

ETUDE FUSACQ / Octobre 2011

LE PROFIL DES REPRENEURS D'ENTREPRISE

Quel est leur profil (âge, localisation, situation familiale...)? ...

Quelles sont leurs motivations ? ...

Quels types de sociétés recherchent-ils? ...



Quel est leur plan d'action pour reprendre ? ...

Quelle vision ont-ils du marché et de ses acteurs ? ...

PRESENTATION DE FUSACQ

Fusacq est une place de marché en ligne dédiée à la Reprise - Transmission d'entreprise.

Son objectif est de fédérer l'ensemble des acteurs du marché (repreneurs, cédants, intermédiaires, investisseurs...) pour favoriser leur mise en relation.

Fusacq propose plus de **2500 annonces** de cession d'entreprises et de recherche d'acquisition ainsi que **de nombreux services on-line** : annuaires professionnels, actualité en temps réel des fusions-acquisitions, dossiers thématiques, avis d'experts, newsletters...

Aujourd'hui, près d'une société se vend chaque jour grâce à Fusacq.

ETUDE FUSACQ

L'étude Fusacq réalisée entre juillet et septembre 2011 étudie les grandes caractéristiques des repreneurs de TPE-PME en France...

Quel est leur profil ?

Quelles sont leurs motivations ?

Quels types de cibles recherchent-ils ?

Quelle est leur connaissance et leur perception du marché de la transmission d'entreprise ?

Quel est leur plan d'action pour reprendre ?

... pour tenter de définir un profil type et mieux comprendre leur démarche de reprise.

SOURCE DE L'ÉTUDE

ECHANTILLONS ET MODE DE RECUEIL

- Annuaire des repreneurs Fusacq (600 repreneurs)
- Questionnaire en ligne auprès des repreneurs (800 réponses)

PUBLICATION DES RÉSULTATS

Octobre 2011

SOURCE

Fusacq

SOMMAIRE DE L'ETUDE



Partie I. Les caractéristiques des repreneurs de TPE-PME

- 1) Répartition des repreneurs en France,
- 2) Mobilité des repreneurs,
- 3) Age, sexe et situation familiale,
- 4) Formation des repreneurs,
- 5) Taille de société du dernier poste,
- 6) Volonté d'entreprendre,
- 7) Motivations pour reprendre,
- 8) Influence de l'entourage,
- 9) Objectif de la reprise,
- 10) Secteurs d'activité recherchés,
- 11) Taille d'entreprise recherchée,
- 12) Apport personnel.

SOMMAIRE DE L'ETUDE



Partie II. Leur perception du marché de la reprise

- 1) Temps estimé pour reprendre,
- 2) Compétences indispensables du repreneur,
- 3) Complexité des étapes de la reprise,
- 4) Le plus important pour reprendre,
- 5) S'associer pour mieux reprendre,
- 6) Les outils de prospection pour trouver une cible,
- 7) Durée de l'accompagnement par le cédant.

SOMMAIRE DE L'ETUDE



Partie III. Leur plan d'action pour reprendre

- 1) Intégrer l'entourage familial dans le projet de reprise,
- 2) Rencontrer les différents acteurs du marché de la transmission,
- 3) Se former à la reprise d'entreprise,
- 4) Trouver des cibles de reprise,
- 5) Se faire accompagner par un conseil,
- 6) Utiliser les dispositifs publics d'aide au financement,
- 7) Faire appel à un investisseur,
- 8) Se faire aider après la reprise.

LES CARACTERISTIQUES DES REPRENEURS DE TPE-PME



SOMMAIRE PARTIE I

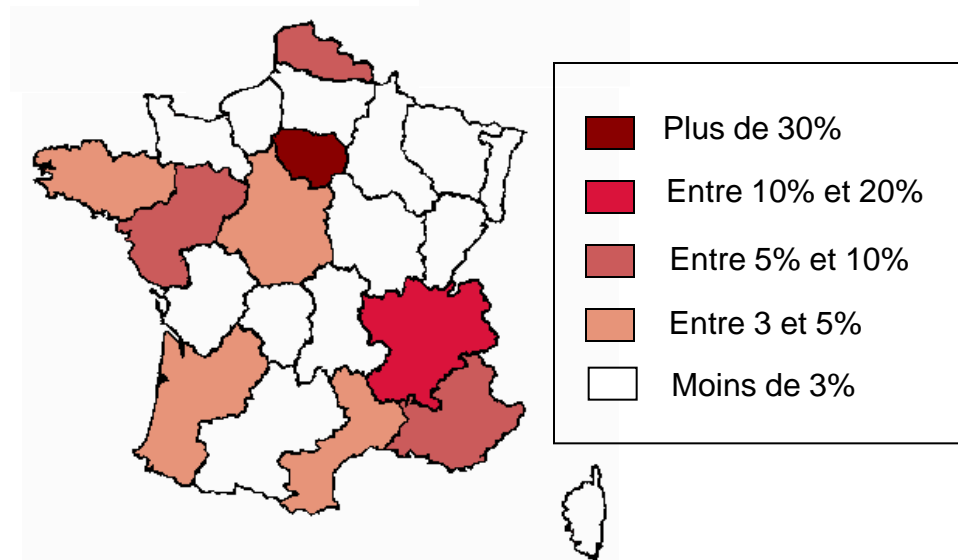
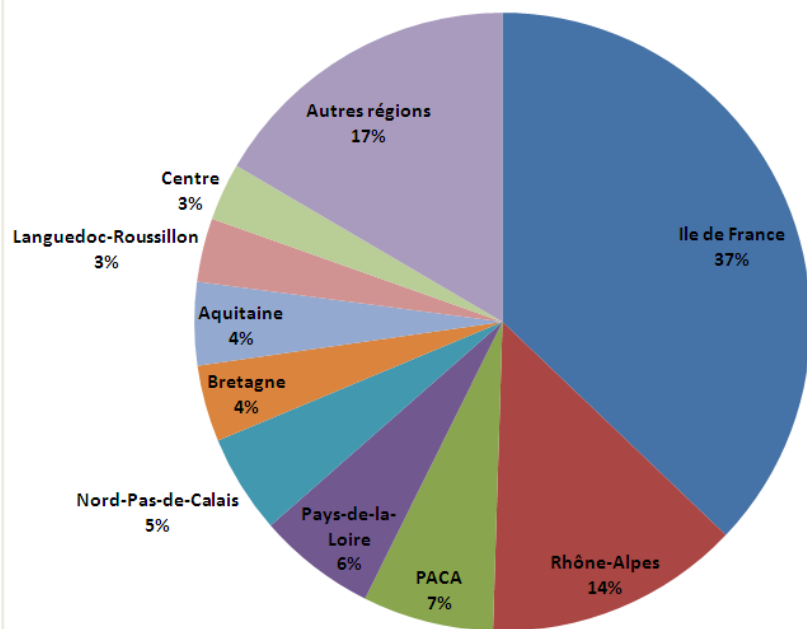


Partie I. Les caractéristiques des repreneurs de TPE-PME

- 1) Répartition des repreneurs en France,
- 2) Mobilité des repreneurs,
- 3) Age, sexe et situation familiale,
- 4) Formation des repreneurs,
- 5) Taille de société du dernier poste,
- 6) Volonté d'entreprendre,
- 7) Motivations pour reprendre,
- 8) Influence de l'entourage,
- 9) Objectif de la reprise,
- 10) Secteurs d'activité recherchés,
- 11) Taille d'entreprise recherchée,
- 12) Apport personnel.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

