

EDITION
2013

SERVICES

TRANSMISSION

REPRISE

ARTISANAT

RÉSEAU

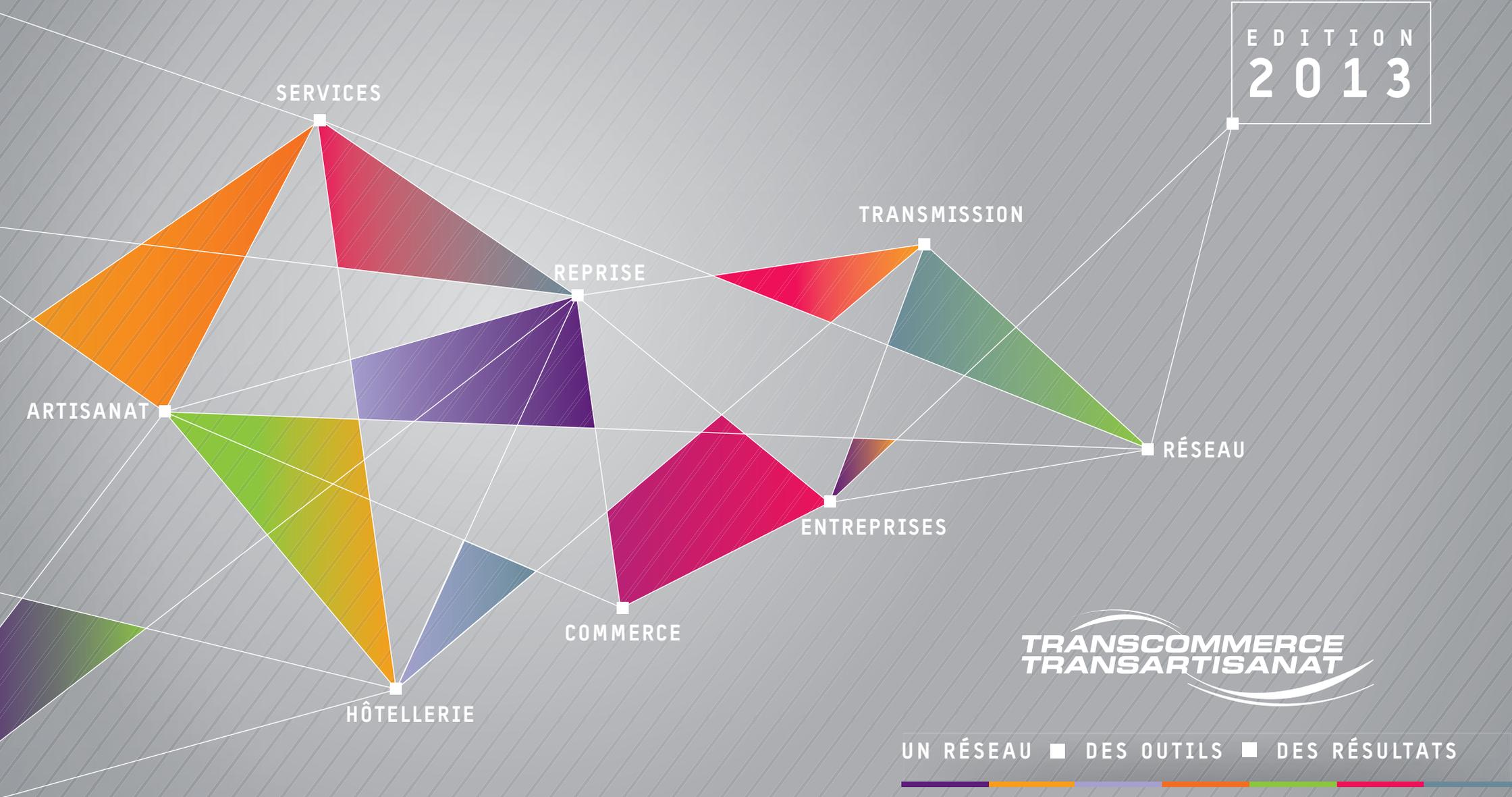
ENTREPRISES

COMMERCE

HÔTELLERIE

TRANSCOMMERCE
TRANSARTISANAT

UN RÉSEAU ■ DES OUTILS ■ DES RÉSULTATS



SOMMAIRE



LE RÉSEAU

03 • 04



SITE INTERNET

- Bourse d'opportunités en ligne
- Espace Repreneurs
- Espace Réseau

05 • 08



COMMUNAUTÉ VIRTUELLE MÉDIAS SOCIAUX

09



QUALIFIER OBSERVER

- Diagnostic/ Evaluation
- Observatoire des prix de vente

10 • 11



OUTILS DE CONSEIL

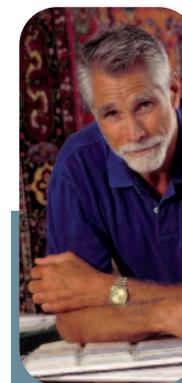
- Guides
- Vidéos

12 • 14



PORTRAIT DU REPRENEUR EN 2012

15



CHIFFRES CLÉS

- Offres de cession
- Entreprises reprises

16 • 17

É d i t i o n 2 0 1 3



LES PARTENAIRES DU RÉSEAU



LE RÉSEAU

SITE INTERNET

COM VIRTUELLE
MÉDIAS SOCIAUX

QUALIFIER
OBSERVER

OUTILS DE CONSEIL

PORTRAIT
DU REPRENEUR

CHIFFRES CLÉS

UN RÉSEAU CRÉATEUR DE SYNERGIE ET EN PLEINE ÉVOLUTION

11 régions

avec l'entrée en juin 2013 de la région
Provence – Alpes – Côte d'Azur

190 conseillers Transmission / Reprise dans
les CCI et les CMA

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

3 200 partenaires professionnels
notaires, agents immobiliers,
experts-comptables

10 200 entreprises à reprendre

2 290 ventes enregistrées en 2012
(chiffre arrêté au 20.12.12).



PAROLE D'EXPERT :

La somme des compétences individuelles est au
cœur du succès du dispositif. //

UN RÉSEAU CRÉATEUR DE SYNERGIE ET EN PLEINE ÉVOLUTION

DE TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT....

- une démarche collective pour favoriser la reprise d'entreprises, fondée sur des compétences individuelles et complémentaires
- un réseau de proximité réunissant les Conseillers en transmission/reprise des CCI et CMA et les professionnels Notaires, Agents Immobiliers et Experts-Comptables...

