

CONTACT PRESSE

12 juin 2018

Valérie Charrière-Villien

.....
Place de la Bourse
69289 Lyon cedex 02
T. 04 72 40 58 37
v.charriere@lyon-metropole.cci.fr

www.lyon-metropole.cci.fr

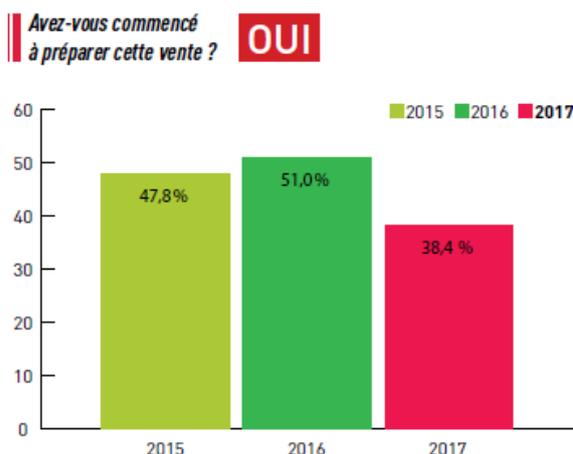
Retrouvez tous les
[communiqués de presse](#) de
la CCI LYON METROPOLE.

Panorama des cessions-reprises 2017

Préparer la transmission de son entreprise, pas (encore) une priorité pour les plus de 55 ans...

Le principal enseignement du Panorama des cessions-reprises 2017, mené auprès d'un panel de chefs d'entreprises âgés de plus de 55 ans sur la métropole de Lyon, est le net recul des dirigeants qui déclarent avoir commencé à préparer leur transmission. Ils sont 38,4% en 2017, contre 51% en 2016 et 47,8% en 2015.

Proportion des dirigeants de 55 ans et plus ayant réfléchi à la transmission de leur entreprise ces 3 dernières années



On avait 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 **seuls 38,4% des dirigeants déclarent avoir commencé à préparer leur transmission** en 2017.

Les intentions de transmission sont en progression dans la tranche d'âge des 61-65 ans : 32,1% en 2017, contre 31,8% en 2016, qui représente le taux de transmission le plus élevé.

La **cession à un tiers** reste le **mode de transmission majoritaire à 51,1%** (contre 35,7% en 2016), suivi par le souhait de **transmission familiale (19,7%** contre 19,3% en 2016) et la **cession à un salarié (6% contre 4,6% en 2016)**.

CONTACT PRESSE

Valérie Charrière-Villien

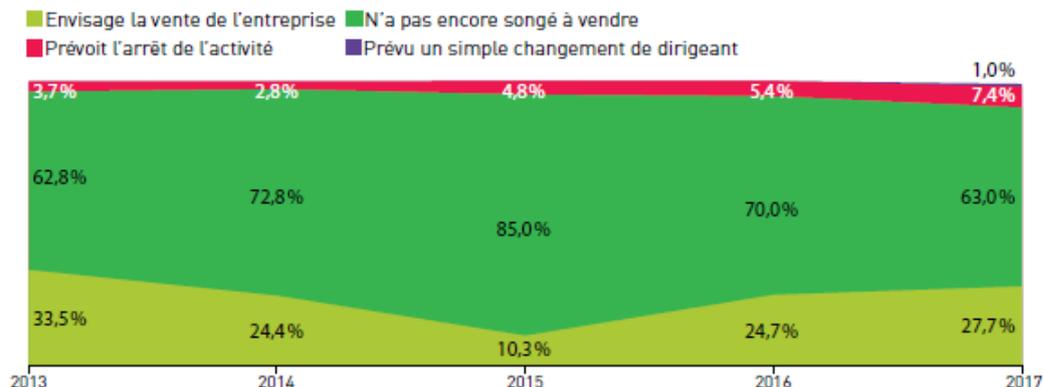
Place de la Bourse
69289 Lyon cedex 02
T. 04 72 40 58 37
v.charriere@lyon-metropole.cci.fr

www.lyon-metropole.cci.fr

Retrouvez tous les
[communiqués de presse](#) de
la CCI LYON METROPOLE.

Comment les futures transmissions sont-elles appréhendées par les dirigeants ?

Comment les dirigeants envisagent-ils la transmission ?