1) Répartition des repreneurs en France



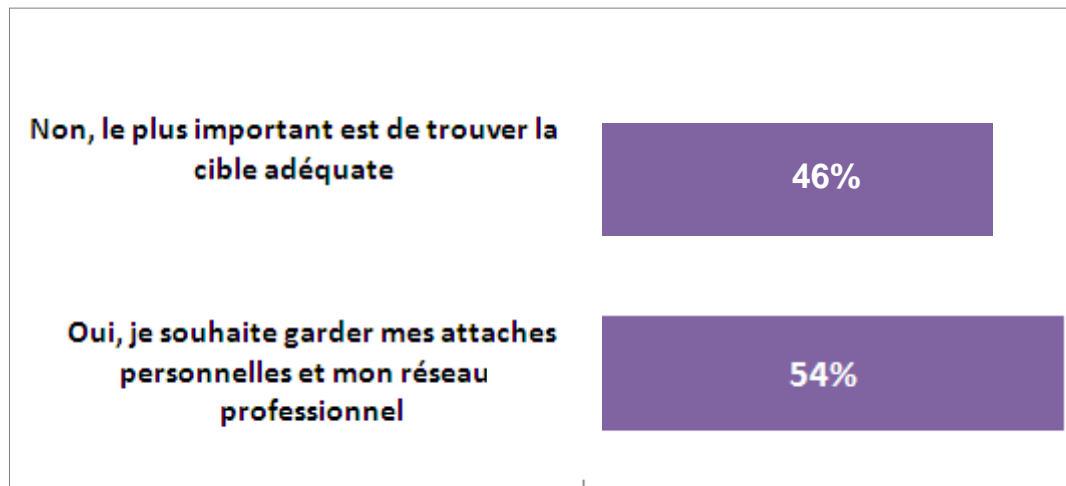
La Région Ile de France est la région de France où les repreneurs sont les plus nombreux (37% du total).

Le sud-est de la France représente le second pôle de concentration, les régions Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur regroupant à elles seules plus de 21% des repreneurs.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

2) Mobilité des repreneurs

Recherchez-vous une société exclusivement dans votre région actuelle ?

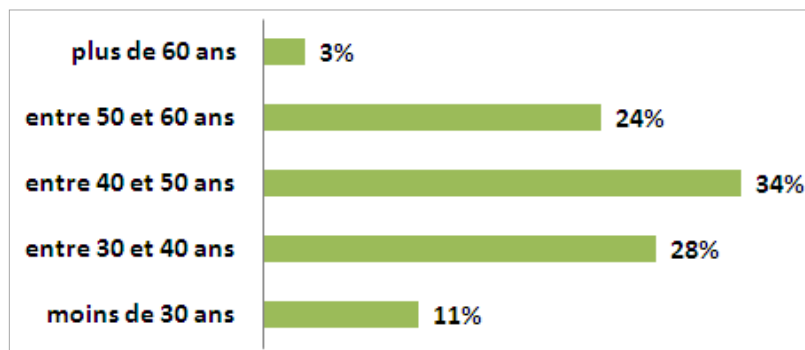


Plus de 45% des repreneurs sont prêts à reprendre hors de leur région actuelle, facilitant ainsi l'étude de toute opportunité de reprise qui se présenterait.

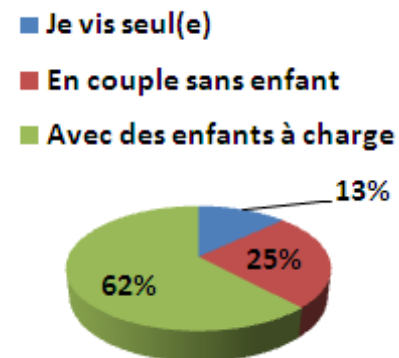
Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

3) Age, sexe et situation familiale

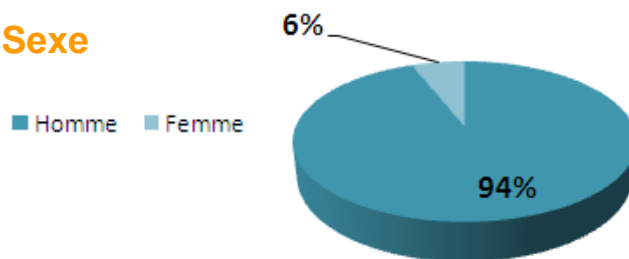
Age



Situation familiale



Sexe

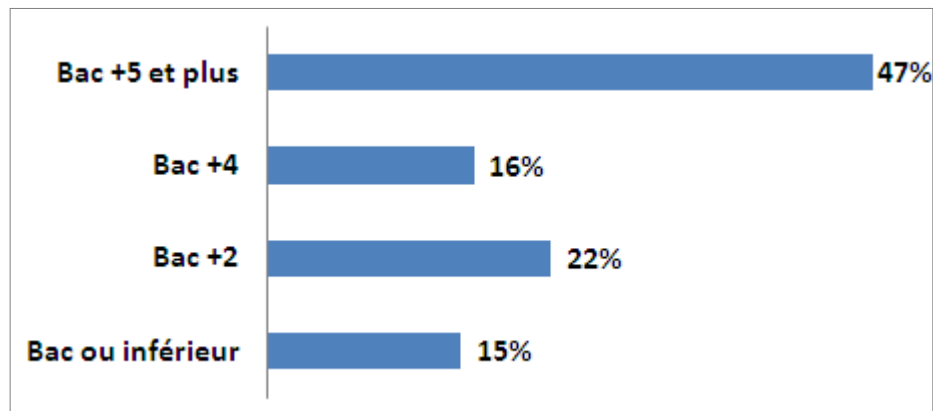


Les repreneurs sont en majorité des hommes (94%), âgés de plus de 40 ans (61%) et ayant des enfants à charge (62%).

La moyenne d'âge des repreneurs est de 46 ans mais ils sont près de 40% à ne pas attendre la quarantaine pour se lancer.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

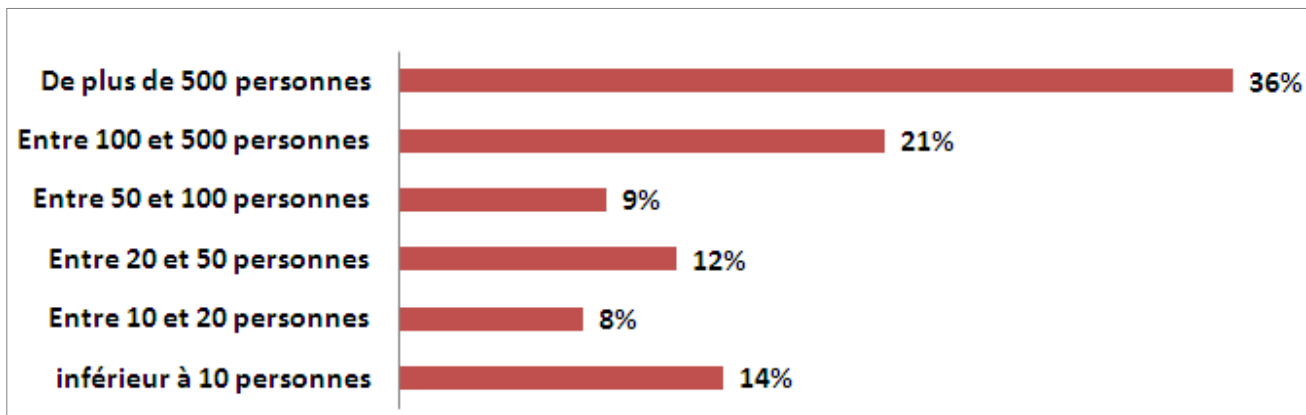
4) Formation des repreneurs



85% des candidats à la reprise ont fait des études supérieures et près de la moitié d'entre eux a un diplôme supérieur ou égal à bac + 5.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

5) Taille de la société du dernier poste

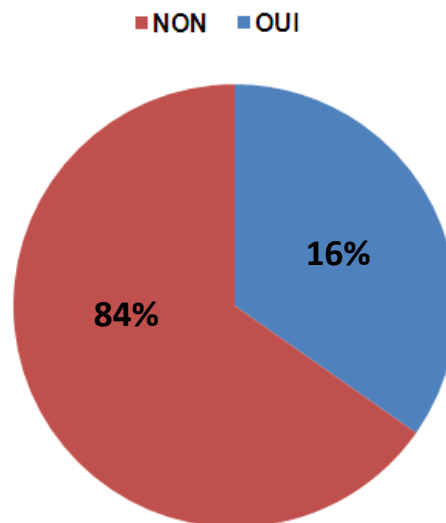


Près de 70% des porteurs de projet de reprise d'entreprise travaillaient dans une société de plus de 50 personnes. En comparaison il est à noter que la grande majorité des sociétés à reprendre affiche un effectif inférieur à 20 personnes.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

6) Volonté d'entreprendre

Votre volonté d'entreprendre est-elle récente ?

