

Ce que les entreprises disent... de la transmission-reprise d'entreprise

Commerce de détail

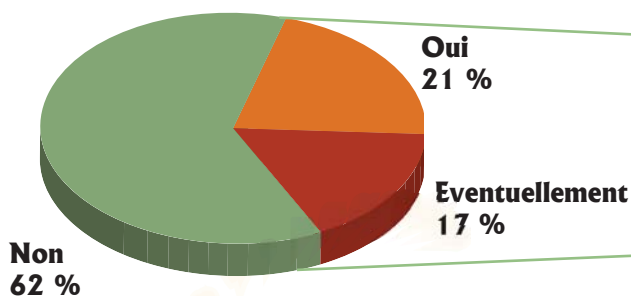
Chaque semestre, les Chambres de Commerce et d'Industrie de Champagne-Ardenne interrogent les chefs d'entreprise sur la conjoncture économique. A cette occasion, nous les avons également sollicités sur différentes thématiques parmi lesquelles la transmission et reprise d'entreprise. La pérennité du tissu des

entreprises et le maintien d'activités représentent en effet un enjeu économique fondamental en termes de croissance, d'emploi et d'aménagement des territoires. Les prochaines années donneront lieu à de nombreuses transmissions d'entreprise et des opportunités de reprise importantes. Ainsi, nous avons demandé aux dirigeants s'ils projetaient de transmettre leur entreprise et/ou d'en reprendre une, auquel cas : pour quelles raisons, à qui, sur quelle période, avec quel accompagnement et quelles difficultés ?

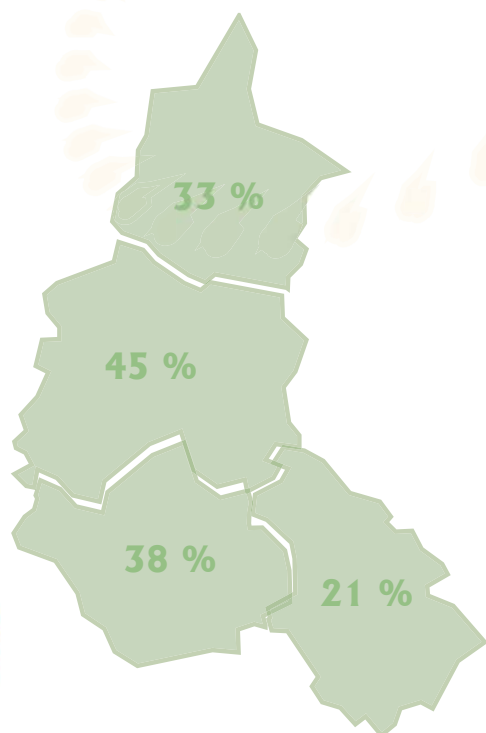
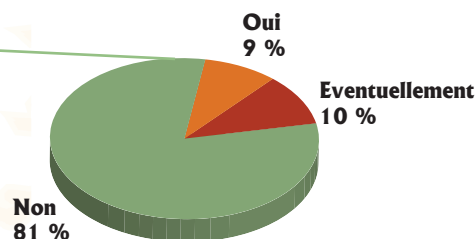
Ce « 4 pages » porte spécialement sur le commerce de détail et s'accompagne de deux autres publications spécifiques à l'industrie et au commerce de gros et services aux entreprises.

Près de 40 % de transmissions d'entreprise envisagées...

Envisagez-vous de transmettre votre entreprise ?



Si oui avez-vous un projet de reprise ?

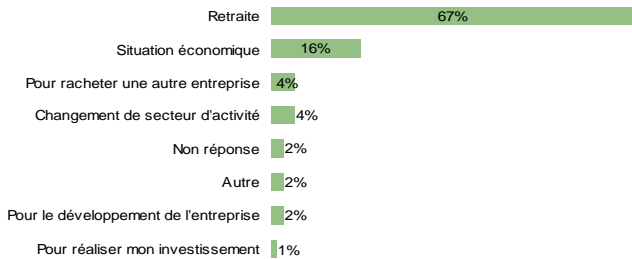


Les détaillants champardennais envisagent pour 38 % d'entre eux de transmettre leur commerce. Parmi ces derniers, 19 % songent par ailleurs à reprendre une autre entreprise.

