



**Panorama  
des cessions  
et reprises  
d'entreprises  
2017**



# APPROFONDIR LA COMPRÉHENSION DES DIRIGEANTS ET ACTIVER LA CESSI- ON- TRANSMISSION D'ENTREPRISES SUR LE TERRITOIRE DE LA MÉTROPOLE DE LYON

*Activer la cession-  
transmission d'entreprises  
sur le territoire  
de la Métropole de Lyon...*

La cession-reprise représente de nombreuses opportunités de création de richesses économiques. Pour accompagner cette démarche, Lyon Ville de l'Entrepreneuriat (LVE) réseau d'experts à la création, reprise et transmission d'entreprises sur la métropole de Lyon, propose chaque année un panorama permettant de mieux connaître et comprendre la cession et ses acteurs.

**Menée au travers d'une enquête téléphonique auprès de chefs d'entreprise âgés de plus de 55 ans, cette étude, conduite par la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne et réalisée par la société Effitel, est un outil indispensable pour appréhender cette étape primordiale dans la vie d'un entrepreneur, aussi bien du point de vue de la pérennité de son entreprise que dans une perspective personnelle.**

Ce panorama apporte une vision dynamique du marché de la transmission-reprise à l'échelle du Grand Lyon, en évaluant le nombre d'entreprises ayant vocation à être transmises dans les prochaines années (répartition par taille, par secteur d'activité) et les flux annuels de cédants (et leur typologie).

Il permet ainsi de connaître et d'identifier les chefs d'entreprise qui seront en situation de transmission dans les années à venir, de cerner les freins et les attentes exprimés par ceux-ci, et de construire une réponse à cet enjeu économique et humain qu'est la cession-transmission.



# QUEL EST LE VISAGE DES ENTREPRISES A REPENDRE **DANS** **L'AGGLOMÉRATION** **LYONNAISE ?**

*Tous les chefs d'entreprise sont des cédants potentiels, quels que soient le secteur d'activité, l'âge ou la taille de l'entreprise.*

Nos façons de travailler et d'envisager l'entreprise évoluent au fil des années. Certains phénomènes observés comme l'allongement de la durée de vie et la volonté de rester actif plus longtemps décalent les départs à la retraite et changent le profil type des cédants. La situation économique joue également un rôle et dans une période plus tendue, la prise de décision devient plus longue et difficile.

**Difficile donc de déceler un véritable profil type. Pour la majorité des cédants, il s'agit de personnes de plus de 60 ans qui préparent davantage la cession de leur entreprise et ce, quels que soient la taille de l'entreprise ou son chiffre d'affaires.**

*Tous les chefs d'entreprise sont des cédants potentiels, quels que soient le secteur d'activité, l'âge ou la taille de l'entreprise...*

## ■ DES ATTITUDES DIFFÉRENTES FACE À LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE, SELON LES PROFILS DE CÉDANTS

|| Profils des Dirigeants cédants :  
les caractéristiques dominantes

### PROFIL DU CÉDANT ÂGÉ DE 55 À 60 ANS

- CA + de **150 à 300 000 €**
- Effectif : Non significatif
- Type de transmission : cession à un tiers **54,3 %** - Transmission familiale **17,1 %**
- Taux de transmission envisagée : **25,7 %**
- Taux de cessation envisagée : **3,8 %**
- Souhait de rester le plus longtemps : **60 %**
- Trop tôt pour prendre une décision : **27 %**
- Délai de transmission :  
**68,4 %** en cours ou dans les 2 ans  
**23,6 %** à plus de 3 ans  
**7,8 %** ne savent pas encore

### PROFIL DU CÉDANT ÂGÉ DE 61 À 65 ANS

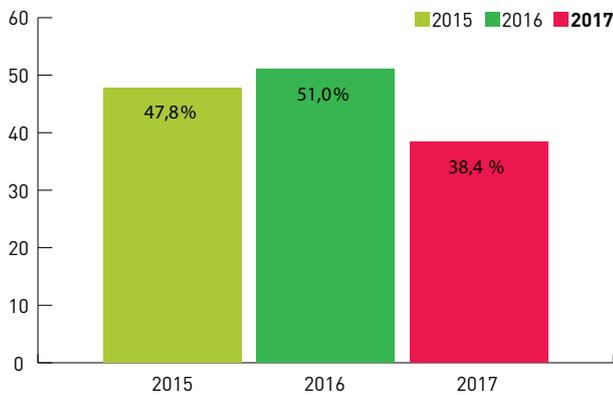
- CA : de **150 à 300 000 €**
- Effectif : Non significatif
- Type de transmission : cession à un tiers **55,7 %** - Transmission familiale **18,3 %**
- Taux de transmission envisagée : **32,1 %**
- Taux de cessation envisagée : **10,0 %**
- Souhait de rester le plus longtemps : **66 %**
- Délai de transmission :  
**79,3 %** en cours ou dans les 2 ans  
**15,9 %** à plus de 3 ans  
**5 %** ne savent pas encore