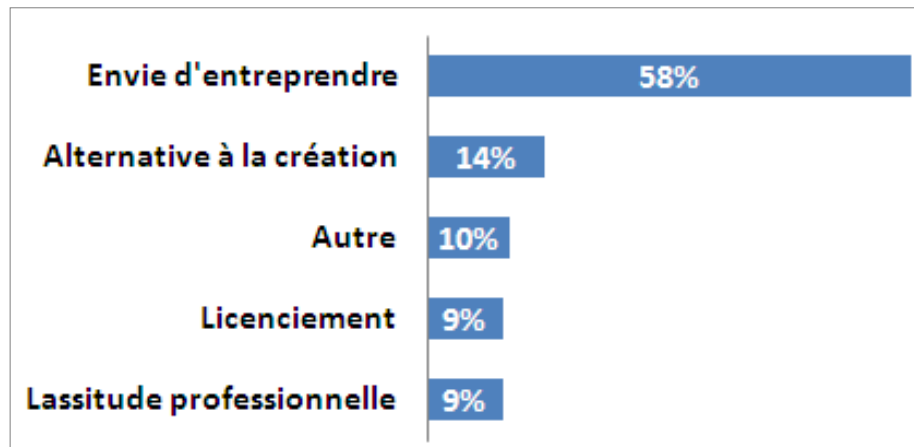


84 % des repreneurs confient avoir la vocation d'entreprendre depuis longtemps.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

7) Motivations pour reprendre

Pourquoi vous êtes-vous lancé dans la reprise d'entreprise ?

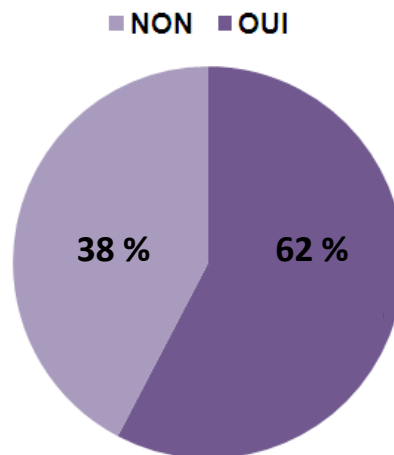


Entre l'«envie d'entreprendre » et l'«alternative à la création », **les repreneurs potentiels sont bien majoritairement (72%) des entrepreneurs dans l'âme.**

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

8) Influence de l'entourage

Avez-vous dans votre entourage des personnes qui ont déjà repris une entreprise ?

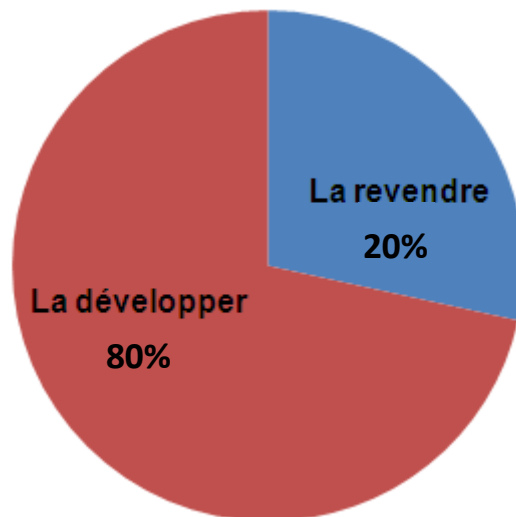


Plus de 60% des repreneurs bénéficient du point de repère d'une personne proche ayant déjà repris une entreprise.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

9) Objectif de la reprise

Si vous reprenez une entreprise c'est pour ?

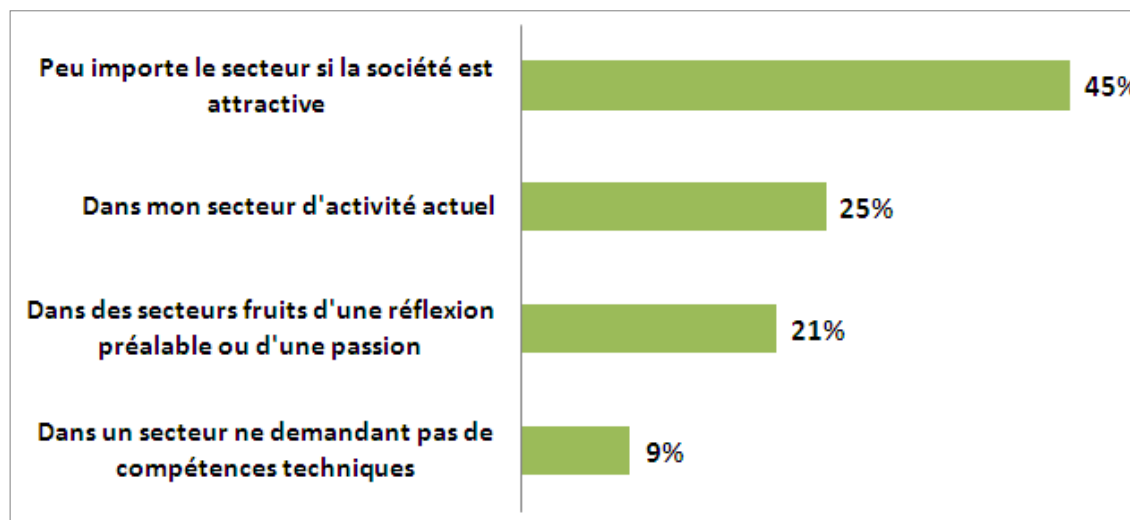


80% des repreneurs ne sont pas dans un objectif de plus-value à court terme.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

10) Secteurs d'activité recherchés

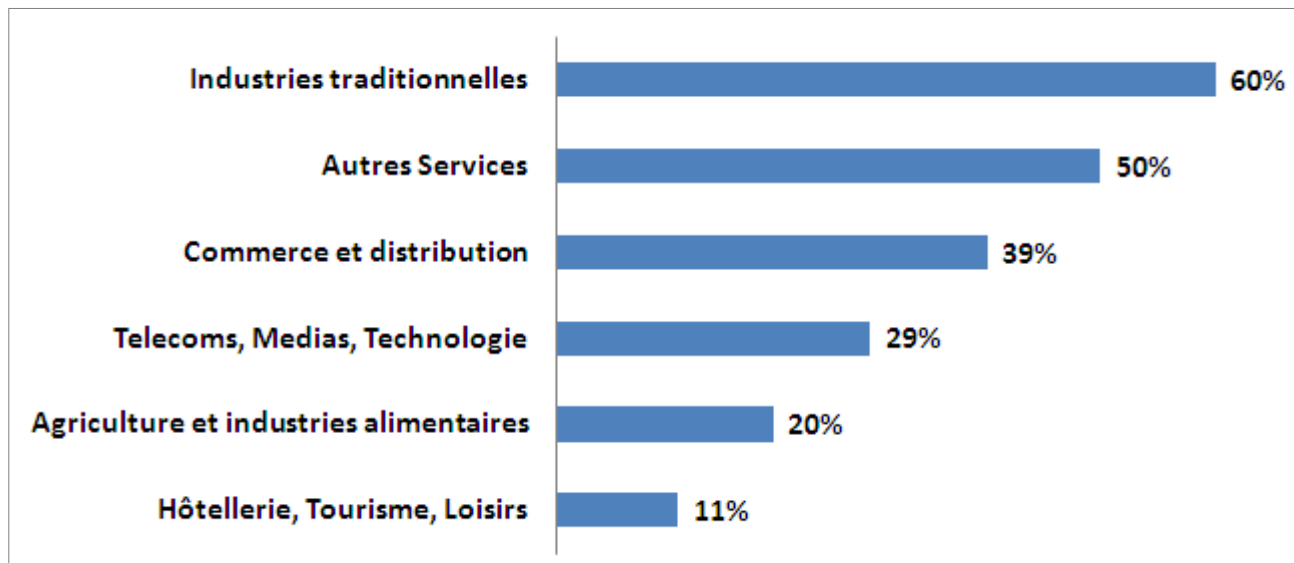
Dans quel secteur d'activité souhaitez-vous reprendre une entreprise ?