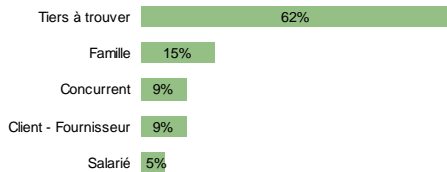
Les transmissions de commerce devraient être plus nombreuses dans la Marne, avec un peu moins de la moitié des commerces marnais susceptibles d'être cédés (45 %), contre 21 % en Haute-Marne.



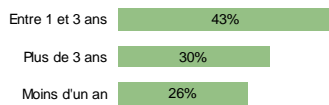
Raisons



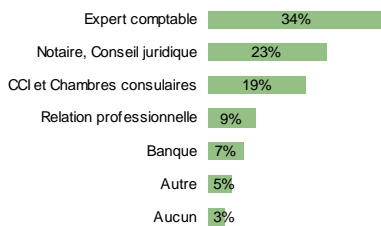
A qui ?



Période



Accompagnement



Deux commerçants sur trois envisagent de partir à la retraite et vont ainsi transmettre leur commerce. Le deuxième motif de cession cité par 16 % d'entre eux est lié à la situation économique.

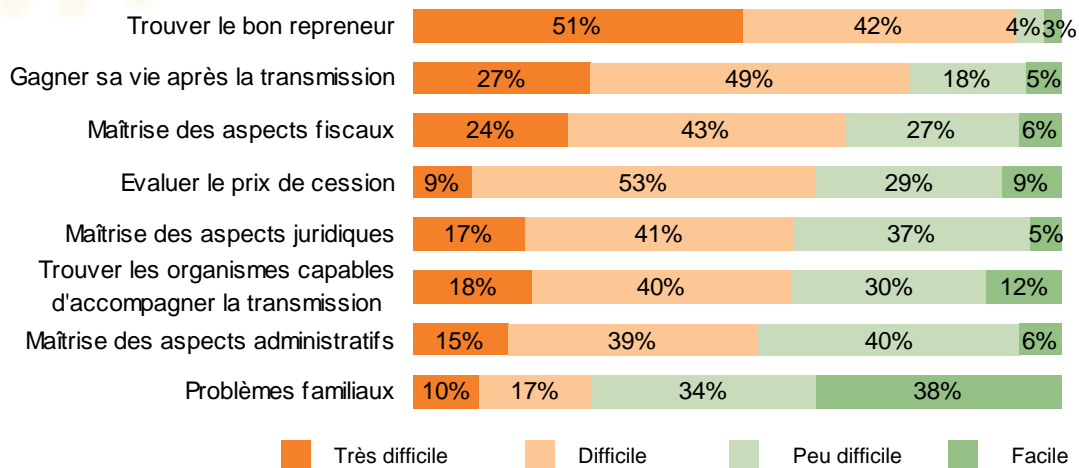
La première difficulté identifiée dans une transmission est pour plus de 90 % des détaillants de trouver le bon repreneur. Plus de la moitié des cédants (62 %) cherchent un tiers pour transmettre leur commerce. Par ailleurs, les transmissions de commerce seraient familiales (15 %).

Les attentes des cédants en matière d'appui et d'accompagnement sont principalement orientées vers l'expert comptable, mais également vers le conseil juridique et les services des Chambres de commerce et d'industrie.

Près des trois quarts des commerçants pensent transmettre leur commerce après un an.