### PROFIL DU CÉDANT ÂGÉ DE 66 ANS ET PLUS

- CA - à **150 000 €**
- Effectif de 0 à 2
- Type de transmission : cession à un tiers **58,5 %** - Transmission familiale **27,8 %**
- Taux de transmission envisagée : **28,1 %**
- Taux de cessation envisagée : **10,7 %**
- Souhait de rester le plus longtemps : **64 %**
- Délai de transmission :  
**80,5 %** en cours ou dans les 2 ans  
**12 %** à plus de 3 ans  
**14,5 %** ne savent pas encore

## ■ PROPORTION DE DIRIGEANTS DE 55 ANS ET PLUS AYANT RÉFLÉCHI À LA TRANSMISSION DE LEUR ENTREPRISE CES 3 DERNIÈRES ANNÉES

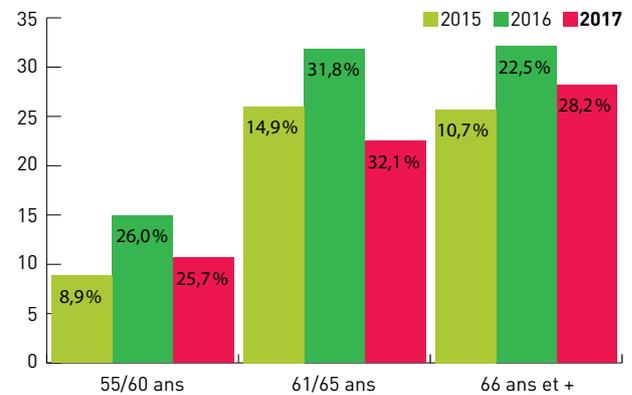
Avez-vous commencé à préparer cette vente ? **OUI**



On a constaté ces dernières années une progression dans la préparation de la transmission de l'entreprise. Ce chiffre est en net recul, de 51,08% en 2016 à 38,4% des dirigeants déclarent avoir commencé à préparer leur transmission en 2017.

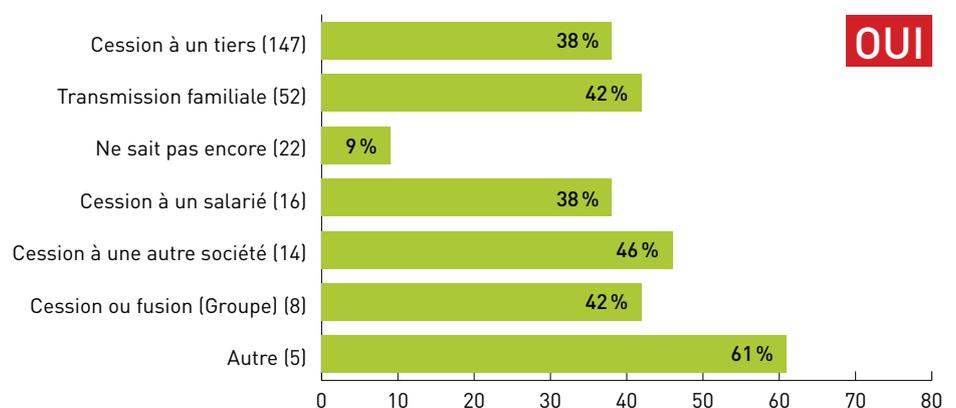
## ■ ÂGE DES CHEFS D'ENTREPRISE QUI ENVISAGENT DE TRANSMETTRE LEUR ENTREPRISE

Taux de transmission en fonction de la tranche d'âge



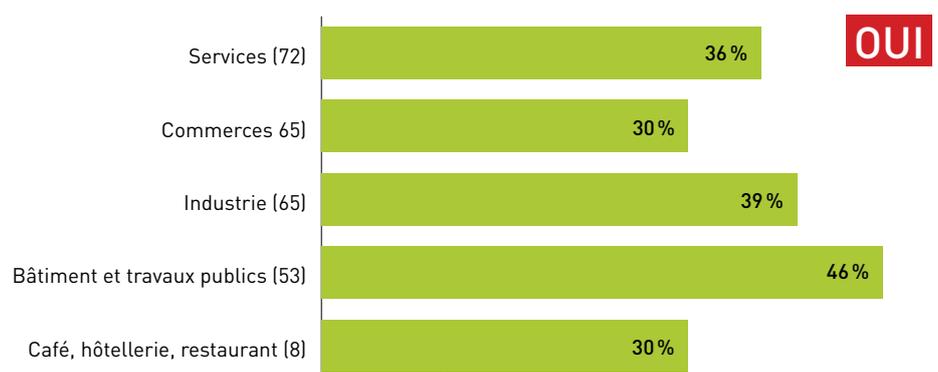
- Les taux de transmission deviennent ces dernières années de plus en plus homogène quelle que soit la tranche d'âge.
- Les intentions de transmission sont en progression dès la tranche d'âge des 61-65 ans.
- C'est la tranche des 61-65 ans qui connaît la progression la plus importante, avec près de 6 points de plus qu'en 2016.

