

TRANSENTREPRISE

la force d'un réseau au service de
la transmission/reprise d'entreprises

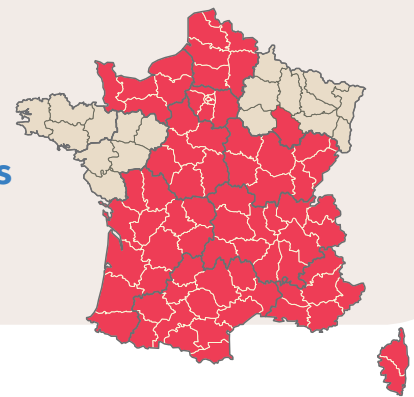


L'engagement des Chambres de Commerce et d'Industrie,
des Chambres de Métiers et de l'Artisanat et de leurs partenaires
au service des cédants et des repreneurs d'entreprises.



> **Transentreprise** **Une démarche collective** fondée sur des compétences individuelles et complémentaires

Ce réseau de la transmission/reprise d'entreprises, créé en 1985, **fédère aujourd'hui les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA) de 78 départements.**



> **UN RÉSEAU DE PROXIMITÉ :**

- Connaissant bien l'économie locale.
- Réunissant les Conseillers en transmission/reprise des CCI et des CMA.
- Fédérant des experts sur le sujet de la transmission/reprise (notaires, agents immobiliers, experts-comptables, avocats, mandataires judiciaires...).

Les acteurs du réseau Transentreprise se mobilisent pour faire converger les intérêts du cédant, du repreneur et du territoire.

> **UN DISPOSITIF GLOBAL :**

Les CCI et les CMA et leurs partenaires interviennent tout au long du processus de transmission pour :

- Détecter et sensibiliser les cédants.
- Qualifier les entreprises avant leur mise sur le marché.
- Promouvoir les offres d'entreprises à reprendre.
- Détecter, conseiller et accompagner les repreneurs.
- Promouvoir les projets de reprise d'entreprises.

400

conseillers techniques pour accompagner cédants et repreneurs dans l'élaboration de leur projet

2 000

partenaires professionnels

119 000

affaires mises en vente de 1985 à 2019

46 300

cessions enregistrées

soit un taux de reprise de 38,9 %

> www.transentreprise.com : une plateforme de mise en relation pour faciliter le rapprochement entre cédants et repreneurs

> UNE BOURSE D'OPPORTUNITÉS en ligne pour apporter une visibilité maximale :

- aux offres d'entreprises à reprendre,
- aux annonces de locaux vacants,
- aux projets des repreneurs.

Des offres qualifiées et actualisées chaque jour

- **7 500** offres en ligne dont certaines accompagnées de photos ou vidéos,
- **50 000** visites par mois,
- près de 6 millions de pages vues sur une année,
- en moyenne, chaque mois, 270 repreneurs se créent un compte sur le site,
- en 2019, plus de **23 000 demandes de mise en relation** déposées sur le site par **10 067 repreneurs** différents.

