

(focus)

Synthèse et chiffres clés

La transmission-reprise d'entreprises artisanales



(juin
2016)

Auteur

Catherine Elie, directrice des Etudes et du développement Economique

Recherche documentaire

Isabelle Jacob, Marie-Bénédicte Boutot, Anne-Thérèse Guguen, Hélène Merceron

Remerciements

Cette synthèse s'appuie sur les retours d'expérience et le témoignage d'experts des Chambres de métiers et de l'artisanat.

- Mme Audrey Bénissan-Wicart, chargée de mission Métiers d'art – Entrepreneuriat, Assemblée Permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat
- M. Yaël Boquet, conseiller développement économique, Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes
- M. Vincent Brunel, chargé de développement économique Chambre régionale de métiers et de l'artisanat des Hauts de France (Aisne)
- Mme Béatrice Cart, chargée de développement économique, Chambre régionale de métiers et de l'artisanat des Hauts de France (Nord)
- M. Thibaut Dujardin, Chambre de métiers et de l'artisanat de Paris
- M. François-Xavier Huard, directeur du service « compétitivité des entreprises », Assemblée Permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat
- M. Erik Leconte, chargé d'études, Chambre Régionale de métiers et de l'artisanat du Centre
- M. Nicolas Meuret, Directeur du Pôle Développement des Entreprises et des territoires, Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat Bourgogne-Franche-Comté
- M. Yann Papastratis, coordinateur régional création/transmission, Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Languedoc-Roussillon Midi-Pyrénées
- M. David Rolland, conseiller développement économique, Chambre de métiers et de l'artisanat du Morbihan
- H. Hervé Viterbe, Directeur Service Economique Régional, Chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Bretagne
- Mme Lorraine Wittmer, Chambre de métiers et de l'artisanat de Paris

Sommaire

En résumé	7
Le tissu artisanal et sa dynamique de renouvellement	
1. 30% des entreprises artisanales de plus de trois ans sont issues d'une transmission-reprise	9
2. De plus en plus d'entreprises artisanales sans salarié	10
3. 87% des emplois salariés sont détenus dans les entreprises de plus de 3 ans	11
4. Le potentiel d'entreprises artisanales transmissibles n'augmente pas	12
Les modalités de transmission-reprise dans l'artisanat	
5. La reprise se fait majoritairement par achat de fonds de commerce	15
6. La nature du patrimoine à transmettre varie selon l'activité et la taille de l'entreprise	17
Le marché de la cession : typologie des entreprises à reprendre	
7. Toutes les entreprises artisanales n'ont pas vocation à être transmises	21
8. Plus de la moitié des cessions interviennent avant l'âge de 55 ans	23
9. Les 3/4 des transmissions ont lieu dans l'artisanat commercial	24
10. Des offres de cession en baisse ?	26
L'installation par reprise, en crise ?	
11. Le volume des reprises, relativement stable entre 1991 et 2004	29
12. Des disparités territoriales	30
13. Forte baisse des reprises d'entreprises artisanales depuis 2008	31
14. Le rachat de parts sociales, plus fréquent pour la reprise des TPE > 10 salariés.	35
Les repreneurs : profils, moyens mobilisés	
1. La majorité des entreprises sont reprises par des tiers extérieurs à l'entreprise	37
2. La reprise a généralement un coût plus élevé que la création ex nihilo	39
Ressources documentaires	42

L'artisanat

L'artisanat représente en 2014 plus d'un million d'entreprises, soit un tiers des entreprises du secteur marchand, et emploie 2,7 millions de personnes (salariées et non salariées).

Cet ensemble économique est juridiquement défini par la loi L96-603 du 5 juillet 1996 : relèvent ainsi de l'artisanat toutes les entreprises exerçant, à titre principal ou secondaire, l'une des 500 activités de fabrication, de transformation, de réparation, ou de prestation de services définies par l'[Arrêté du 10 juillet 2008 relatif à la Nomenclature d'activités françaises du secteur des métiers et de l'artisanat](#) [Légifrance].

D'autres conditions sont posées pour relever de l'artisanat :

- Etre immatriculé au Répertoire des métiers tenu par les Chambres de métiers et de l'artisanat,
- Être économiquement indépendant,
- Ne pas employer plus de 10 salariés lors de la création (si l'effectif de l'entreprise vient à dépasser dix salariés par la suite, l'inscription peut être maintenue sans limitation de durée : l'entreprise exerce alors son « droit de suite »).

Constitué principalement d'entreprises de moins de 20 salariés, l'artisanat regroupe de fait quatre grandes familles d'activités :

- Les entreprises du bâtiment et des travaux publics (49% des entreprises exerçant une activité artisanale à titre principal relèvent de ce secteur) ;
- Les entreprises de l'alimentation (cet ensemble regroupe à la fois les métiers de bouche et les très petites entreprises agro-alimentaires : 7%) ;
- Les entreprises de services (30%, principalement dans les secteurs de soins à la personne et de réparation) ;
- Les très petites entreprises de l'industrie manufacturière, désignées comme artisanat de fabrication (14%).