... à TRANSENREPRISE :

Un réseau consulaire évolutif dont le champ d'intervention jusqu'à présent limité à la transmission/reprise des TPE (artisanat, commerce, hôtellerie-restauration, services à la personne), **s'étend à partir de 2013 aux PME-PMI.**



ACCOMPAGNER CÉDANTS ET REPRENEURS

nécessite pédagogie, diplomatie, pragmatisme et humilité. //

Les CCI et la CMA apportent un soutien déterminant à la transmission/reprise des entreprises, en partenariat avec les professionnels de la transmission.

Les points forts de leur démarche :

- Détecter et sensibiliser les cédants
- Qualifier les offres de vente
- Promouvoir les offres d'entreprises à reprendre
- Conseiller et accompagner les repreneurs
- Faciliter le rapprochement entre cédants et repreneurs
- Observer le marché de la transmission
- Travailler en partenariat avec des experts et des collectivités territoriales

SITES INTERNET

BOURSE D'OPPORTUNITÉS EN LIGNE : DONNER UNE VISIBILITÉ MAXIMALE AUX OFFRES D'ENTREPRISES À REPRENDRE



- Un site portail www.transentreprise.com, deux sites sectoriels :
 - www.transcommerce.com pour les offres de TPE à reprendre (artisanat, commerce, hôtellerie-restauration, services à la personne),
 - www.transpme.fr pour les offres de PME-PMI à reprendre (industrie, négoce, services aux entreprises)
- Les offres recensées par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA), et leurs partenaires Notaires et Agents Immobiliers, **sont actualisées quotidiennement. Validées par un pré-diagnostic**, elles peuvent être **illustrées par des photos ou des vidéos** et complétées par une présentation de leur environnement.
- Un **moteur de recherche** propose de nombreux critères de sélection (zone géographique, prix de vente, activité, mot clé, référence, CA, effectif...).