Avez-vous commencé à préparer cette transmission en fonction du mode de transmission envisagé ?



**OUI**

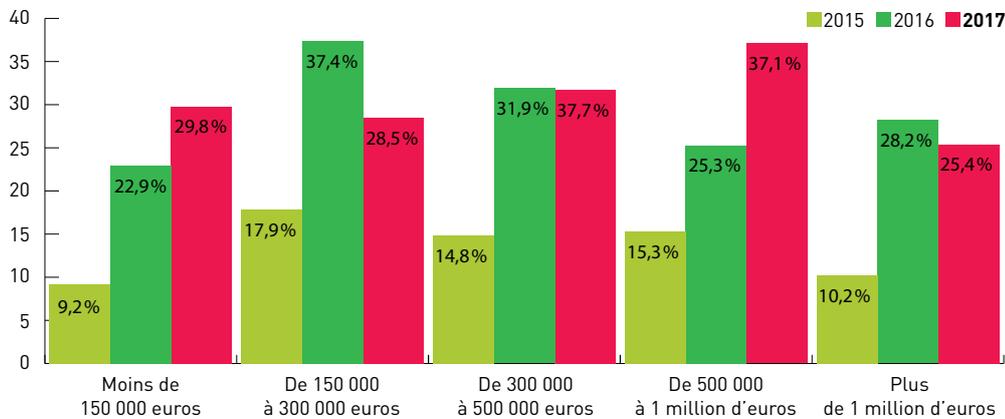
Avez-vous commencé à préparer cette transmission en fonction du secteur d'activité ?



**OUI**

## ■ SELON SON CHIFFRE D'AFFAIRES, ON NE PENSE PAS À LA TRANSMISSION DE LA MEME MANIÈRE

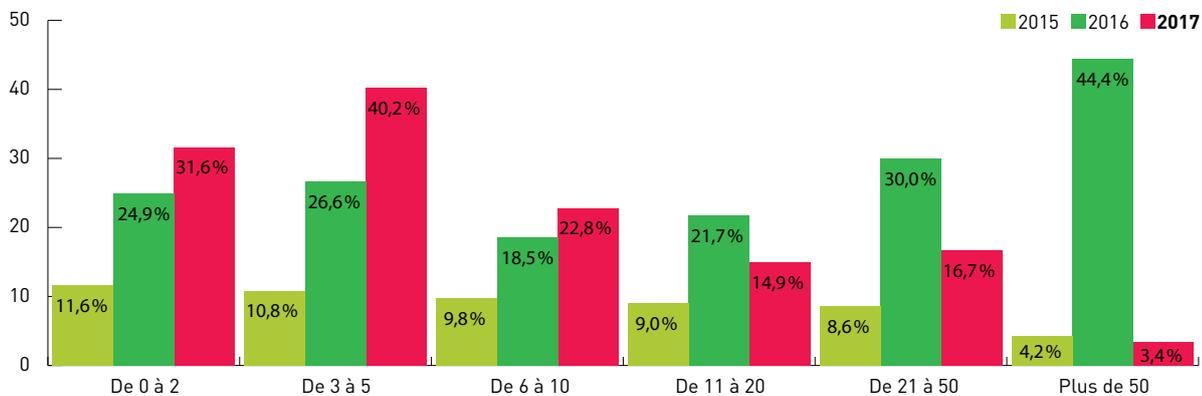
### Taux de transmission en fonction du chiffre d'affaires



Le retour à la hausse des intentions de transmission touche presque toutes les entreprises quelque soit leur chiffre d'affaires. C'est entre un CA de 300 000 à 1 000 000€ que se trouvent les entreprises avec le meilleur taux de transmission envisagée et sans perspective de cessation d'activité.

## ■ LES DIRIGEANTS PENSENT À LA TRANSMISSION QUELLE QUE SOIT LA TAILLE DE LEUR ENTREPRISE

### Taux de transmission en fonction de l'effectif de l'entreprise



• On remarque une forte reprise de la transmission dans les entreprises dont l'effectif est inférieur à 10 salariés.