Les entreprises exercent pour moitié sous statut de personne physique, pour l'autre de société. A noter : dans les trois départements d'Alsace-Moselle, aucun critère de taille ni d'indépendance n'est requis pour l'inscription au répertoire des métiers.

En résumé....

La majorité des transmissions d'entreprises sont des cessions de TPE. Pourtant, comme le souligne le Rapport Dombre-Coste¹ (juillet 2015), ces transmissions ne font l'objet d'aucun suivi ou mesure statistique à l'échelle nationale. Ajoutons que la recherche académique s'est jusqu'alors peu intéressée au « repreneuriat », notamment pour ce qui concerne les TPE.

La situation est similaire pour ce qui concerne la transmission-reprise d'entreprises artisanales. On ne peut actuellement comptabiliser ces reprises, les données disponibles étant partielles :

- l'INSEE ne distingue plus les modalités de création ; le recensement des installations par reprise n'est disponible que dans le Répertoire des Métiers, à l'échelle territoriale.
- ces chiffres ne couvrent qu'une partie du périmètre des transmissions, les reprises par rachat de parts sociales étant transparentes au niveau du Répertoire des Métiers et du SIRENE.

Dans ce contexte, **l'objectif de ce focus est de caractériser le marché de la cession d'entreprises artisanales, le profil des cédants et des repreneurs**, cela à travers une synthèse des informations actuellement disponibles (même si elles sont parfois datées). **Dans un environnement marqué ces cinq dernières années par le ralentissement économique et l'explosion de l'auto-emploi, ce dossier vise également à évaluer l'évolution de ce mode d'installation et son poids dans le renouvellement du tissu économique.**

Faut-il le rappeler, la transmission-reprise d'entreprises joue un rôle déterminant dans la structuration du tissu artisanal : en 2012, 30% des entreprises de plus de 3 ans étaient issues d'une reprise.

Le volume des reprises artisanales est pourtant en baisse depuis 2008, cette tendance étant constatée aussi pour les PME. Selon les données collectées dans plusieurs régions, les reprises de fonds donnant lieu à une immatriculation au Répertoire des Métiers ont ainsi diminué de moitié.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation :

- **Un facteur conjoncturel** : la crise et la baisse d'activité ont freiné, du moins en 2009 et 2010, la mise sur le marché d'affaires à céder ; dans ce contexte qui incite à la prudence, de nombreux projets de transmission ou de reprises ont certainement été ajournés.
- **Le maintien, à un niveau élevé, des coûts de transaction des fonds de commerce** : ce phénomène joue en faveur de la création ex-nihilo, dont les coûts d'installation sont moins élevés.

¹ Fanny Dombre-Coste, Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions, Rapport remis à la demande du Premier Ministre, Paris, Ministère de l'économie, de l'industrie et du numérique, juillet, 2015, 106p.

- **La mutation du système entrepreneurial** : avec l'auto-emploi et la micro-entreprise, l'aventure entrepreneuriale est désormais possible de façon spontanée, éphémère et sans risque, une démarche aux antipodes de la reprise d'entreprises, qui impose du temps (la recherche d'opportunité) et en engagement financier généralement élevé.
- **Un facteur structurel** : le nombre d'entreprises artisanales potentiellement transmissibles n'augmente pas (le nombre d'entreprises artisanales employeuses a baissé ces dernières années ; la majorité des entreprises sans salarié –dont le nombre s'est fortement accru- n'ont pas vocation à être transmises).
- **Un décalage croissant entre l'offre (le marché des cessions) et la demande (les affaires recherchées par les repreneurs potentiels)** : selon les experts du réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat, la baisse du nombre de reprises ne tient pas tant d'une baisse de l'offre et de la demande, que d'une inadéquation entre les affaires proposées et les profils et choix des entrepreneurs. Ainsi, l'offre de transmissions en portefeuille dans les bourses d'opportunités concerne principalement des TPE de 1 à 3 salariés dans les activités de services, pour lesquelles il y a peu de demande. Inversement, des repreneurs potentiels disposant d'un apport élevé trouvent difficilement le type d'entreprise recherchée (principalement des TPE de plus de 7/8 salariés, dans les activités du BTP et de l'industrie manufacturière).

Ce dossier ébranle enfin un certain nombre d'idées reçues concernant le marché de la transmission-reprise :

- **Le marché de la cession est souvent surestimé : toutes les entreprises artisanales n'ont pas vocation à être cédées.** L'opportunité de reprise est très variable, selon l'activité et la taille de l'entreprise. Le phénomène concerne principalement l'artisanat commercial qui regroupe les ¾ des reprises.
- La moitié des transmissions sont opérées par des entrepreneurs de moins de 55 ans. **Le marché n'est pas déterminé uniquement par l'âge des dirigeants en fin d'activité professionnelle.**
- **Les repreneurs ont des profils peu différents des créateurs « ex nihilo ».** Plus que le parcours, c'est surtout le montant des apports qui va différencier dans une même activité ces deux modes d'installation (la reprise coûtant plus cher que la création ex nihilo).