Également sur le site :

- Les **coordonnées des Conseillers** des CCI-CMA, et des **experts partenaires**, pouvant accompagner cédants et repreneurs dans leur projet.
- Des **témoignages** de repreneurs ayant mené à bien leur projet.
- Un **agenda** et des **actualités** juridiques, fiscales et sociales.
- Les **guides pratiques** de la **Transmission** et de la **Reprise** en téléchargement.
- 12 vidéos présentant "**Les conseils de Charlotte** pour reprendre une entreprise".
- 12 vidéos en langue anglaise "**Taking over a business in France : Andrew's top 12 tips**".

SITES INTERNET

BOURSE D'OPPORTUNITÉS EN LIGNE : DONNER UNE VISIBILITÉ MAXIMALE AUX OFFRES D'ENTREPRISES À REPRENDRE

Le site www.transcommerce.com, enregistre une progression constante du nombre de visites : 283.000 en 2010, 295.000 en 2011, 404.000 en 2012 soit en moyenne 33.600 connexions par mois.

En 2012 :

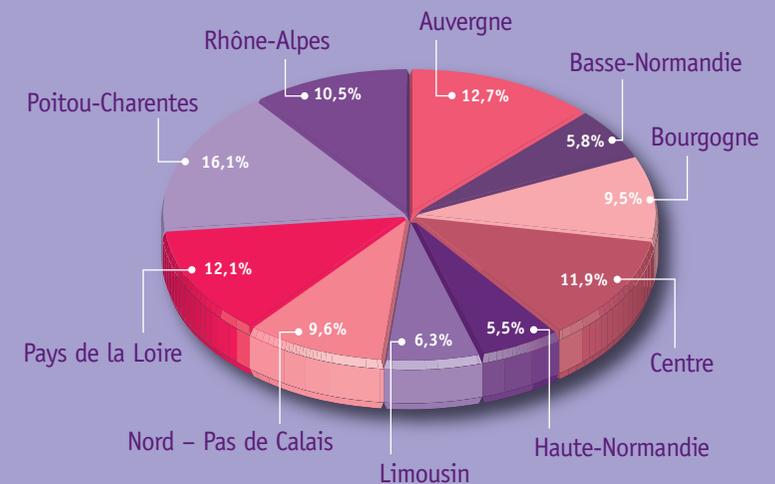
- Plus de 1.100 visites par jour.
- Plus de 4 millions de pages vues (en moyenne, 10 pages/visite)
- Des internautes de 140 territoires différents ont consulté le site. Hormis ceux présents sur le territoire français, ils résidaient principalement en Belgique, au Brésil, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, en Suisse, au Maroc, en Allemagne, en Algérie et au Canada mais aussi en Pologne, Chine, Australie, au Liban, au Mexique, au Japon...
- 58,8 % des internautes ayant consulté le site en 2012 sont de nouveaux visiteurs.



PAROLE D'EXPERT :

Faire savoir que l'on est vendeur est une étape importante. C'est le point de départ du processus transmission de votre entreprise. //

Les offres les plus vues (répartition par région)



LE RÉSEAU

SITE INTERNET

COM VIRTUELLE
MÉDIAS SOCIAUXQUALIFIER
OBSERVER

OUTILS DE CONSEIL

PORTRAIT
DU REPRENEUR

CHIFFRES CLÉS

SITES INTERNET

UN ESPACE AU SERVICE DES REPRENEURS

Vous êtes repreneur ?

Créez votre compte en vous connectant à l'espace repreneurs du portail www.transentreprise.com ou des sites sectoriels www.transcommerce.com et www.transpme.fr.

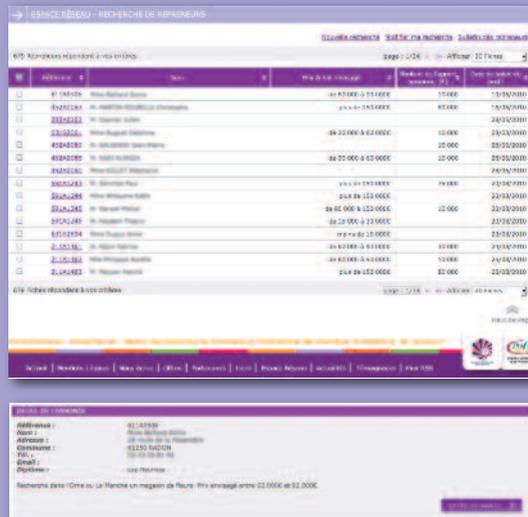


Bénéficiez de services gratuits pour vous aider dans votre recherche d'entreprise à reprendre :

- **Alerte mail** - Soyez averti directement des nouvelles offres correspondant à vos critères de recherche
- **Service de recherche personnalisée** - Diffusez vos coordonnées et votre projet de reprise auprès des partenaires du réseau (CCI, CMA, notaires, agents immobiliers...) afin qu'ils vous proposent directement des entreprises à reprendre adaptées à vos attentes.

