

# EN CHIFFRES

60 000

TRANSMISSIONS CHAQUE ANNÉE.  
Source : rapport Dombre-Coste, juillet 2015

DES ENTREPRISES À CÉDER  
COMPTENT MOINS  
DE 50 SALARIÉS.  
Source : Carnets de BPCE L'Observatoire

90%

18%  
DES TRANSMISSIONS DE  
PME-ETI S'EFFECTUENT  
AU SEIN D'UNE FAMILLE.  
Source : BPCE

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

50%

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 (Diréccte) 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](http://www.afetransmission.fr)

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 CESSION 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. »

**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.

**5**

## “ REPRENDRE 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.

## 7 “ LES CÉDANTS NE CHERCHENT QU’À OBTENIR LE MAXIMUM DE LA REVENTE. »

**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 CESSIONS 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.