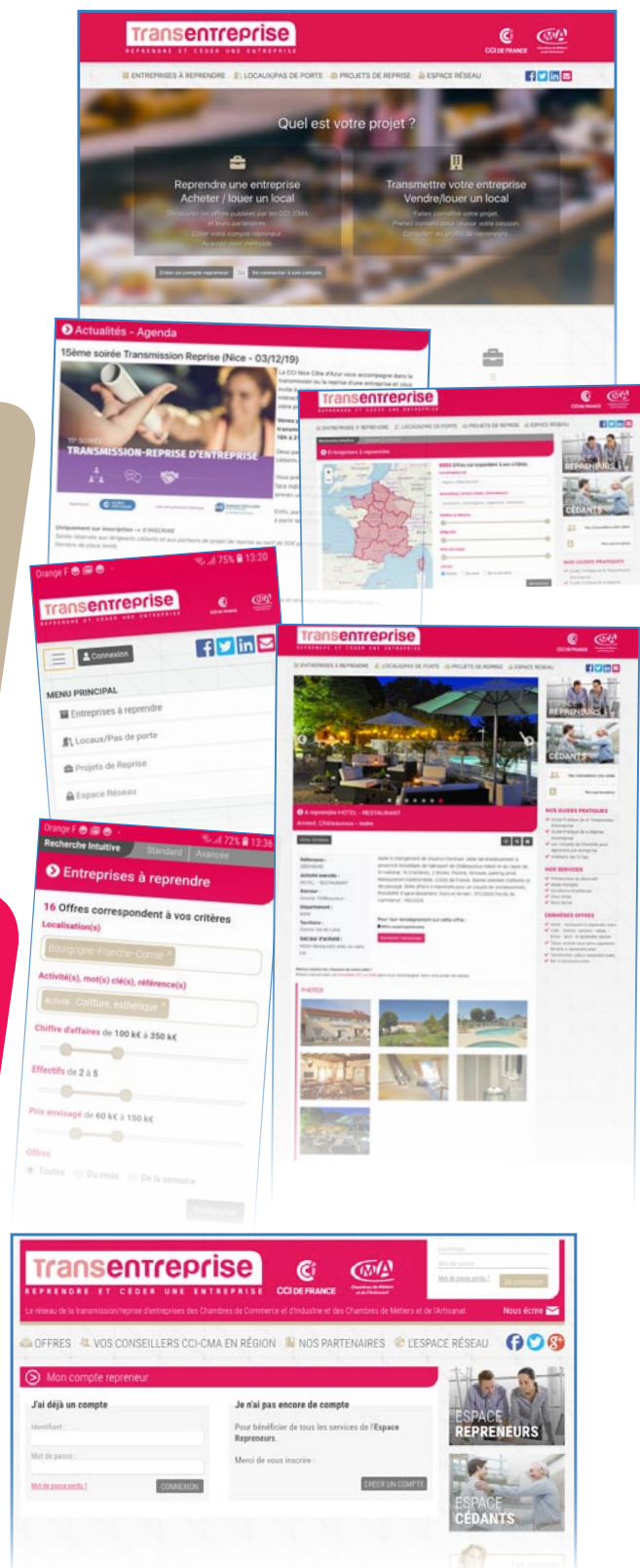
Des critères de sélection pour cibler rapidement les offres répondant aux caractéristiques recherchées :

activité cédée, zone géographique, prix de vente, niveau de CA, effectif, mot clé...

Une mise en relation directe avec le diffuseur de l'annonce.

> UN ESPACE DÉDIÉ AUX REPRENEURS pour qu'ils puissent :

- Créer un compte.
- Enregistrer leurs critères de recherche.
- S'abonner à une alerte mail.
- Suivre leur contact avec les diffuseurs d'annonces.
- Créer une fiche de cadrage présentant leur projet pour faciliter les échanges avec leurs interlocuteurs.
- Communiquer sur leur projet de reprise.



<http://www.transentreprise.com/moncompte/connexion>

Egalement sur le site www.transentreprise.com :

- Les coordonnées des Conseillers CCI et CMA et de leurs partenaires.
- Des actualités et des témoignages.
- Des guides en téléchargement et des vidéos conseils.



> Principaux outils d'information et actions d'accompagnement du réseau Transentreprise

Guide Pratique de la Transmission



Ce guide propose une véritable méthode pour passer le relais dans les meilleures conditions.

Clair et très documenté, il invite aussi le chef d'entreprise à être prévoyant : "Une transmission se prépare au moins cinq ans à l'avance".

Véritable vademecum, il aborde les différents modes juridiques de transmission, les aspects sociaux et fiscaux, les méthodes d'évaluation...

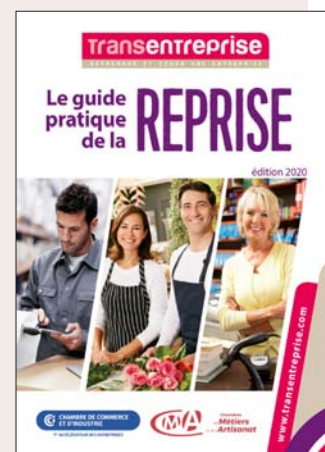
Après avoir parcouru ce guide, le chef d'entreprise pourra engager un dialogue réaliste avec les

spécialistes et conseillers d'entreprises.

Il permettra également un gain de temps précieux dans la préparation du dossier de cession et les négociations avec le repreneur.

www.transentreprise.com/outils/guidetransmission

Guide Pratique de la Reprise



Ce guide a pour objectif d'apporter des réponses mais surtout une méthodologie, et de faciliter l'ouverture du repreneur vers l'extérieur.

Les thèmes abordés s'enchaînent selon la chronologie des opérations mais la rédaction des rubriques autorise une lecture pratique et rapide au gré des préoccupations du moment.