SITES INTERNET

L'ESPACE RÉSEAU DES SITES INTERNET



L'Espace Réseau est un lieu de connaissance et d'échanges où les partenaires professionnels et les conseillers CCI/CMA peuvent accéder à :

- un formulaire **pré-diagnostic en ligne** pour déposer des offres de vente,
- un fichier de **repreneurs** potentiels identifiés par le réseau,
- un **observatoire des prix de cession des fonds de commerce** pour connaître le marché de la transmission et trouver les indicateurs nécessaires à l'évaluation des affaires,
- des **diagnostics/évaluations** d'entreprises à céder,
- un **centre de ressources** avec des documents en téléchargement : statistiques, compte-rendus, bonnes pratiques, modes opératoires...



10 200
offres
en portefeuille

8 800
références
dans l'observatoire
des prix de vente

500
repreneurs

COMMUNAUTÉ VIRTUELLE – MÉDIAS SOCIAUX

DE NOUVEAUX MÉDIAS POUR PUBLIER ET PARTAGER DES INFORMATIONS SUR LA TRANSMISSION/REPRISE D'ENTREPRISES

Suivez l'actualité de la transmission/reprise d'entreprise sur les pages Transcommerce-Transartisanat et partagez les annonces d'entreprises à reprendre ou nos vidéos conseils avec vos amis :



<http://www.facebook.com/transcommerce>



<https://twitter.com/TranscommerceFR>



<https://plus.google.com/+transcommerce/posts>

QUALIFIER, OBSERVER

LE DIAGNOSTIC DE L'AFFAIRE À CÉDER Un outil pour une évaluation objective

Évaluer une entreprise ne s'improvise pas car sa valeur dépend de son présent, de son environnement mais aussi de ses performances potentielles dont la réalisation n'est pas assurée.

Les Chambres Consulaires, 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**.



PAROLE D'EXPERT :
Pour faciliter les négociations, la transparence absolue est requise. Faire réaliser un diagnostic complet est une nécessité pour bien transmettre. "

Le diagnostic/évaluation réalisé dans le cadre de Transcommerce-Transartisanat a pour objectifs de :

- Qualifier les offres de cession.
- Mettre à la disposition du cédant une **évaluation argumentée et réaliste, en adéquation avec le marché**.
- Apporter au repreneur des **éléments chiffrés et objectifs** utiles au montage de son projet et à la recherche de financements auprès des organismes bancaires.

L'étude réalisée permet de **dégager** et d'**analyser les points forts et les points faibles de l'affaire** et de mettre en lumière ses **potentialités de développement** en prenant notamment en compte : l'équipe en place, l'outil de travail, l'évolution du marché, les caractéristiques financières et l'environnement de l'entreprise.

LE RÉSEAU

SITE INTERNET

COM VIRTUELLE
MÉDIAS SOCIAUXQUALIFIER
OBSERVER

OUTILS DE CONSEIL

PORTRAIT
DU REPRENEUR

CHIFFRES CLÉS

QUALIFIER, OBSERVER

L'OBSERVATOIRE DES PRIX DE VENTE

Une base de données de plus de 8 800 références pour connaître le marché de la transmission

La cote des entreprises 2011 / 2012

	Prix moyen(€)	CA moyen (€)	Ratio prix de vente/CA
Bar	112 700	100 400	112 %
Restaurant	117 300	162 000	72 %
Boulangerie-Pâtisserie	156 400	223 800	70 %
Coiffure	50 200	79 400	63 %
Hôtel-Bar-Restaurant	170 900	274 100	62 %
Prêt à porter	77 900	146 700	53 %
Fleurs	42 300	90 800	47 %
Alimentation générale	60 000	179 800	33 %
Boucherie-Charcuterie	89 300	287 500	31 %
Vente/réparation autos	145 400	678 600	21 %

8 800
références

Cet **observatoire des prix de vente des entreprises** s'enrichit quotidiennement des ventes enregistrées dans chacune des régions, par le réseau TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT.