La majorité (45%) souhaite privilégier l'opportunité plutôt que le domaine d'activité mais ils sont tout de même 25% à vouloir reprendre dans leur secteur d'activité actuel, là où le taux d'échec est statistiquement le plus faible.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

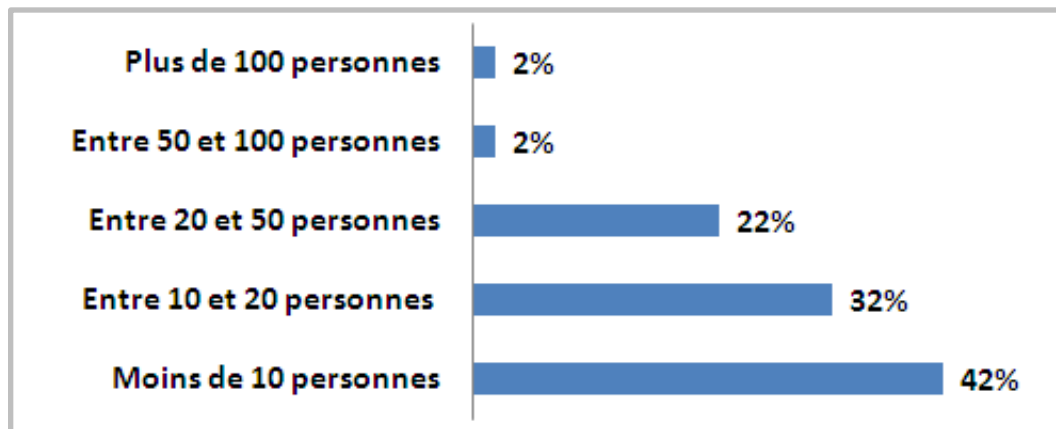
10) Secteurs d'activité recherchés



Rares sont les repreneurs qui ne s'intéressent qu'à un seul secteur, confirmant que c'est surtout l'opportunité qui orientera le choix de reprise.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

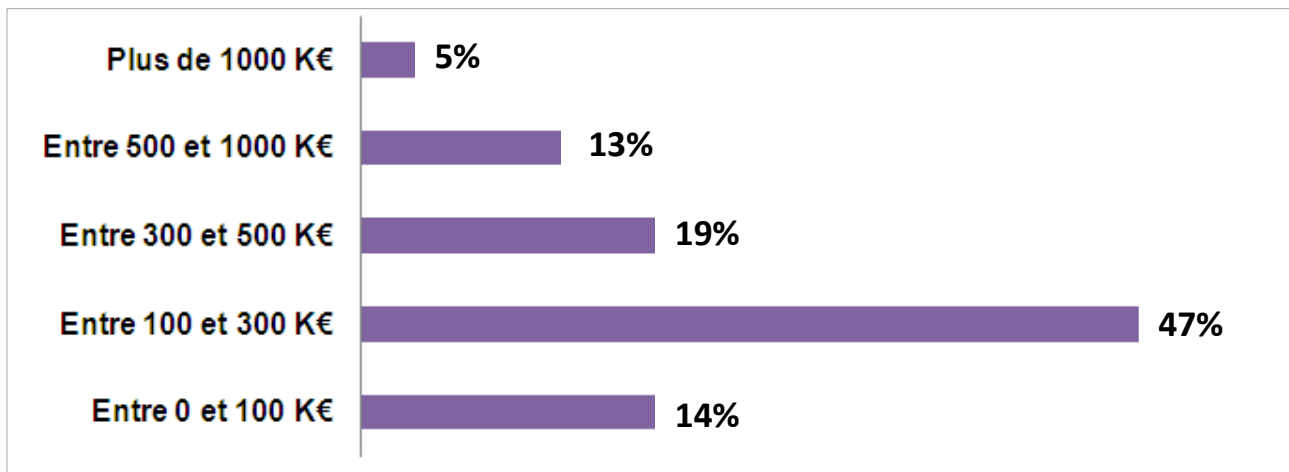
11) Taille d'entreprise recherchée



74% des repreneurs souhaitent reprendre une entreprise avec un effectif compris entre 1 et 20 salariés (taille moyenne des sociétés à vendre en France) et seuls 4% ont les moyens de viser une structure de plus de 50 personnes.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

12) Apport Personnel



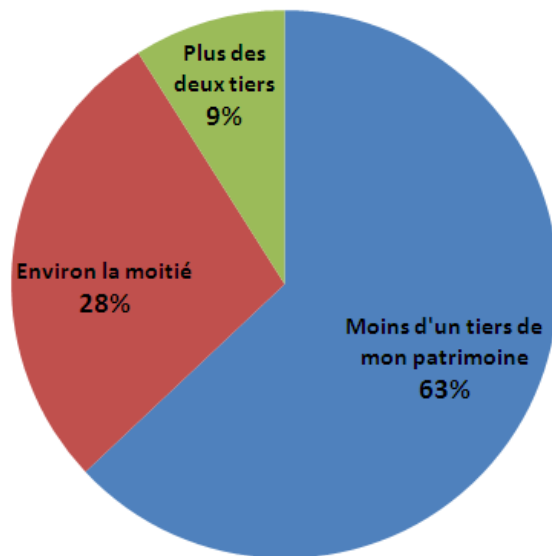
L'apport personnel moyen des repreneurs de TPE-PME se monte à 310k€.

A noter qu'ils étaient moins de 9% à afficher un apport personnel supérieur à 500k€ en 2007 (précédente étude) alors qu'ils sont près de 20% à disposer de cette somme pour reprendre aujourd'hui.

Les Caractéristiques des Repreneurs de TPE - PME

12) Apport Personnel

Quelle part votre apport personnel représente-t-il dans votre patrimoine total ?



Seuls moins de 10% des repreneurs souhaitent apporter les 2/3 de leur patrimoine dans une reprise.

A noter qu'ils étaient 3 fois plus nombreux en 2007 (précédente étude) à vouloir consacrer une part aussi importante de leur patrimoine dans leur projet.

Le Repreneur Type :



Il habite les régions Île de France, Rhône-Alpes ou PACA,



Il envisage dans 50% des cas de changer de région pour sa reprise,



Il est âgé de 46 ans et vit en couple avec des enfants à charge,



Il a fait des études supérieures, souvent bac + 5,



Il travaillait précédemment dans une société de plus de 50 personnes mais vise une structure de moins de 20 salariés,



C'est un entrepreneur dans l'âme,



Il a souvent dans son entourage une personne qui a déjà repris une entreprise,

Le Repreneur Type :



Il veut reprendre pour développer l'entreprise le plus possible jusqu'à sa retraite,



Il privilégie l'opportunité de reprise plutôt qu'un domaine d'activité en particulier,



Il souhaite consacrer 310k€ en fonds propres pour reprendre ce qui représente moins d'1/3 de son patrimoine.

