

Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi

Risques et Opportunités de la transmission des entreprises industrielles

Janvier 2008

Synthèse - Rapport final

KPMG Entreprises - Stratégies Management

Christophe Bernard
Associé, Directeur national du développement
cbernard@kpmg.fr

Michel PAOLUCCI
Senior Manager
mpaolucci@kpmg.fr

Tania PICHON RETOURNARD
Consultante Senior
tpichon-retournard@kpmg.fr

Le marché de la transmission-reprise est estimé à 700 000 entreprises (27 %) dans les 10 ans à venir.

De plus en plus de cessions sont dues au départ en retraite du dirigeant : 6 cessions sur 10. 11 % des cessions surviennent suite à la maladie ou au décès du dirigeant.

On observe en France une baisse des transmissions familiales, celles-ci représentant moins de 10 % des transmissions d'entreprises.

Enfin, on constate que 21 % des entreprises transmises sont en échec après 6 ans d'activité.

En Europe, l'enjeu est similaire puisqu'un tiers des entreprises devrait être transmis dans les 10 prochaines années.

Sources Conseil Economique et Social, Oséo-BDPME et Commission Européenne

Cible de l'étude

Les entreprises françaises des secteurs de l'industrie, du commerce de gros et du service à l'industrie dont l'effectif est compris entre 20 et 1 000 salariés, dont les actionnaires sont des personnes physiques = entreprises « familiales », soit 25 160 entreprises.

En moyenne, en France, 62 % des entreprises ciblées ont un dirigeant de plus de 50 ans et leur effectif porte sur plus d'un million d'emplois.

Sources Diane

Une grande majorité des transmissions faisant suite à un départ en retraite du dirigeant, au cours des 10 prochaines années, l'enjeu de la transmission d'entreprises au sein de la cible étudiée porte ainsi sur plus d'un million d'emplois.

1. Etat des lieux

1.1 Synthèse France

Un frein psychologique majeur des dirigeants par rapport à la cession d'entreprise : perte de statut.

Une phase de préparation souvent négligée bien que cruciale ou limitée au recours de l'expert comptable et du juriste. Constat que des audits complets aident le dirigeant d'une part, à avoir une vision externe de son entreprise, d'autre part, à définir dans le temps la stratégie de son entreprise et la planification de la transmission.

Volonté et difficulté de trouver un repreneur en phase avec les valeurs de l'entreprise : repreneur personne physique ou autre PME si pas d'héritier.

Des banques frileuses envers les repreneurs personnes physiques : source d'échec ou de danger pour la santé financière de l'entreprise à moyen terme.

Une hétérogénéité des actions des Chambres de Commerce et d'Industrie et un manque de compétences. Cependant, une attente forte vis-à-vis des Chambres qui devraient être des acteurs majeurs de la transmission d'entreprises.

Le point le plus bloquant : une fiscalité complexe, lourde et changeante qui retarde parfois la transmission et nécessite un accompagnement juridique.

1.2 Synthèse comparaisons internationales

Un marché français de la transmission très différent de celui des autres pays en raison d'une transmission familiale très faible en France (6 %* des transmissions), contre 58 %* des transmissions en Allemagne, 55 % au Pays-Bas et 72 %* en Italie.

Une proportion de transmissions d'entreprises liée à l'âge des dirigeants comparable à celle des autres pays, mais un enjeu souvent moins prononcé dans les autres pays, probablement dû à une transmission familiale beaucoup plus élevée.

Une place de marché moins opaque dans les autres pays qu'en France (hors Italie) avec un besoin de confidentialité moins marqué. Des banques très actives qui stimulent le marché des fusions et acquisitions et favorisent l'accès au financement des entrepreneurs surtout au Japon, aux Etats-Unis et aux Pays-Bas.

Une conscience de l'enjeu crucial de la préparation à la transmission avec une dimension psychologique du cédant très forte dans tous les pays.