Consultable sur l'Espace Réseau du site www.transcommerce.com, il fournit des **indicateurs pertinents pour l'évaluation des entreprises** en fonction de critères clés : implantation géographique, taille de la commune, type d'activité, chiffre d'affaires, rentabilité, équipements...

Il permet de :

- **Connaître, au jour le jour, la valeur d'une affaire,**
- **Mesurer l'évolution des prix, au fil des années, pour une activité donnée.**

Zoom sur l'activité Boulangerie-Pâtisserie

RÉGION (période 2011/2012)	Prix vente moyen(€)	CA moyen (€)	Ratio prix de vente/CA	Type de commune (ensemble du réseau)	Prix vente moyen(€)	CA moyen (€)	Ratio prix de vente/CA
Auvergne	140 000	201 000	70 %	- 5 000 habitants	143 000	199 000	72 %
Bourgogne	149 000	219 000	68 %	+ 5 000 habitants	171 000	249 000	69 %
Centre	174 000	223 000	78 %				
Poitou-Charentes	179 000	246 000	73 %				

Evolution des prix (ensemble du réseau)

	Prix moyen (€)	CA moyen (€)	Ratio prix de vente/CA
1995/1996	80 000	116 000	69 %
2000/2001	138 000	179 000	77 %
2005/2006	127 000	184 000	69 %
2010/2011	129 000	202 000	65 %

LE RÉSEAU

SITE INTERNET

COM VIRTUELLE
MÉDIAS SOCIAUXQUALIFIER
OBSERVER

OUTILS DE CONSEIL

PORTRAIT
DU REPRENEUR

CHIFFRES CLÉS

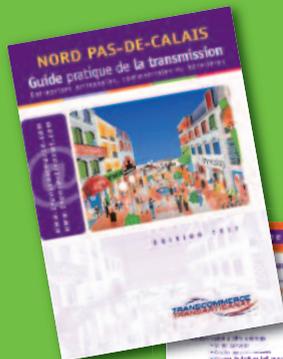
OUTILS DE CONSEIL

GUIDE PRATIQUE DE LA TRANSMISSION un manuel rassurant pour une étape décisive !

Pour le cédant, comme pour le repreneur, la transmission exige **préparation, réalisme et analyse minutieuse du contexte**, tout cela avec l'appui de professionnels qualifiés, aptes à mettre le doigt sur les risques actuels ou futurs liés à l'exploitation de l'entreprise et à détecter les opportunités de développement.



PAROLE D'EXPERT :
Anticiper son départ, c'est aussi
construire l'avenir de l'entreprise
que l'on va céder.



SOMMAIRE	
1	Comment organiser la transmission ?
12	Comment choisir son repreneur ?
13	Comment évaluer son entreprise ?
19	Comment négocier la transmission ?
21	Comment rédiger le contrat de transmission ?
26	Comment gérer la transmission ?
33	Comment préparer son départ ?
34	Comment préparer son départ ?
35	Comment préparer son départ ?
36	Comment préparer son départ ?
37	Comment préparer son départ ?
38	Comment préparer son départ ?
39	Comment préparer son départ ?
40	Comment préparer son départ ?
41	Comment préparer son départ ?
42	Comment préparer son départ ?
43	Comment préparer son départ ?
44	Comment préparer son départ ?
45	Comment préparer son départ ?
46	Comment préparer son départ ?
47	Comment préparer son départ ?
48	Comment préparer son départ ?
49	Comment préparer son départ ?
50	Comment préparer son départ ?

50 PAGES DE CONSEILS POUR AIDER LE CHEF D'ENTREPRISE À RÉUSSIR SA 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, ce guide aborde les différents modes juridiques de transmission, les aspects sociaux et fiscaux, les méthodes d'évaluation. S'il n'a pas vocation à remplacer le conseil d'un professionnel de la transmission, il permet un **gain de temps appréciable** : le cédant est mieux armé pour engager un dialogue réaliste avec son conseiller et les experts.