LEUR PERCEPTION DU MARCHÉ DE LA REPRISE



SOMMAIRE PARTIE II



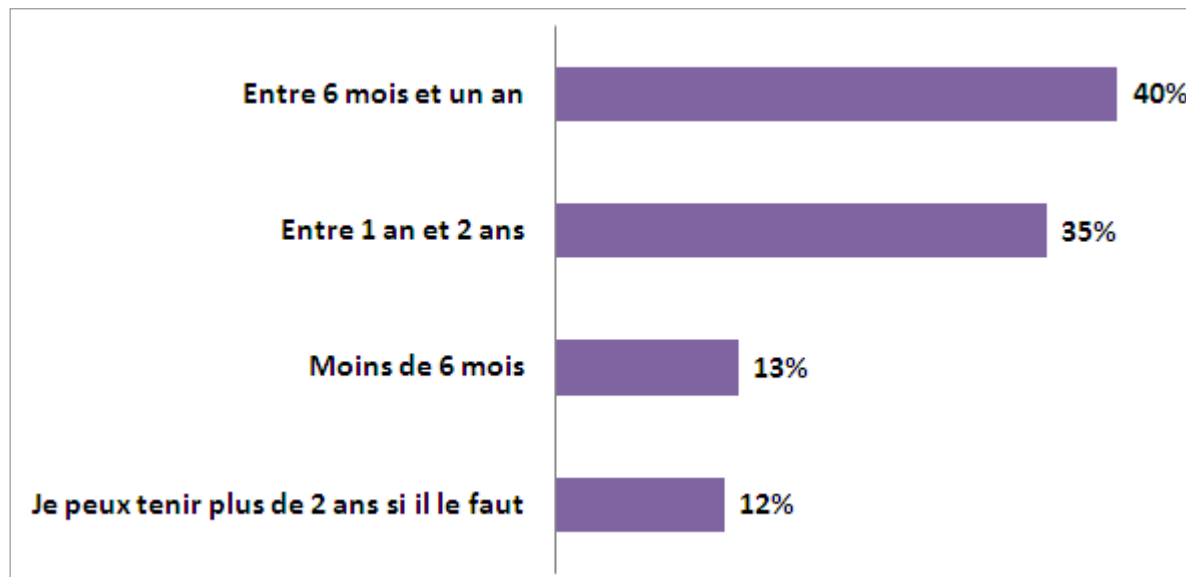
Partie II. Leur perception du marché de la reprise

- 1) Temps estimé pour reprendre,
- 2) Compétences indispensables du repreneur,
- 3) Complexité des étapes de la reprise,
- 4) Le plus important pour reprendre,
- 5) S'associer pour mieux reprendre,
- 6) Les outils de prospection pour trouver une cible,
- 7) Durée de l'accompagnement par le cédant.

Leur perception du marché de la reprise

1) Temps estimé pour reprendre

Combien de temps vous êtes-vous fixé pour reprendre une entreprise?



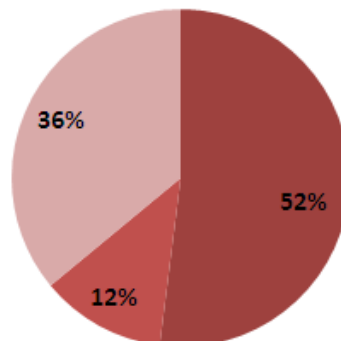
75% des candidats à la reprise estiment qu'il faudra entre 6 mois et 2 ans pour reprendre une entreprise. Seuls 13% imaginent pouvoir finaliser l'opération en moins de 6 mois.

Leur perception du marché de la reprise

2) Compétences indispensables du repreneur

Pour reprendre une entreprise il vaut mieux avoir des compétences :

- en finance et management, indispensables pour gérer et développer une société
- techniques car il est important d'être crédible auprès des clients et salariés
- commerciales car le plus dur est avant tout de vendre



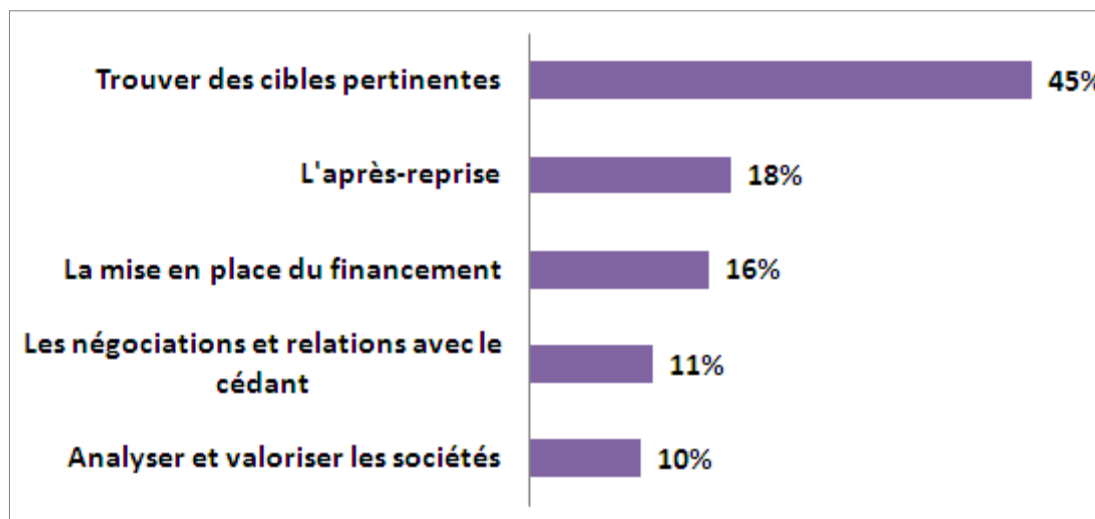
Si plus de la moitié (52%) des repreneurs considère qu'avoir des aptitudes en Finance et en Management est essentiel pour reprendre, ils sont tout de même 36% à penser que disposer de qualités commerciales prime sur les autres domaines de compétence.

Néanmoins, les populations sus-citées (soit 88%) s'accordent à penser que maîtriser l'environnement technique n'est pas la priorité pour reprendre.

Leur perception du marché de la reprise

3) Complexité des étapes de la reprise

Quel est à votre sens le plus compliqué dans la reprise d'entreprise ?

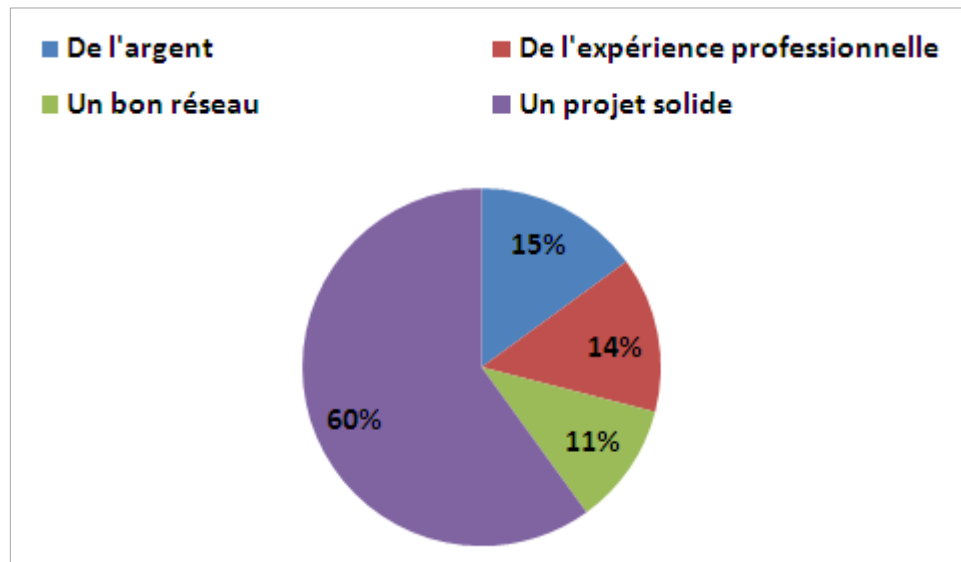


La majorité des repreneurs (45%) estime que trouver des cibles pertinentes constitue le point le plus délicat du processus de reprise. Les parties plus techniques de la reprise (valorisation, analyse, financement, négociations) ne semblent donc pas effrayer les repreneurs potentiels.