*Une démarche de cession doit être menée à bon rythme mais sans précipitation...*



# CÉDER SA BOÎTE : LES ASTUCES PRATIQUES

## ■ COMMENT RÉUSSIR SA CESSION D'ENTREPRISE ?

Prenez le temps : 3 à 18 mois sont nécessaires pour transmettre une entreprise. Une démarche de cession doit être menée à bon rythme mais sans précipitation : elle requiert une « mise à plat » essentielle des motivations du cédant et du repreneur, des indicateurs de l'entreprise.

## ■ LE REPRENEUR NE VOUS RESSEMBLE PAS...

### TANT MIEUX !

Ne cherchez pas un clone qui soit plus jeune et aussi expérimenté que vous : votre parcours de création ou d'acquisition d'entreprise est unique, il ne faut pas forcément vouloir le reproduire.

## ■ LA TRANSMISSION : UN SECRET À PARTAGER...

### QUAND ON A SIGNÉ

Attention à la réaction de votre entourage, de vos salariés, fournisseurs et clients. Maîtrisez votre communication : elle doit être préparée et progressive. N'oubliez pas de faire signer une clause de confidentialité aux potentiels repreneurs.

## ■ LES BONS CONSEILS À RETENIR

Dégagez-vous une plage horaire régulière vous permettant de concilier le temps nécessaire à l'exercice de vos fonctions et à la préparation de la cession. Confiez, une fois l'analyse réalisée, la gestion de la transmission-reprise à un cabinet spécialisé. Fixez-vous des objectifs, mais pas de date butoir. La transmission se déroule rarement comme voulu ! Il faut se préparer à transmettre plus tard que prévu, mais aussi plus tôt !

## ■ LES OUTILS POUR TROUVER UNE ENTREPRISE À REPRENDRE DANS LA MÉTROPOLÉ DE LYON

### • Sites web :

[www.lyon-metropole.cci.fr](http://www.lyon-metropole.cci.fr)  
[www.reprendre-en-rhonealpes.fr](http://www.reprendre-en-rhonealpes.fr)  
[www.crma-auvergnerrhonealpes.fr](http://www.crma-auvergnerrhonealpes.fr)

• Bourses des entreprises organisées tous les trimestres par la CCI Lyon Metropole Saint Etienne Roanne appuyée par les partenaires du réseau de la transmission-reprise : cet événement permet aux cédants et repreneurs de se rencontrer pour étudier les opportunités d'affaires diffusées (600 à 800 offres).

• Presse spécialisée : *Reprendre et Transmettre une entreprise*.

• Syndicats spécialisés, agences immobilières.

*Les outils pour trouver  
une entreprise  
à reprendre dans  
la Métropole de Lyon...*





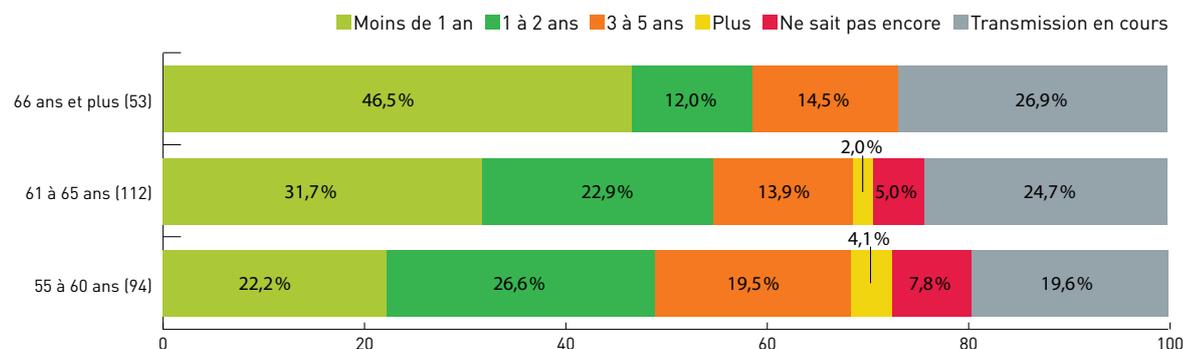
# COMMENT LES FUTURES TRANSMISSIONS SONT-ELLES APPREHENDÉES PAR LES DIRIGEANTS ?