L'ouvrage rassemble toutes les informations utiles, commente les procédures sans toutefois se substituer aux professionnels dont la consultation s'avère indispensable pour analyser chaque situation.

www.transentreprise.com/outils/guidereprise

DIAGNOSTIC ET ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE À CÉDER

Évaluer une entreprise ne s'improvise pas. Cela ne relève ni du hasard, ni d'une quelconque formule magique.

Seule la prise en compte d'éléments économiques et financiers, de l'environnement de l'entreprise et de ses potentialités permet d'aboutir à une **évaluation argumentée, réaliste et en adéquation avec le marché.**

Les CCI-CMA, en partenariat avec les experts partenaires, réalisent des diagnostics et des évaluations d'entreprises permettant aux cédants et aux repreneurs de **mener leurs négociations en toute transparence.**

RENCONTRES CÉDANTS / REPRENEURS

Pour faciliter la reprise d'entreprise, les CCI et CMA, en collaboration avec leurs partenaires, organisent régulièrement, en toute confidentialité, des **rendez-vous individuels entre des cédants et des repreneurs.**

Ces Rencontres sont une occasion unique pour les chefs d'entreprise d'établir des contacts privilégiés avec des repreneurs potentiels et d'échanger avec les experts et conseillers présents.

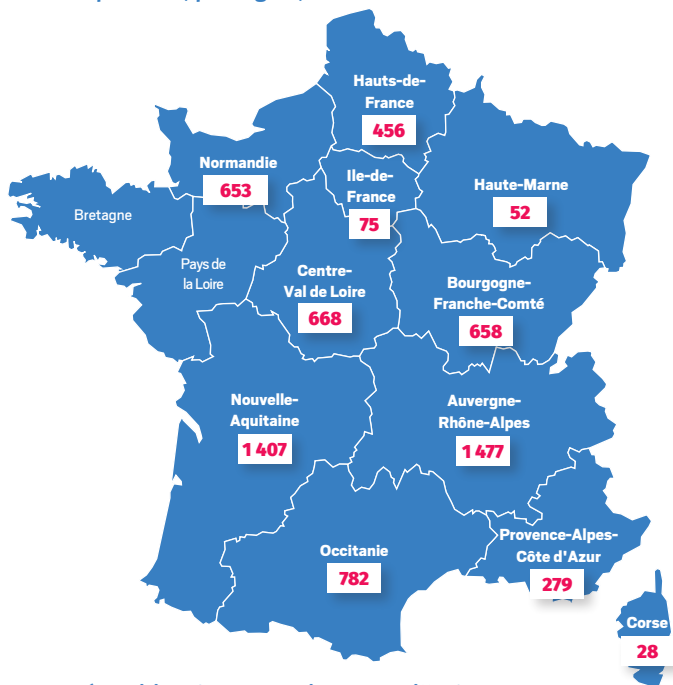
OBSERVATOIRE DU MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

Grâce aux données collectées depuis plus de 30 ans, les CCI-CMA du réseau Transentreprise ont développé un observatoire dont les différents indicateurs (prix de cession, délais de vente, motifs de cession, taux de reprise, profils des repreneurs...) permettent d'avoir **une vision réaliste du marché de la transmission.**

> Les chiffres clés 2019

> 6 535 AFFAIRES MISES EN VENTE

Répartition, par région, des offres diffusées

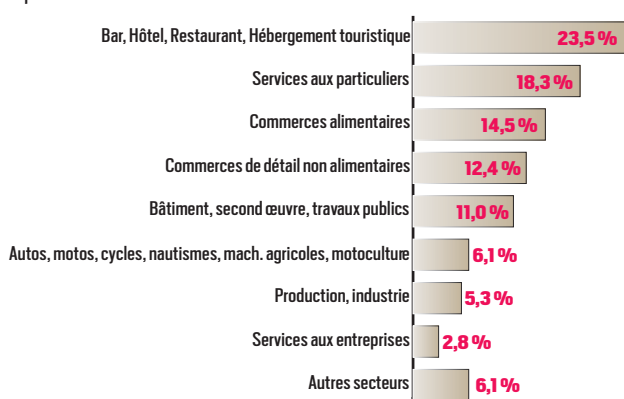


Répartition des entreprises par taille de communes

Taille de commune	% des offres diffusées
- 2.000 habitants	30,6%
2.000 à 20.000 hab.	44,5%
20.000 à 100.000 hab	17,7%
> 100.000 habitants	7,2%

Répartition des entreprises par secteur d'activité

- 94 % des annonces concernent des entreprises en activité et 6 % des pas de porte ou locaux.
- Parmi les entreprises à céder, on note une prédominance des secteurs des hôtels-bars-restaurants, des services aux particuliers et du commerce.