Leur perception du marché de la reprise

4) Le plus important pour reprendre

Que faut-il avoir avant tout pour reprendre une entreprise ?

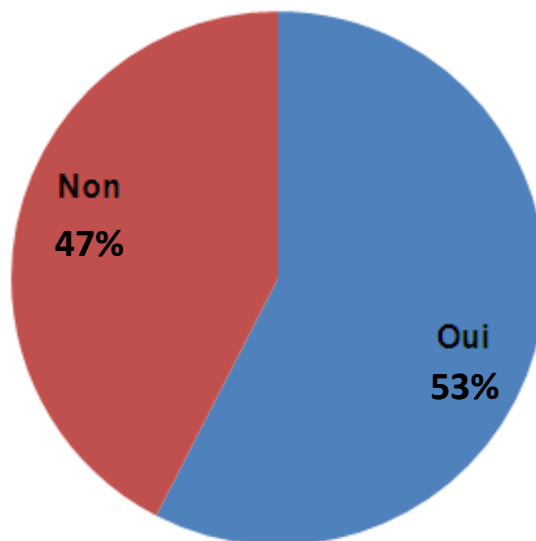


Plus que de disposer de fonds importants, avoir établi un projet solide est selon la majorité des repreneurs (60%) l'élément le plus important pour reprendre. Ils étaient moins nombreux (48%) à le penser avant la crise (source : étude sur le profil du repreneur en 2007).

Leur perception du marché de la reprise

5) S'associer pour mieux reprendre

Peut-on s'associer lors d'une reprise d'entreprise ?

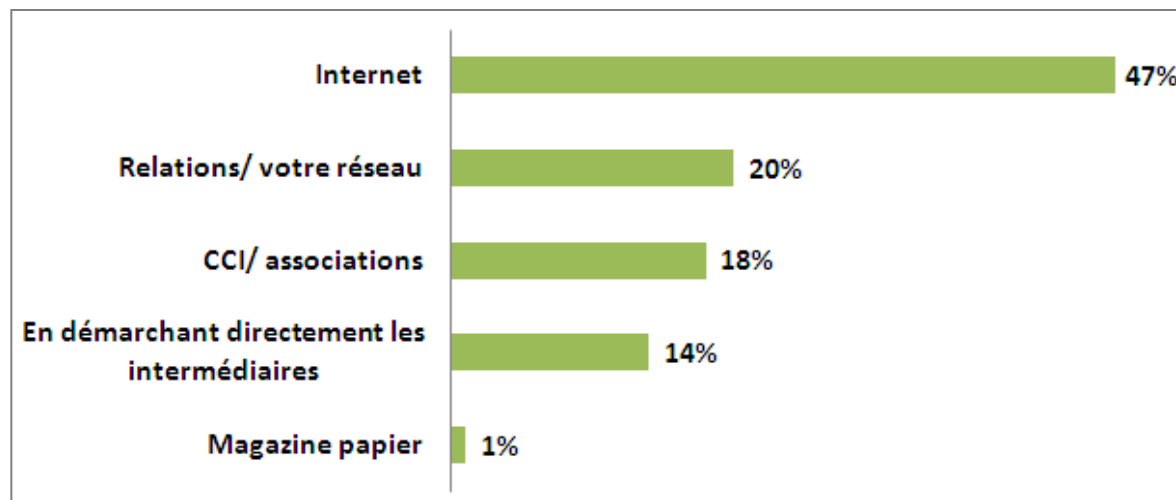


Plus de 50% pensent que s'associer lors d'une reprise d'entreprise est un choix intéressant. On peut citer entre autres l'intérêt de mutualiser les compétences et les apports financiers.

Leur perception du marché de la reprise

6) Les outils de prospection pour trouver une cible

Comment pensez-vous trouver votre cible?

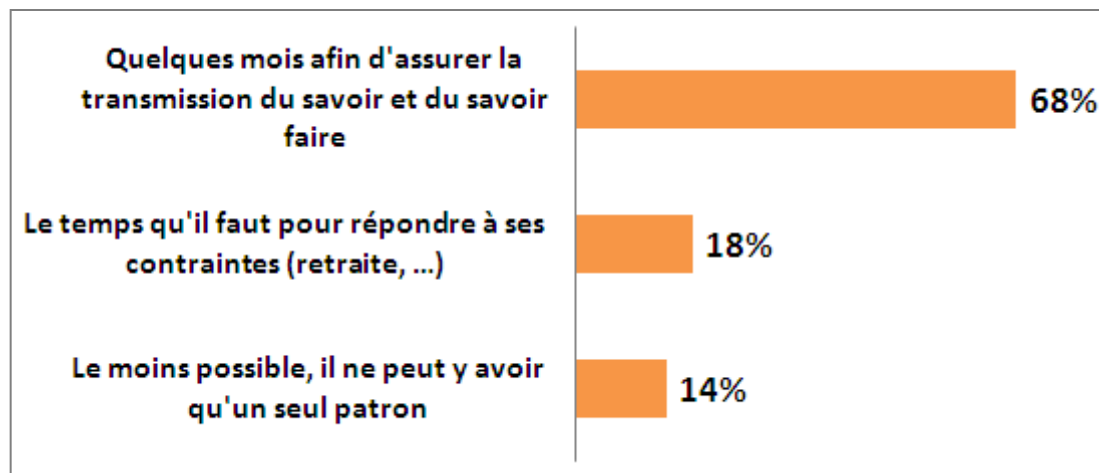


Internet est plébiscité par près de 50% des repreneurs comme le moyen le plus efficace pour trouver une cible. Ils sont tout de même 20% à compter sur leur relationnel pour dénicher la société à reprendre.

Leur perception du marché de la reprise

7) Durée de l'accompagnement par le cédant

Pendant combien de temps faut-il que le cédant accompagne le repreneur suite à la cession ?



Près de 70% des repreneurs apprécieraient un accompagnement de quelques mois pour assurer la bonne transmission du savoir et du savoir faire.



SYNTHESE / LEUR PERCEPTION DU MARCHE DE LA REPRISE

La vision type du repreneur :



Il s'est fixé un délai de 6 mois à 2 ans pour reprendre une entreprise.



Il pense que disposer d'aptitudes en Finance et en Management est indispensable pour bien reprendre et envisage de se former dans ce domaine le cas échéant.



Il estime que la phase de recherche de cible est la plus délicate dans le processus d'acquisition.



Il est conscient que son projet de reprise doit être solide et abouti pour mettre toutes les chances de son côté.



Il n'est pas contre l'idée de s'associer pour mutualiser les compétences et les aspects financiers.



Il privilégie le média Internet pour trouver la société à reprendre.



Il souhaite se faire accompagner quelques mois par le futur cédant pour assurer l'après reprise.