**Le projet de transmission d'entreprise peut être long et mérite donc d'être préparé. De ce point de vue, l'étude de cette année montre un retour à la préparation de la part des cédants de la métropole lyonnaise.**

*L'étude montre un retour à la préparation...*

## ■ TRANSMETTRE, OUI, MAIS DANS COMBIEN DE TEMPS ?

**Délai de transmission envisagé en fonction de l'âge du dirigeant en 2017**

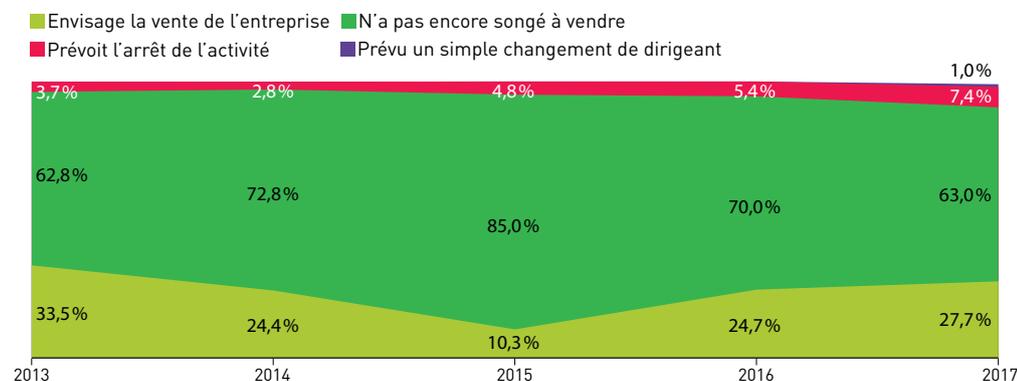


En 2017, quelle que soit la tranche d'âge, nous notons que la vision de l'échéance de la vente de l'entreprise est plus précise pour les dirigeants.

- 66 ans et + : la transmission est envisagée à très court terme ou est en cours dans plus de 73% des cas.
- 61-65 ans : la transmission est en cours dans plus de 24% des cas, et est prévue à moins d'un an pour 46,5% des dirigeants.
- 55-60 ans : l'intention de transmission est envisagée, dans plus de 48% des cas, dans les 2 prochaines années.

## ■ NON TRANSMISSION, QUELLES ÉVOLUTIONS ?

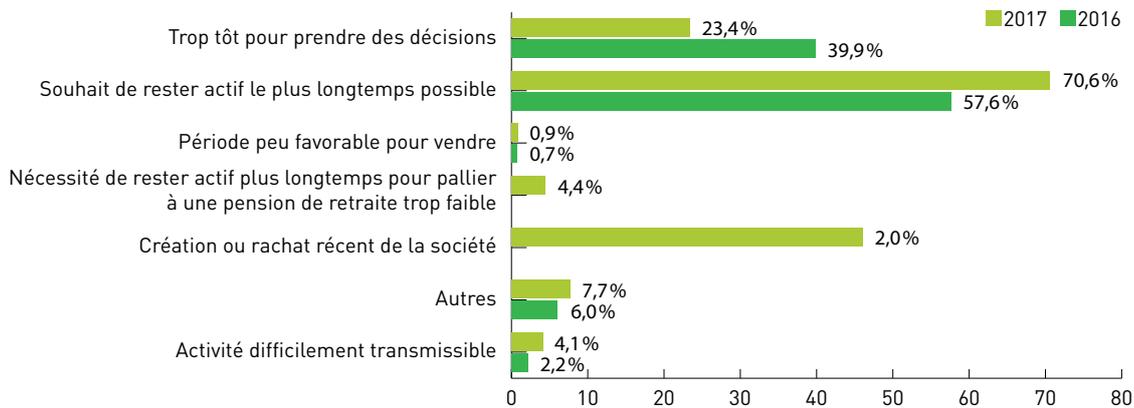
**Comment les dirigeants envisagent-ils la transmission ?**



On avait déjà retrouvée en 2016 une volonté plus importante des dirigeants pour la vente de leur structure. Cette démarche se poursuit en 2017 27,7% des dirigeants envisagent la transmission de leur entreprise contre 24,7% en 2016.

## ■ QUELLES RAISONS MOTIVENT LA NON TRANSMISSION ?

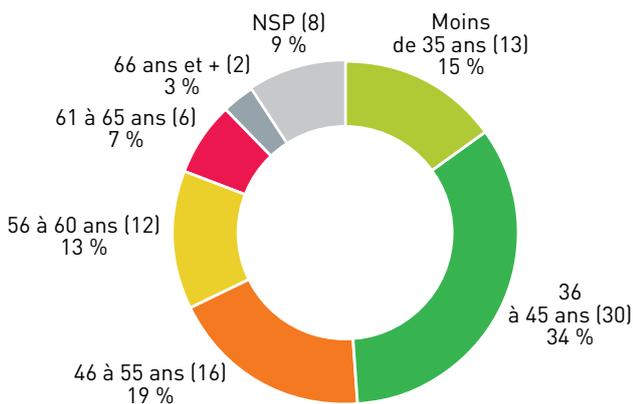
Vous n'envisagez pas de vendre votre entreprise, pouvez-vous me préciser pour quelle(s) raison(s) ?