Répartition des entreprises par tranche d'effectif

1 personne	28,8%
2 personnes	23,9%
3 à 5 personnes	30,4%
6 à 10 personnes	11,8%
> 10 personnes	5,1%

Les entreprises à reprendre ont un effectif moyen de 3,9 personnes ce qui représente près de 24 000 emplois.

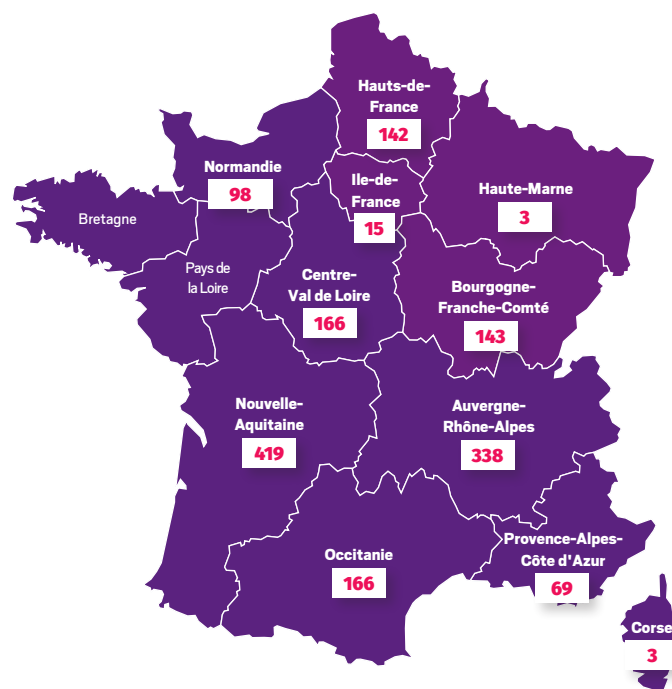
> 1 562 ENTREPRISES REPRISES

Délais de vente

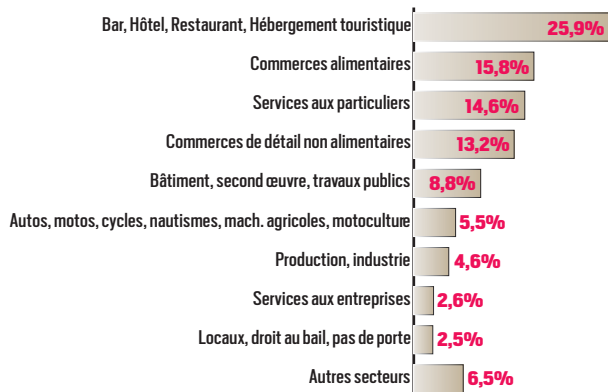
41 % des affaires se sont transmises dans un délai inférieur à 1 an et 35 % sont reprises dans un délai se situant entre 12 et 24 mois.

Le taux de reprise s'élève à 30 % (période 2010-2019).

Répartition, par région, des cessions enregistrées



Palmarès des activités reprises (en %)



Âge des cédants et motifs de cession

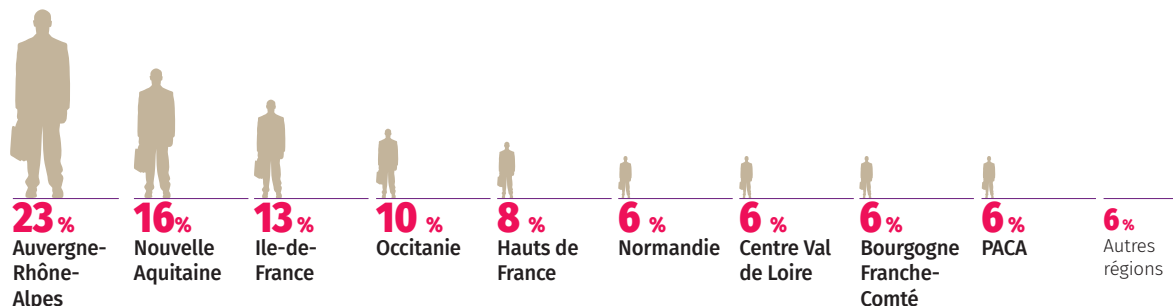
< 40 ans	9%
40 à 49 ans	18%
50 à 59 ans	24%
> 59 ans	49%
Retraite	45%
Changement d'activité	21%
Raisons personnelles	14%
Changement de région	6%
Autres motifs	14%

> Qui sont les candidats à la reprise d'entreprise ?