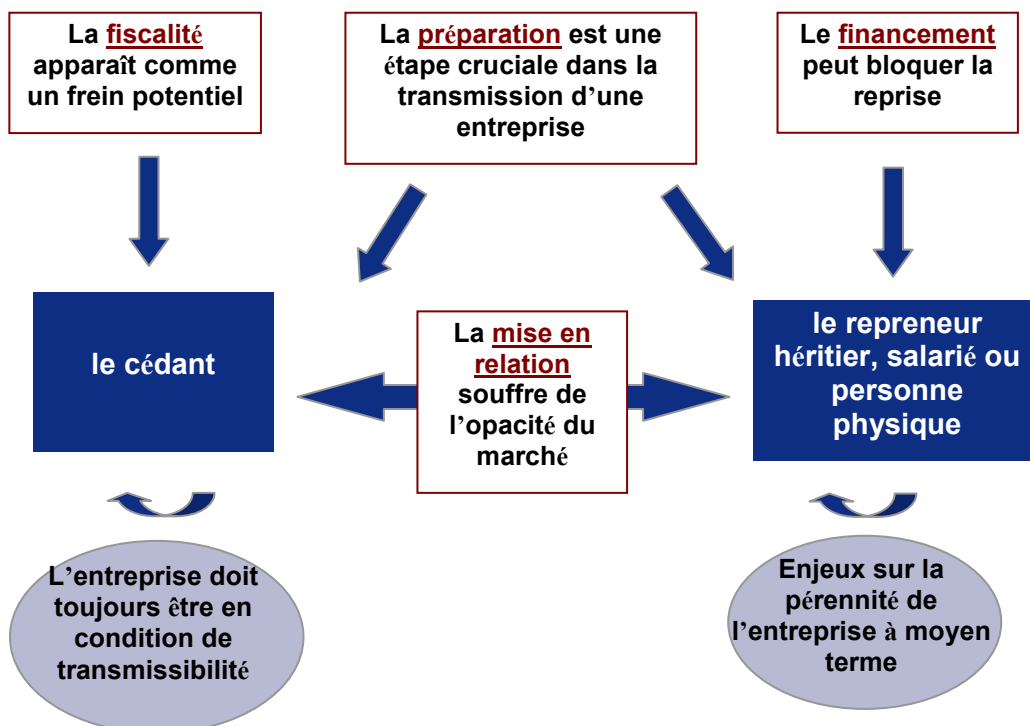
Des actions gouvernementales hétérogènes en faveur de la transmission. Trois pays sans préoccupation spécifique : Italie, Japon et Etats-Unis.

Des chambres de commerce dynamiques, au cœur de la transmission d'entreprises en relation avec des conseils sérieux et compétents.

Une fiscalité favorable à la transmission en Angleterre, aux Etats-Unis, et une action ciblée sur les transmissions familiales en Italie, avec l'abolition des droits de succession.

* Source Etude Transregio-mars 2006

1.3 Quatre enjeux forts dans la transmission d'entreprises



Côté cédant, il apparaît crucial pour préparer l'avenir d'accompagner les entreprises pour qu'elles puissent être à tout moment en condition de transmissibilité. Deux freins majeurs : la **préparation** de la transmission, trop souvent négligée, et la **fiscalité** qui incite le cédant à repousser la transmission.

Côté repreneur, il est nécessaire pour fluidifier le marché de favoriser des reprises respectant les valeurs de l'entreprise. La reprise par les héritiers, les salariés et les personnes physiques semble devoir être encouragée, la stratégie financière venant souvent fragiliser l'entreprise dans les années qui suivent la reprise.

Enfin, le besoin de confidentialité du cédant et l'opacité du marché freinant la mise en relation, des actions de **développement de la place du marché** semblent nécessaires.

2. Mesures à encourager

Après analyse des résultats de l'étude et concertation, le Comité de Pilotage a retenu cinq mesures à encourager à l'avenir :

Préparation à la transmission	<p>1. Améliorer l'état de transmissibilité des entreprises → Démocratiser de façon collective des audits et accompagnements de la performance des entreprises</p> <p>2. Stimuler le vivier des repreneurs présents dans l'entreprise → Déployer les Ecoles des Managers auprès des héritiers et salariés futurs repreneurs</p>
Développement de la place du marché	<p>3. Positionner les Chambres de Commerce et de l'Industrie en tant qu'acteur majeur de la transmission → Développer les compétences des Chambres → Homogénéiser les bonnes pratiques</p>
Fiscalité de la transmission	<p>4. Simplifier et alléger la fiscalité des héritiers et des cédants → Abaisser les barèmes sur les droits de succession et de donation → Supprimer les conditions sur les abattements pour durée de détention de titres</p>
Financement de la reprise	<p>5. Aider le repreneur personne physique à financer son projet de reprise → Créer une société publique d'investissement faisant office de bailleur de fonds sur le long terme</p>