LE PLAN D'ACTION DES REPRENEURS



SOMMAIRE PARTIE III



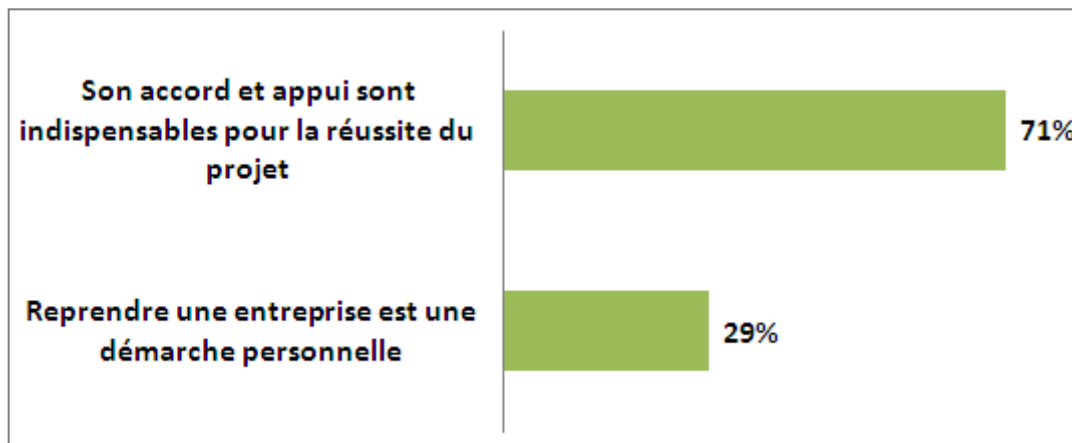
Partie III. Leur plan d'action pour reprendre

- 1) Intégrer l'entourage familial dans le projet de reprise,
- 2) Rencontrer les différents acteurs du marché de la transmission,
- 3) Se former à la reprise d'entreprise,
- 4) Trouver des cibles de reprise,
- 5) Se faire accompagner par un conseil,
- 6) Utiliser les dispositifs publics d'aide au financement,
- 7) Faire appel à un investisseur,
- 8) Se faire aider après la reprise.

Le Plan d'Action des repreneurs

1) Intégrer l'entourage familial dans le projet de reprise

Comment intégrez-vous votre entourage familial dans votre projet de reprise ?

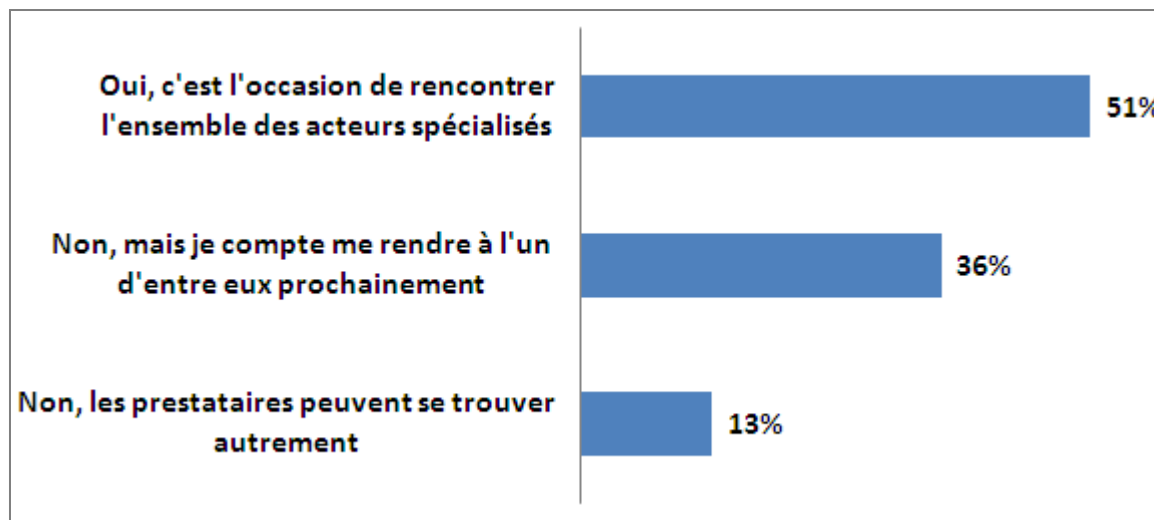


Plus de 70% des repreneurs estiment qu'il est indispensable, pour le succès du projet, d'intégrer pleinement son propre entourage familial.

Le Plan d'Action des repreneurs

2) Rencontrer les différents acteurs du marché de la transmission

Êtes-vous déjà allé dans un salon spécialisé en création / reprise d'entreprise ?

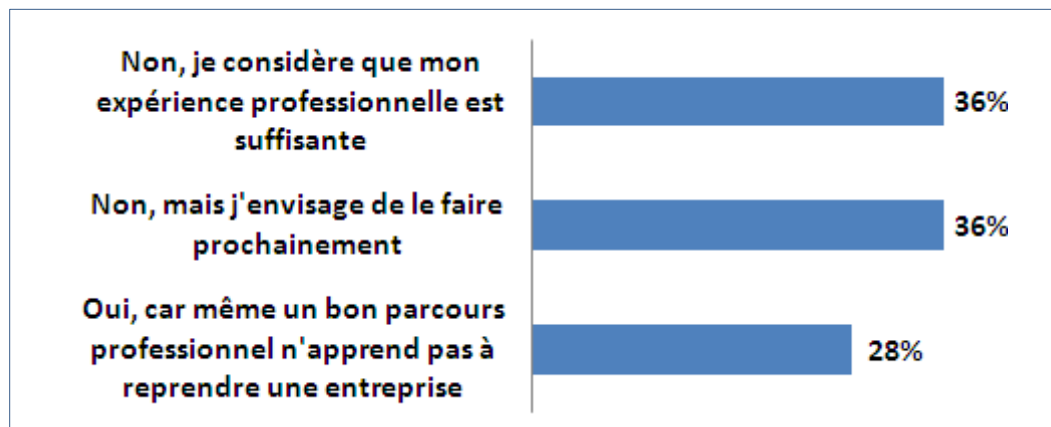


Près de 80% des repreneurs ont déjà visité un salon dédié à l'entrepreneuriat ou comptent s'y rendre très prochainement afin de rencontrer les acteurs spécialisés.

Le Plan d'Action des repreneurs

3) Se former à la reprise d'entreprise

Avez-vous suivi une formation à la reprise d'entreprise ?

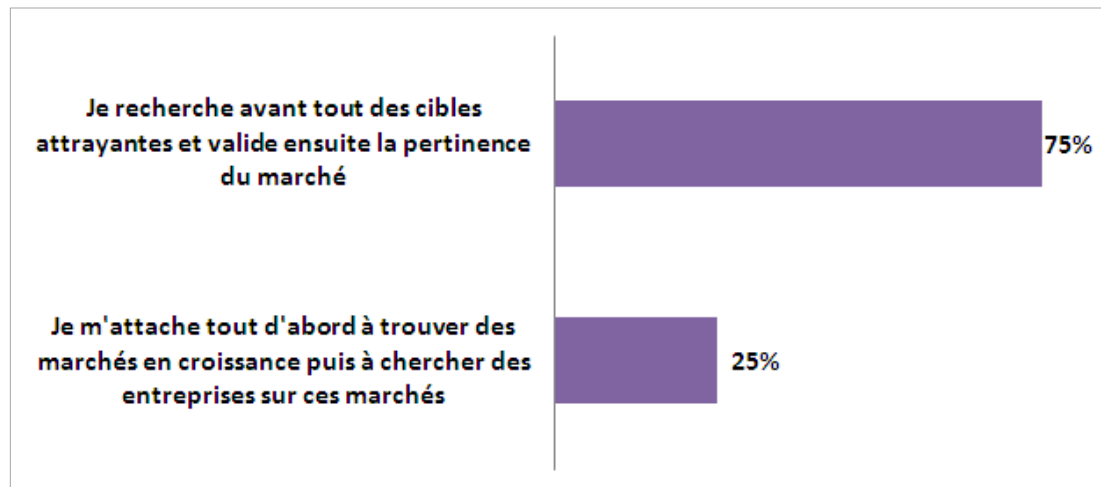


Près de 65% des repreneurs ont déjà suivi une formation à la reprise ou envisagent de le faire prochainement pour mettre toutes les chances de leur côté. On constate une évolution importante sur ce point car fin 2007 (précédente étude) ils n'étaient que 4 sur 10 dans ce cas.