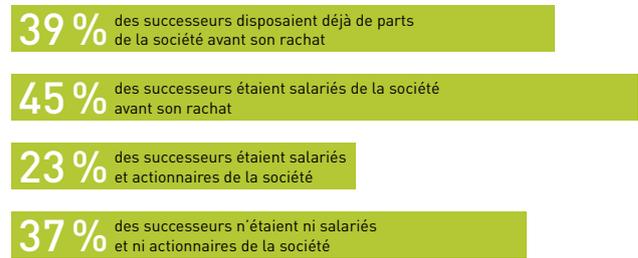
Confirmation d'une tendance déjà amorcée en 2016, le souhait de vouloir rester actif le plus longtemps l'emporte largement sur tout autre motif de refus de transmettre. Parmi les motifs « autres », beaucoup concernent des entreprises familiales dont la transmission se fait progressivement au cours des années.

## ■ « SUCCESSIONS STORIES »

■ Âge des successeurs

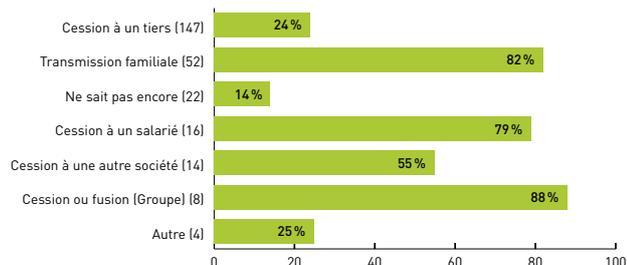


■ Sexe des successeurs

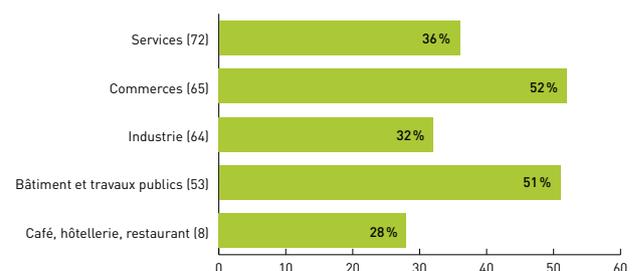


On constate que les successeurs sont en grande majorité de sexe masculin et dans la tranche d'âge de 36 à 45 ans. Ces deux informations corroborent les chiffres au plan national.

■ Repreneur déjà trouvé en fonction du mode de transmission **OUI**



■ Repreneur déjà trouvé en fonction du secteur d'activité **OUI**

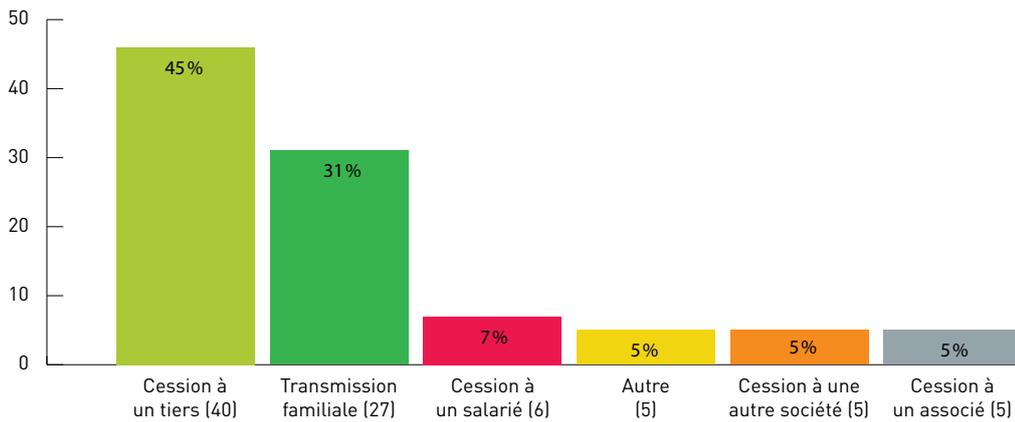


Dans plus de 43% des projets de transmission, le dirigeant affirme avoir identifié le repreneur contre 35% en 2016. Dans les modes de transmission où le repreneur est proche de la structure (transmission familiale ou transmission aux salariés) le taux d'identification du repreneur se situe entre 79 et 82%.

# LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE, UN SUJET SENSIBLE POUR LES CÉDANTS

## ■ SUCCESSEUR : QUEL TYPE DE VENTE A ÉTÉ RÉALISÉE ?

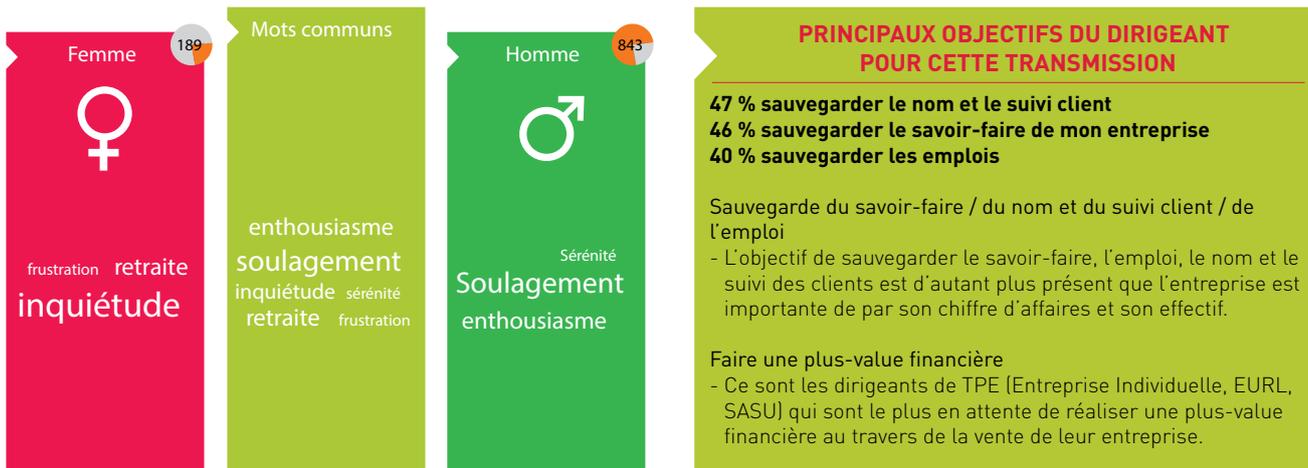
|| Successeur : quel type de vente a été réalisée ?



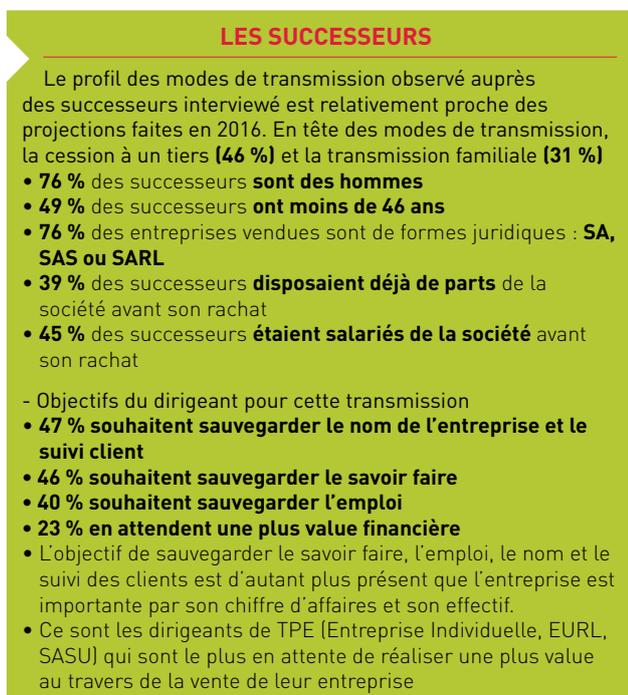
Lorsque la transmission a été réalisée on constate que les modes les plus fréquemment retenus sont la transmission à un tiers et la transmission familiale, ce qui conforte les intentions exprimées par les chefs d'entreprise.



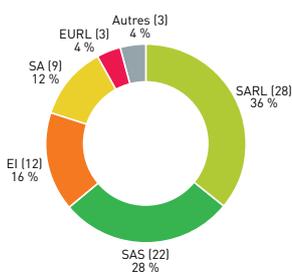
## ■ ÉTAT D'ESPRIT DES DIRIGEANTS FACE A LA TRANSMISSION



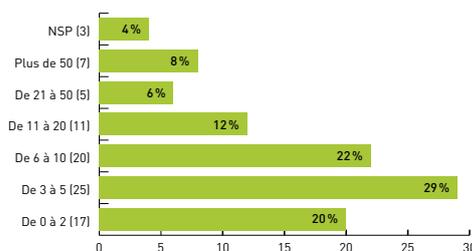
## ■ SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE 2017



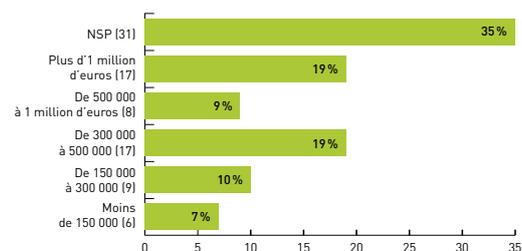
### Formes juridiques des entreprises vendues



### Effectif des entreprises vendues



### Chiffre d'affaires des entreprises vendues



Ces différents graphiques illustrent parfaitement la composition de notre tissu économique, plus de 70 % des entreprises cédées ont moins de 10 salariés, sont sous forme de SARL ou SAS et ont un CA inférieur à 1 million d'euros pour 45 % de celles-ci.