Retrouvez le guide sur www.transcommerce.com/outils/guidetransmission

OUTILS DE CONSEIL

LES CONSEILS DE CHARLOTTE

Reprendre une entreprise nécessite information et méthode

LES CONSEILS DE CHARLOTTE ACCESSIBLES
SUR www.transcommerce.com,
You Tube et Dailymotion

12 séquences

- Pourquoi devenir chef d'entreprise ?
- Pourquoi reprendre une entreprise ?
- Comment définir mon projet de reprise ?
- Qui peut m'accompagner dans mon projet ?
- Quelles informations recueillir ?
- Comment prendre en main mon entreprise ?
- Comment évaluer l'entreprise ?
- Comment financer mon projet ?
- Comment négocier ?
- Comment concrétiser ma reprise ?
- Mon entreprise et moi.
- À quoi ressemble un repreneur ?

Ces vidéos ont été réalisées avec l'appui financier du Conseil Régional d'Auvergne et du FEDER.



12 modules pour reprendre, 12 étapes incontournables dans un parcours de reprise d'entreprise : du projet au démarrage de l'activité en passant par le diagnostic et le financement...

Réalisé avec la chaîne demain.tv, "les conseils de Charlotte pour reprendre une entreprise" sont des séquences vidéo courtes (1'30) apportant une première information, sensibilisant le futur repreneur sur un thème et l'incitant à **prendre contact avec des experts** pour approfondir la question.

Ton léger, réalisation pédagogique, ces programmes courts visent à vulgariser le jargon des professionnels, à **humaniser des points techniques**, à **rassurer le repreneur**, en somme... à dédramatiser la reprise.



... Et pour les anglophones souhaitant s'installer en France, 12 vidéos pour les aider dans leurs démarches : "Taking over a business in France : Andrew's top 12 tips".

Ces vidéos ont été réalisées avec le soutien financier du Conseil Régional d'Auvergne.

LE PORTRAIT DU REPRENEUR

QUI SONT LES REPRENEURS identifiés par le réseau ?

Où recherchent-ils :

- 42 % des repreneurs souhaitent reprendre une affaire sur leur département de résidence.
- Près d'un repreneur sur deux (49 %) limite ses recherches à 1 département et 28 % à 2, 3 ou 4 départements.
- Les départements les plus plébiscités en 2012 : Isère, Charente-Maritime, Drôme, Ardèche, Savoie, Loire, Puy-de-Dôme, Saône-et-Loire, Eure-et-Loir et Loire-Atlantique.

D'où viennent-ils :

Région d'origine		Département le plus représenté
Centre	16 %	Eure-et-Loir
Rhône-Alpes	15 %	Isère
Nord - Pas de Calais	12 %	Nord
Bourgogne	10 %	Saône-et-Loire
Pays de la Loire	9 %	Loire Atlantique
Poitou-Charentes	8 %	Charente-Maritime
Ile-de-France	7 %	Paris
Auvergne	6 %	Puy-de-Dôme
Haute-Normandie	4 %	Seine-Maritime
Basse-Normandie	4 %	Calvados
Limousin	2 %	Haute-Vienne
PACA	1 %	Bouches-du-Rhône



- **23 % des repreneurs souhaitent reprendre une activité alimentaire** (alimentation générale, boucherie, boulangerie), 23 % une affaire dans le secteur des bars-hôtels-restaurants-hébergements touristiques, 11 % une entreprise de production, 10 % une entreprise du secteur du BTP.
- **47 % envisagent un investissement de plus de 90 000 €** et 35 % une acquisition entre 30 000 et 90 000 €
- **38 % sont des salariés**, 38 % des demandeurs d'emploi et 16 % des chefs d'entreprise.
- **74 % sont des hommes.**
- **65 % ont entre 30 et 49 ans**, 22 % ont 50 ans et plus et 13 % moins de 30 ans.
- **43 % ont un niveau d'études supérieur ou égal à Bac + 2.**

TRANSMISSION : CHIFFRES CLÉS

CESSION DES TRÈS PETITES ENTREPRISES

8 456 entreprises à céder en 2012

Répartition des offres de cession par région

	année 2011	année 2012
AUVERGNE	623	623
BASSE-NORMANDIE	419	407
BOURGOGNE	702	615
CENTRE	1 238	1 087
HAUTE-NORMANDIE	452	318
LIMOUSIN	319	339
NORD-PAS DE CALAIS	1 215	1 080
PAYS DE LA LOIRE	2 022	1 641
POITOU-CHARENTES	1 314	1 320
RHÔNE-ALPES	822	1 026
TOTAL	9 126	8 456

L'implantation géographique

- Près de 4 entreprises sur 5 (78 %) se situent dans une commune de plus de 2 000 habitants.
- 20 % sont basées dans une ville de plus de 50 000 habitants.