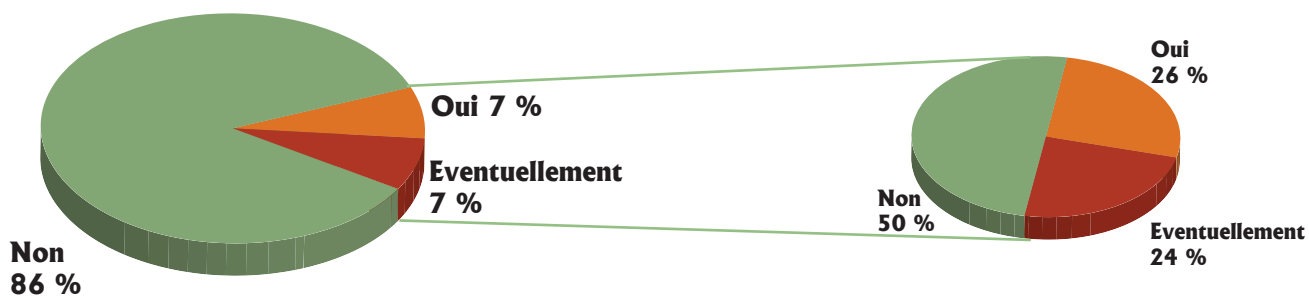
Après l'identification du repreneur adéquat, les autres obstacles généralement perçus par les commerçants lors d'une transmission sont : le besoin de s'assurer un revenu après cette opération, la maîtrise des aspects fiscaux, l'évaluation du prix de cession, la recherche d'organismes accompagnateurs compétents et la maîtrise des aspects juridiques et administratifs. Les problèmes familiaux ne sont en revanche cités que dans 27 % des cas.

Quelles sont les difficultés liées à une transmission ?



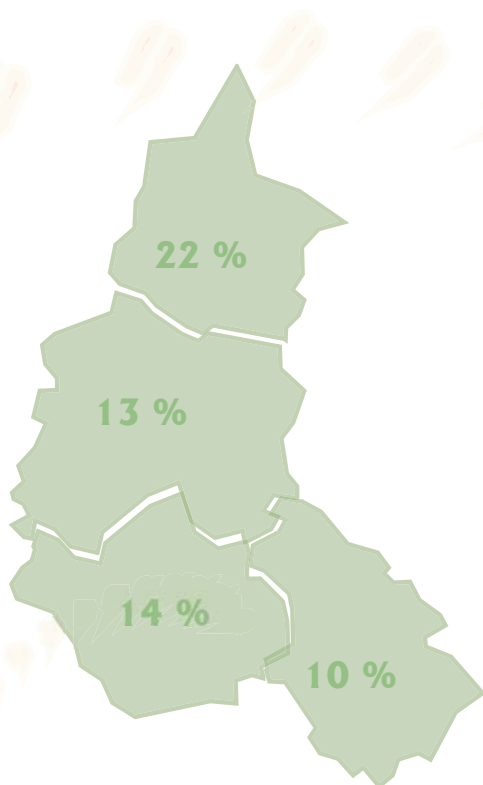
Envisagez-vous de reprendre une autre entreprise ?

Si oui avez-vous un projet de transmission ?

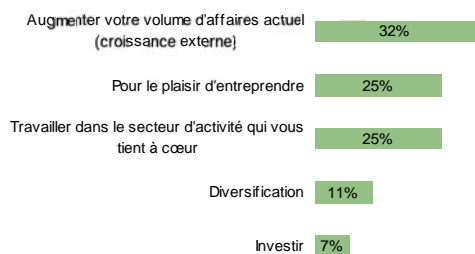


Près de 15 % des détaillants pensent reprendre une autre entreprise. La moitié des repreneurs envisage par ailleurs de transmettre leur commerce.

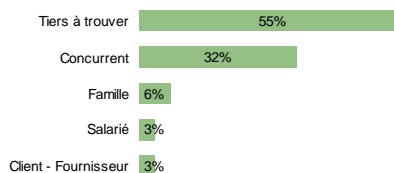
Ce projet de reprise est, parmi les détaillants ardennais, envisagé dans des proportions supérieures (22 %), tandis que 10 % à 14 % des commerçants haut-marnais, marnais et aubois prévoient une telle démarche.