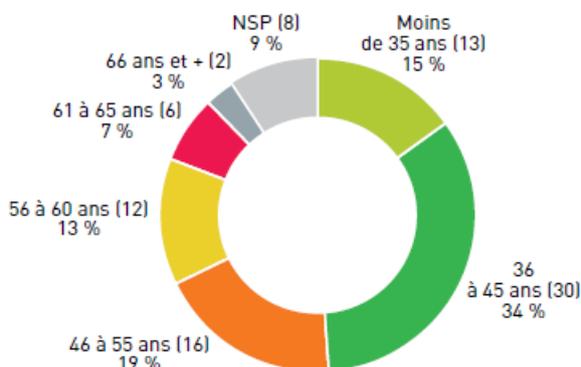
On avait relevé en 2016 une volonté plus importante des dirigeants pour la vente de leur structure. Cette tendance se poursuit en 2017 : **27,7% des dirigeants envisagent la transmission de leur entreprise contre 24,7% en 2016.**

Une tendance déjà amorcée en 2016 : **le souhait de rester actif le plus longtemps possible, est en progression en 2017 (70,6% contre 57,6% en 2016).**

La part des dirigeants prévoyant l'arrêt de l'activité de leur entreprise est également en augmentation (7,4% en 2017 contre 5,4% en 2016). Quatre raisons peuvent être évoquées : la santé de l'entreprise ne la rendant pas transmissible, le délai de transmission trop long, une perception erronée de la valeur intrinsèque de l'entreprise, ou encore le fait que la vente ne concerne que le pas de porte ou le droit au bail.

Profil-type du successeur

Âge des successeurs



Sexe des successeurs



Les successeurs sont en grande majorité **des hommes (76%)** et dans la tranche d'âge **36-45 ans (34%)**.

CONTACT PRESSE

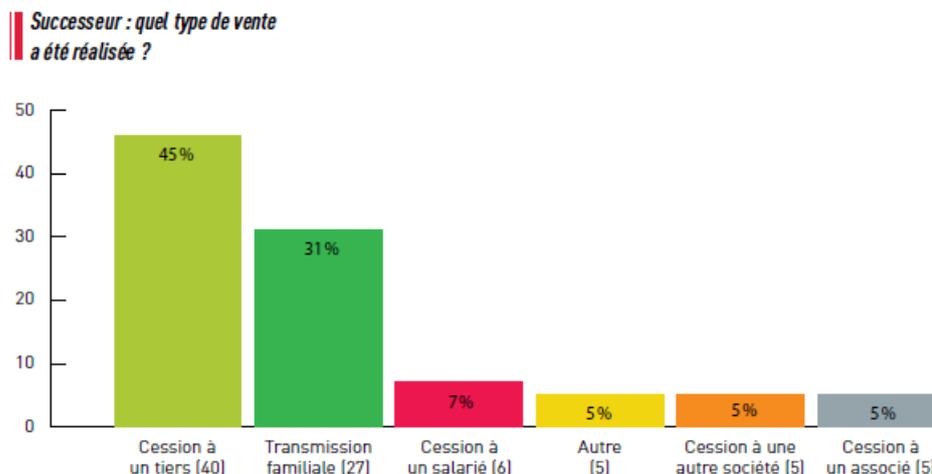
Valérie Charrière-Villien

Place de la Bourse
69289 Lyon cedex 02
T. 04 72 40 58 37
v.charriere@lyon-metropole.cci.fr

www.lyon-metropole.cci.fr

Retrouvez tous les
[communiqués de presse](#) de
la CCI LYON METROPOLE.

Successeur : quel type de vente à été réalisé ?



Lorsque la transmission a été réalisée on constate que **les modes les plus fréquemment retenus sont la transmission à un tiers (45%) et la transmission familiale (25%)**, ce qui conforte les intentions exprimées par les chefs d'entreprise.

Céder sa boîte : les astuces pratiques

■ COMMENT RÉUSSIR SA CESSIION 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 !

■ 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.) ;

CONTACT PRESSE

Valérie Charrière-Villien

Place de la Bourse
69289 Lyon cedex 02
T. 04 72 40 58 37
v.charriere@lyon-metropole.cci.fr

www.lyon-metropole.cci.fr

Retrouvez tous les
[communiqués de presse](#) de
la CCI LYON METROPOLE.

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

■ 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.

Pour céder ou reprendre une entreprise : www.lyon-metropole.cci.fr

Partenaires

GRAND LYON
la métropole

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Partenaires financiers

Crédit Mutuel

BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES

BNP PARIBAS

CA
CENTRE-EST

Groupama
Rhône-Alpes Auvergne

LE CONSERVATEUR
EXPERT EN GESTION D'AVENIR DEPUIS 1844

GSC
L'assurance
changement
des chefs
et dirigeants
d'entreprise

URSSAF

aliantis

AG2R LA MONDIALE