PAROLE D'EXPERT :
En matière de transmission,
anticiper c'est gagner !

Les activités

- 35 % sont des établissements du secteur des bars-hôtels-restaurants-hébergements touristiques.
- 12 % des offres concernent des activités alimentaires.
- 10 % sont des entreprises de services.
- 23 % concernent des droits au bail et locaux commerciaux.

L'emploi

- 60 % des entreprises mises en vente emploient 1 à 2 personnes.
- 15 % ont un effectif supérieur ou égal à 5.
- L'effectif moyen est de 2,9 personnes.

Le chef d'entreprise

Parmi les cédants ayant précisé leur âge au moment de leur inscription (soit 54 %) :

- 43 % ont moins de 49 ans
- 29 % ont de 50 à 59 ans
- 28 % ont 60 ans et plus.

REPRISE : CHIFFRES CLÉS

TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT :

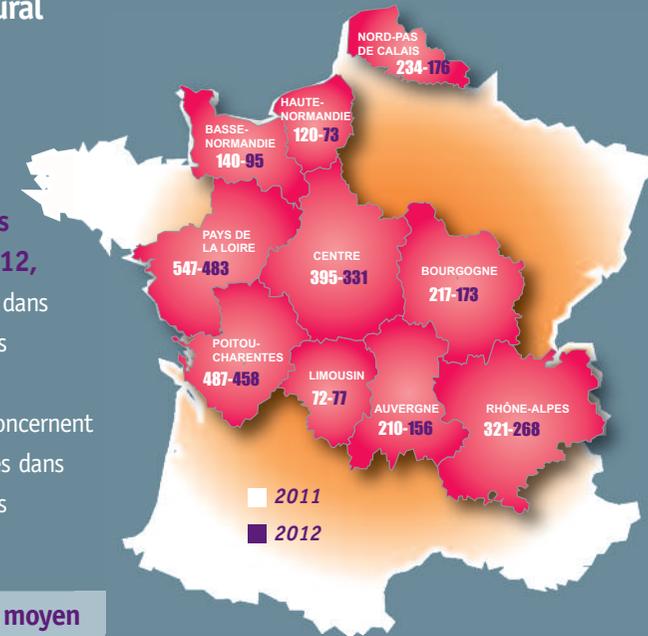
- est un "accélérateur" de transactions : près d'1 entreprise sur 2 se transmet dans un délai inférieur à un an (48 %)
- facilite la reprise d'activités aussi bien en zone urbaine qu'en milieu rural

Palmarès des activités reprises

	2011	2012	
RESTAURANTS, BARS, HÔTELS, Hébergements touristiques	36,4 %	36,7 %	↑
ACTIVITÉ ALIMENTAIRES SPÉCIALISÉES	10,3 %	10,5 %	↑
COIFFURE, PARFUMERIE, ESTHÉTIQUE	7,4 %	7,7 %	↑
ÉQUIPEMENT DE LA PERSONNE	4,0 %	4,3 %	↑
TABAC, PRESSE	3,9 %	3,7 %	↓
SERVICES À LA PERSONNE ET AUX PARTICULIERS	2,6 %	3,5 %	↑
BÂTIMENT, SECOND ŒUVRE, TRAVAUX PUBLICS	2,5 %	3,2 %	↑
ALIMENTATIONS GÉNÉRALES, SUPÉRETTES	2,4 %	2,4 %	→
GARAGE, AUTOS, CYCLES, MOTOS, NAUTISME	2,6 %	2,2 %	↓
ÉQUIPEMENT DE LA MAISON, BRICOLAGE...	1,6 %	1,9 %	↑
LIBRAIRIE, CULTURE, LOISIRS	1,9 %	1,6 %	↓
JARDIN, FLEURS, ANIMAUX	1,7 %	1,6 %	↓
ENTREPRISES DE PRODUCTION	0,7 %	0,7 %	→
DROIT AU BAIL, LOCAUX	22,0 %	19,8 %	↓

Sur les 2 290 ventes enregistrées en 2012, 78,5 % sont situées dans des communes de plus de 2 000 habitants. 20 % des cessions concernent des affaires implantées dans des communes de plus de 50 000 habitants.