# CÉDER SA BOÎTE : ET APRÈS, IL SE PASSE QUOI ?

## ■ LA TRANSMISSION, UN PARCOURS À BALISER

La réussite d'une cession d'entreprise est largement conditionnée par la préparation du chef d'entreprise et celle de l'entreprise elle-même. Suivez le parcours, sans griller les étapes :

La préparation : le cédant doit faire le point sur sa situation patrimoniale, son régime matrimonial... (sans négliger l'aspect psychologique de l'opération) et les conséquences pour l'entreprise (les finances, les stocks, le personnel, etc.) ;

Le diagnostic : analyse des points forts et des points faibles de l'entreprise (commercial, humain, financier, etc.) ;

- la valorisation : évaluer l'entreprise en suivant une méthodologie ;

Le dossier de transmission : pour présenter au plus juste son entreprise et préparer son argumentaire ;

- trouver un repreneur : rédiger et diffuser une offre, rencontrer les repreneurs potentiels ;
- négocier les modalités et le prix de cession ;
- finaliser l'affaire : signer les actes de transmission.

## ■ GARDER CONTACT AVEC SON ENTREPRISE

Le parrainage ou l'accompagnement offrent la possibilité au cédant de ne pas rompre de façon abrupte avec « sa » société... Il lui faudra pourtant laisser le nouveau chef d'entreprise prendre ses décisions en fonction de son projet et de sa vision. Le tutorat permet de garder contact avec l'entreprise tout en prenant du recul. Le cédant s'engage à accompagner le repreneur pendant une durée de 2 à 12 mois suivant les termes d'une convention. Il peut être rémunéré, cumulant ainsi revenu et retraite, le cas échéant.

## ■ À NOTER COTÉ FINANCES

La fiscalité de la transmission peut être relativement lourde, notamment lorsque vous recevrez le montant de la cession : prévoyez ses effets sur vos futurs revenus pour optimiser votre patrimoine.

Il existe différents régimes d'exonération : renseignez-vous.

La transmission signifie souvent une baisse de revenus et la disparition d'avantages en nature : calculez vos revenus futurs, réalisez un bilan patrimonial pour identifier vos besoins et vos ressources.

## ■ LES PARTENAIRES POUR CÉDER VOTRE ENTREPRISE DANS LA MÉTROPOLE DE LYON

Les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat informent, conseillent et accompagnent.

- Les experts comptables valorisent votre entreprise.
- Les avocats rédigent les actes de cession, conseillent et accompagnent.
- Les notaires vous conseillent sur les volets patrimoniaux et successoraux.
- Les cabinets de transmission spécialisés accompagnent, conseillent et valorisent.

Retrouvez leurs coordonnées ci-contre.

*Une démarche de cession  
doit être menée  
à bon rythme mais sans  
précipitation...*



### **Chambre des Notaires du Rhône**

58, boulevard des Belges  
69006 Lyon - 04 78 93 32 49

### **Ordre des Experts-Comptables**

51, rue Montgolfier  
69006 Lyon  
04 72 60 26 26

### **Cédants et Repreneurs d'Affaires**

14, rue Gorge de Loup - 69009 Lyon  
Bâtiment D - 1er étage gauche  
04 72 53 80 54 - [cra.lyon@cra-asso.org](mailto:cra.lyon@cra-asso.org)

### **Région Auvergne Rhône-Alpes**

1, esplanade François Mitterrand  
69002 Lyon  
04 26 73 40 00  
[dertt@rhonealpes.fr](mailto:dertt@rhonealpes.fr)  
[www.rhonealpes.fr](http://www.rhonealpes.fr)

### **Réseau Entreprendre Rhône**

39, rue de la Cité  
69003 Lyon  
04 37 28 50 21  
[rhone@reseau-entreprendre.org](mailto:rhone@reseau-entreprendre.org)

### **Direction des Services Fiscaux**

6, rue Charles Biennier  
69002 Lyon Cedex - 04 72 77 20 27

## **Contacts**

## PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



## PARTENAIRES FINANCIERS



Allo la CCI

Délégation de Lyon :

04 72 40 58 58

Délégation de Saint-Étienne :

04 77 43 04 00

Délégation de Roanne :

04 77 44 54 64

[www.lyon-metropole.cci.fr](http://www.lyon-metropole.cci.fr)

### CONTACT

Étude pilotée et rédigée par la CCI Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne : Christine Ottavy

Étude réalisée par EFFITEL – 9, rue de la Télématique - 42000 Saint-Étienne - Tél : 04 77 74 14 00

Directeur de projet : Marie Mathoulin - Assistante de projet : Nabilah Soura

