de grands groupes.
- Les autres repreneurs sont issus de l'entreprise avec en majorité des salariés 30 % d'entre eux (pour les PME) et 17,3 % (pour les commerces). Les héritiers repreneurs (pour les PME) sont 12 % en Bretagne contre 9 % seulement en France.

Parole de repreneur :

Dans la conjoncture difficile que nous traversons aujourd'hui dans le monde agricole, j'ai cherché à conforter la reprise d'une entreprise d'élevage bovin que j'ai effectuée en 2008 par une opération de croissance externe dans l'équipement des élevages de porcs.

La deuxième entreprise dans laquelle j'ai investi est complémentaire par les métiers et par l'investissement commercial.

Mon objectif était de sécuriser les premiers investissements effectués par des moyens industriels supplémentaires exploitables immédiatement et finançables avec l'aide de la banque, tout en respectant les critères d'endettement.

Toute la dynamique de croissance apportée par la reprise d'entreprise résulte d'une action pensée, financée et sécurisée.

M. Jean-Luc LE GUENIC

Repreneur de Frigelaît / Coquelin Matériel

Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Tous les secteurs d'activités et tous les territoires en Bretagne sont concernés par la reprise d'entreprise. Il est nécessaire de prendre connaissance dans le détail de ce marché avant d'initier ou de poursuivre votre projet de reprise. N'hésitez pas à contacter votre CCI, qui vous permettra d'accéder aux différentes données de ce marché ».