Le taux de reprise moyen s'élève à 39,5 %.

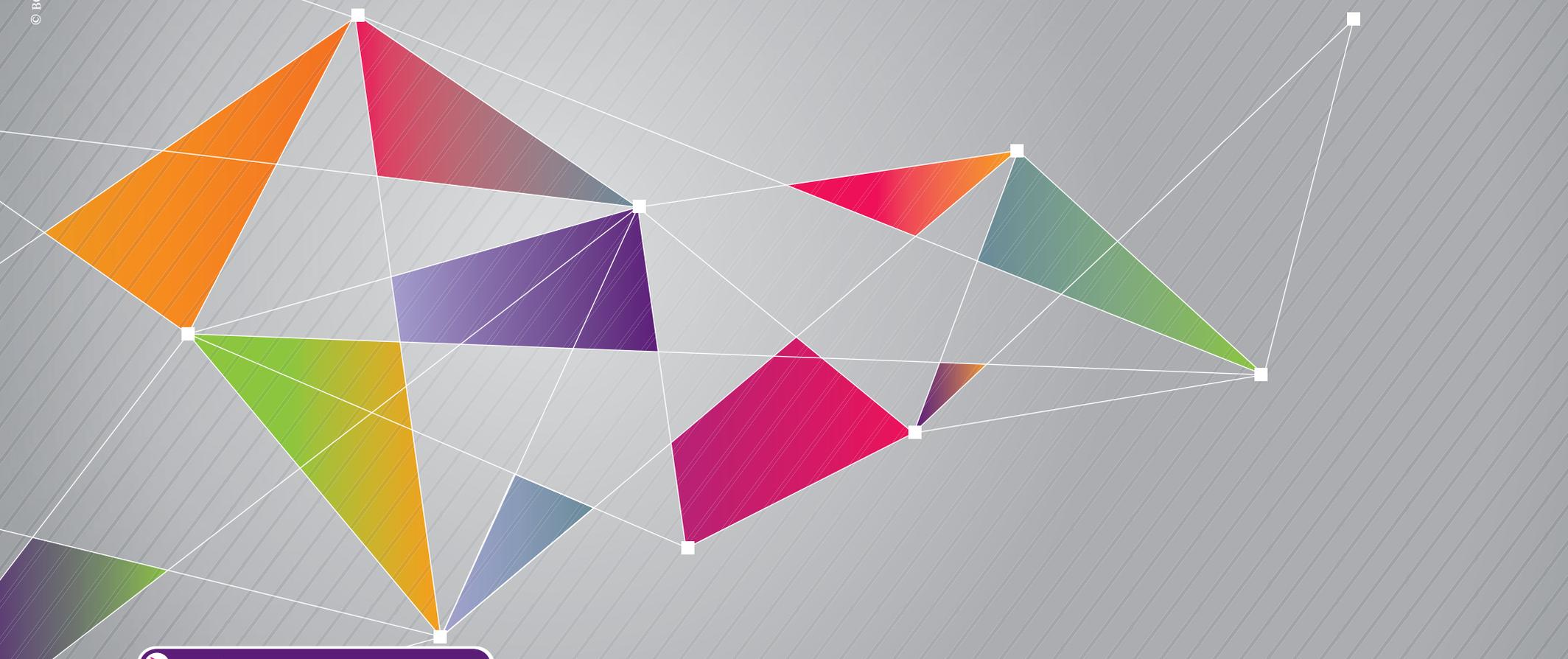


Répartition des reprises par région

TOTAL 2011	2 743
TOTAL 2012	2 290*

*Chiffres non définitifs arrêtés au 20/12/2012.

Le réseau de la transmission/reprise d'entreprise
des Chambres de Commerce et d'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat



 **+ d'infos sur Transcommerce-Transartisanat**

Coordination du réseau :

CCI Auvergne
Service Développement Économique des Territoires
Michèle BERNARD - Nathalie MONTESINOS
BP 25 - 63510 AULNAT
Tél : 04 73 60 46 56
Mail : transcommerce@transcommerce.com

Rejoignez-nous sur  <http://www.facebook.com/transcommerce>

Suivez-nous sur  <http://twitter.com/#!/transcommercefr>

Suivez-nous sur  <https://plus.google.com/+transcommerce>

www.transcommerce.com