3 217 repreneurs se sont identifiés* auprès du réseau Transentreprise en 2019

> LEURS PROFILS

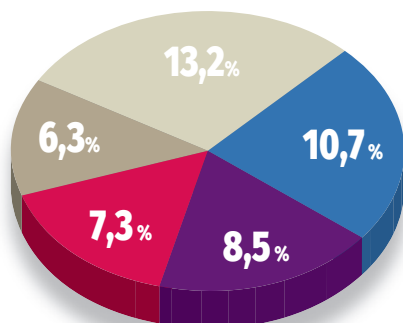
Ils résident actuellement en région



- **82 %** sont des hommes
- **33 %** ont moins de 40 ans, **39 %** ont entre 40 et 49 ans et **28 %** ont 50 ans et plus.
- **35 %** ont un niveau d'études "Master 2 – Doctorat", **21 %** un niveau "BTS – DUT – DEUG" et **18 %** un niveau "Licence – Master 1".
- **42 %** sont salariés, **26 %** sont demandeurs d'emploi et **24 %** sont chefs d'entreprise.

> LEURS PROJETS

Ils recherchent en priorité des entreprises dans les secteurs :

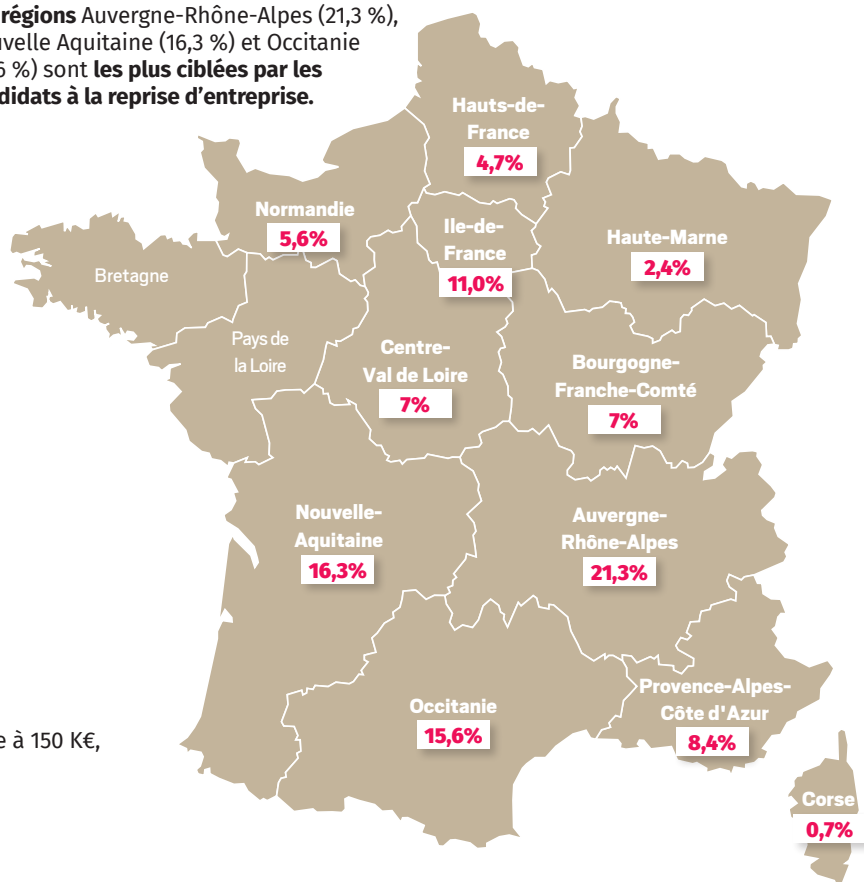


PRIX D'ACHAT ENVISAGÉ

- 25 %** envisagent une acquisition inférieure à 150 K€,
- 28 %** entre 150 et 500 K€ et
- 47 %** supérieure à 500 K€.

* Créations de compte

Les régions Auvergne-Rhône-Alpes (21,3 %), Nouvelle Aquitaine (16,3 %) et Occitanie (15,6 %) sont les plus ciblées par les candidats à la reprise d'entreprise.



Coordination interrégionale Transentreprise : **Chambre de Commerce et d'Industrie de Région Auvergne-Rhône-Alpes**
 Nathalie MONTESINOS | n.montesinos@auvergne-rhone-alpes.cci.fr | T. 04 73 60 46 56



Ayez le réflexe
www.transentreprise.com

Suivez-nous sur
 les réseaux sociaux