Raisons



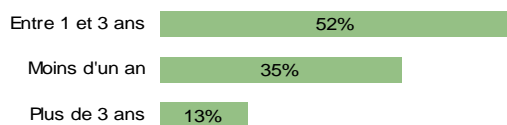
A qui ?



Les reprises doivent pour l'essentiel répondre à la volonté d'augmenter le volume d'affaires actuel (32 %). A cette perspective de croissance externe, s'ajoute le souhait des repreneurs de travailler dans le secteur d'activité qui leur tient à cœur, au même titre que le plaisir d'entreprendre.

Dans la plupart des cas, l'entreprise n'a pas encore été ciblée (55 %). Plus de la moitié des détaillants sont en effet confrontés à la difficulté de trouver une entreprise à reprendre. Près d'un tiers d'entre eux pense reprendre l'entreprise d'un concurrent.

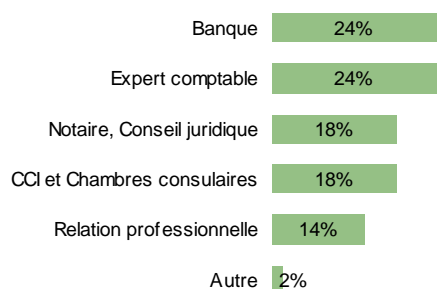
Période



La majorité des rachats devraient se faire d'ici un à trois ans et 35 % sont envisagés à court terme.

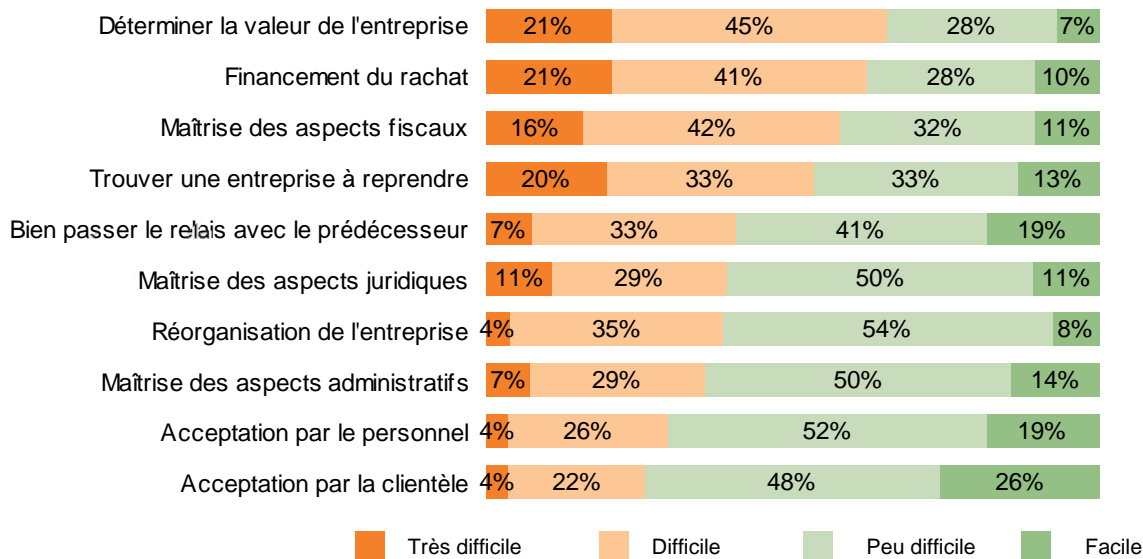
La détermination de la valeur de l'entreprise, le financement du rachat et les aspects fiscaux constituent les trois premières difficultés identifiées par au moins 58 % des repreneurs. Les services les plus demandés dans le processus d'une reprise sont donc l'expertise comptable et bancaire.

Accompagnement



D'autres éléments paraissent moins freiner ce processus, comme le passage de relais entre le cédant et le repreneur, la réorganisation de l'entreprise, les aspects juridiques et administratifs ou encore l'acceptation par le personnel et par la clientèle.

Quelles sont les difficultés liées à cette reprise ?



■ Très difficile
 ■ Difficile
 ■ Peu difficile
 ■ Facile