Le Plan d'Action des repreneurs

4) Trouver des cibles de reprise

Quelle est votre stratégie pour trouver des cibles de reprise ?

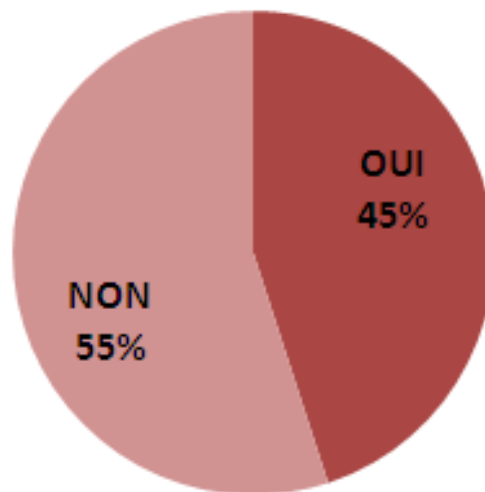


La majorité des repreneurs (75%) compte d'abord rechercher des cibles pertinentes avant de valider l'attractivité du marché concerné.

Le Plan d'Action des repreneurs

5) Se faire accompagner par un conseil

Envisagez-vous de faire appel à un cabinet conseil dans le cadre de votre acquisition ?

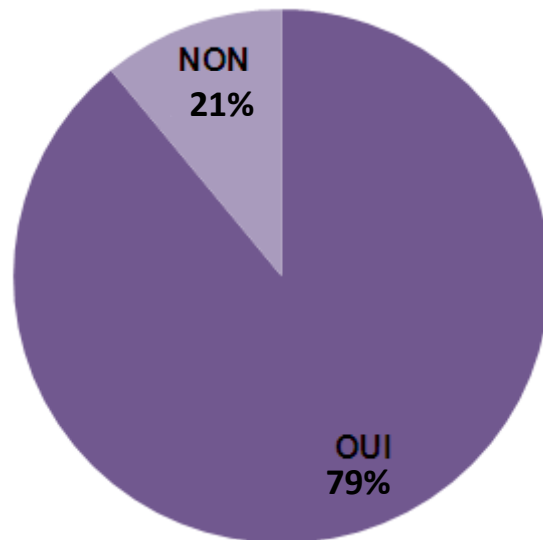


Un peu moins d'un repreneur sur deux envisage de se faire accompagner par un conseil spécialisé. Les autres estiment qu'ils sont suffisamment entourés (expert comptable, avocat,...) et autonomes.

Le Plan d'Action des repreneurs

6) Utiliser les dispositifs publics d'aide au financement

Pensez-vous faire appel à la garantie OSEO pour financer votre reprise ?

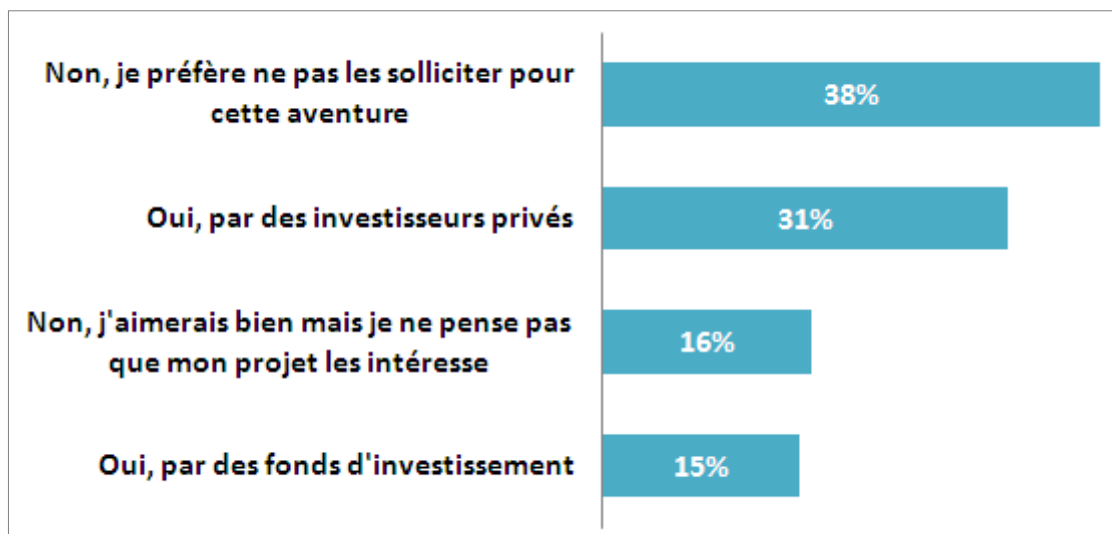


La grande majorité des repreneurs (près de 80%) a prévu de faire appel à la garantie OSEO pour financer sa reprise.

Le Plan d'Action des repreneurs

7) Faire appel à un investisseur

Envisagez-vous de vous faire accompagner par des investisseurs dans votre projet de reprise ?

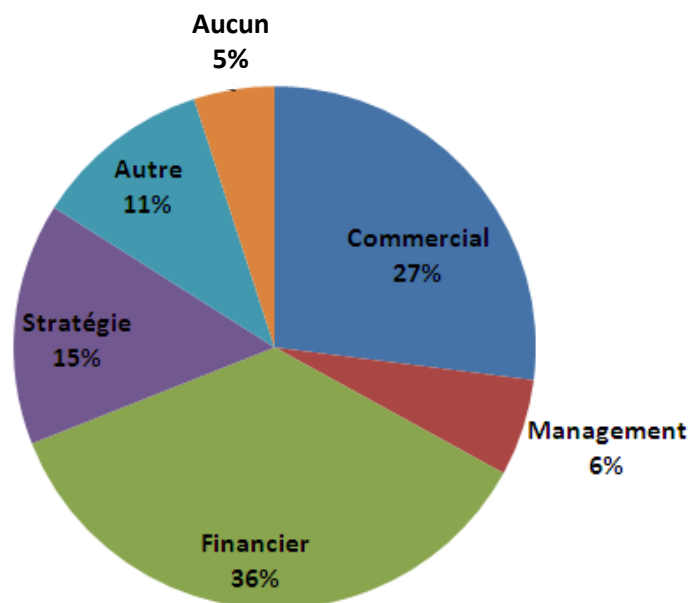


46% des repreneurs souhaitent faire appel à un investisseur pour financer en partie leur projet.

Le Plan d'Action des repreneurs

8) Se faire aider après la reprise

Sur quels aspects pensez-vous vous faire aider après la reprise ?











36% des repreneurs pensent se faire aider sur l'aspect financier après leur reprise. Nombreux sont également ceux qui envisagent (27%) une aide dans le domaine commercial.



SYNTHESE / LE PLAN D'ACTION DES REPRENEURS

La démarche type du repreneur :

-  Il intègre pleinement son entourage familial dans sa démarche de reprise.
-  Il visite des salons dédiés à l'entrepreneuriat pour rencontrer les acteurs spécialisés.
-  Il s'est formé ou souhaite prochainement se former à la reprise d'entreprise.
-  Sa stratégie consiste à chercher des cibles pertinentes avant de valider son marché.
-  Il hésite à se faire accompagner par un cabinet spécialisé dans l'acquisition d'entreprise.
-  Il envisage fortement de faire appel à la garantie OSEO pour financer sa reprise.
-  Dans près d'un cas sur deux il compte solliciter un investisseur pour l'aider à financer son projet.
-  Post-reprise, si il envisage de se faire aider pour optimiser la gestion de l'après-reprise, il privilégiera le recours à des spécialistes des domaines « Commercial » et « Financier ».

CONTACTS

Pour plus d'informations
sur cette étude, contactez-nous au

01.48.28.24.22

ou par mail à

geraldine.courtin@fusacq.com

www.fusacq.com

27 rue Taitbout 75009 Paris
Tel : 01.48.28.20.23 / Fax: 01.42.73.00.74