Le tissu artisanal et sa dynamique de renouvellement

1. 30% des entreprises artisanales de plus de trois ans sont issues d'une transmission-reprise

La transmission-reprise d'entreprises contribue à structurer et pérenniser le tissu des TPE employeuses. En 2008, une étude menée par l'Institut Supérieur des Métiers en 2008 estimait ainsi que 35% des entreprises artisanales étaient issues d'une transmission-reprise, dont 11% dans le cadre d'une succession familiale².

Modalités de création des entreprises artisanales	%
création pure	63
succession familiale	11
reprise (par une personne extérieure à la famille des anciens dirigeants)	24
Sans réponse	2

Source : ISM, 2008 – base : enquête auprès d'un échantillon de 600 entreprises artisanales

Les résultats d'une autre enquête réalisée en 2013³ auprès d'un échantillon représentatif de 1400 entreprises artisanales de plus de 3 ans confirment l'importance du processus de transmission-reprise dans le développement et la pérennisation des entreprises : 30% des entreprises avaient été créées par reprise (et même 48% pour ce qui concerne les TPE artisanales de 10 à 19 salariés).

Part des entreprises créées par reprise parmi les entreprises artisanales de plus de trois ans en 2012

Ensemble des entreprises	Entreprises sans salarié	Entreprises de 1 à 9 salariés	Entreprises de 10 à 19 salariés
30%	22%	34%	48%

Source : ISM, 2014, *Pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales*.

Ainsi, si l'installation par reprise est minoritaire dans l'ensemble des flux d'installations, ce mode d'installation pèse beaucoup plus dans le tissu d'entreprises ayant passé le cap des trois premières années. L'origine de ce phénomène est connue, à savoir la meilleure pérennité des entreprises créées par reprise comparativement aux entreprises créées ex nihilo.

² ISM, *Définition d'indicateurs de mesure et d'observation des activités des entreprises artisanales* - Paris : 2008. - 152 p.- Enquête réalisée auprès d'un échantillon de 660 entreprises artisanales – En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Definition-d-indicateurs-de-mesure-et-d-observation-des-activites-des-entreprises-artisanales2?from=liste&offset=0&classification=8>

³ ISM ; DGCIS - *Pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales*.- Paris : 2014.- 111p. (Etudes et recherches. Enquête menée auprès d'un échantillon représentatif de 1400 entreprises de plus de 3 ans. Voir la présentation des résultats et commander l'étude sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Pratiques-et-besoins-de-financement-des-entreprises-artisanales?from=liste&offset=0&classification=8>

2. De plus en plus d'entreprises sans salarié, un continuum de croissance fragilisé

L'artisanat est composé de trois modèles d'entreprises :

- L'entreprise unipersonnelle, sans salarié, dont le nombre est en forte croissance ;
- L'entreprise de 1 à 5 salariés, dans laquelle le chef d'entreprise conserve un rôle dans la production ;
- L'entreprise de plus de 6 salariés, qui exige le plus souvent du dirigeant un positionnement plus ancré sur la fonction de développement commercial et de gestion.

Évolution du nombre d'entreprises artisanales (par taille)

En milliers	Repères				2010 ⁽²⁾	2013 ⁽²⁾	2014 ⁽²⁾
	1985 ⁽¹⁾	2000 ⁽²⁾	2005 ⁽²⁾	2009 ⁽²⁾			
Entreprises sans salarié	437,4 (55 %)	344,3 (43 %)	411,5 (48 %)	485,6 (51 %)	567,5 (55 %)	694,5 (60 %)	756,2 (62 %)
De 1 à 9 salariés	342,8 (43 %)	409,0 (52 %)	399,0 (46 %)	416,6 (43 %)	415,4 (40 %)	410,0 (35,5 %)	412,1 (34 %)
De 10 à 19 salariés	14,6 (2 %)	32,7 (4 %)	37,0 (4 %)	40,2 (4 %)	39,7 (4 %)	39,2 (3,5 %)	38,9 (3 %)
20 salariés et plus	14,6 (2 %)	10,2 (1 %)	14,1 (2 %)	15,4 (2 %)	15,3 (1 %)	16,0 (1 %)	16,4 (1 %)

Sources : (1) Ministère du Commerce, de l'Artisanat et des Services, *La France de l'Artisanat, chiffres clés 1986*.

(2) Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, *Les chiffres clés de l'Artisanat, édition 2002*.

(3) INSEE, base de données « dénombrement des entreprises, champ marchand non agricole ».

Base : ensemble des entreprises artisanales.

Le nombre élevé d'entreprises de moins de 10 salariés est attendu, la création des entreprises artisanales étant soumise à un critère de taille. L'artisanat a également un rôle non moins important dans la structuration de très petites entreprises :

- Environ 55 000 entreprises artisanales ont plus de 10 salariés.
- **Ces dernières représentent, au sein de l'économie marchande non agricole, 37 % des entreprises de 10 à 19 salariés et 17 % des entreprises de plus de 20 salariés.**

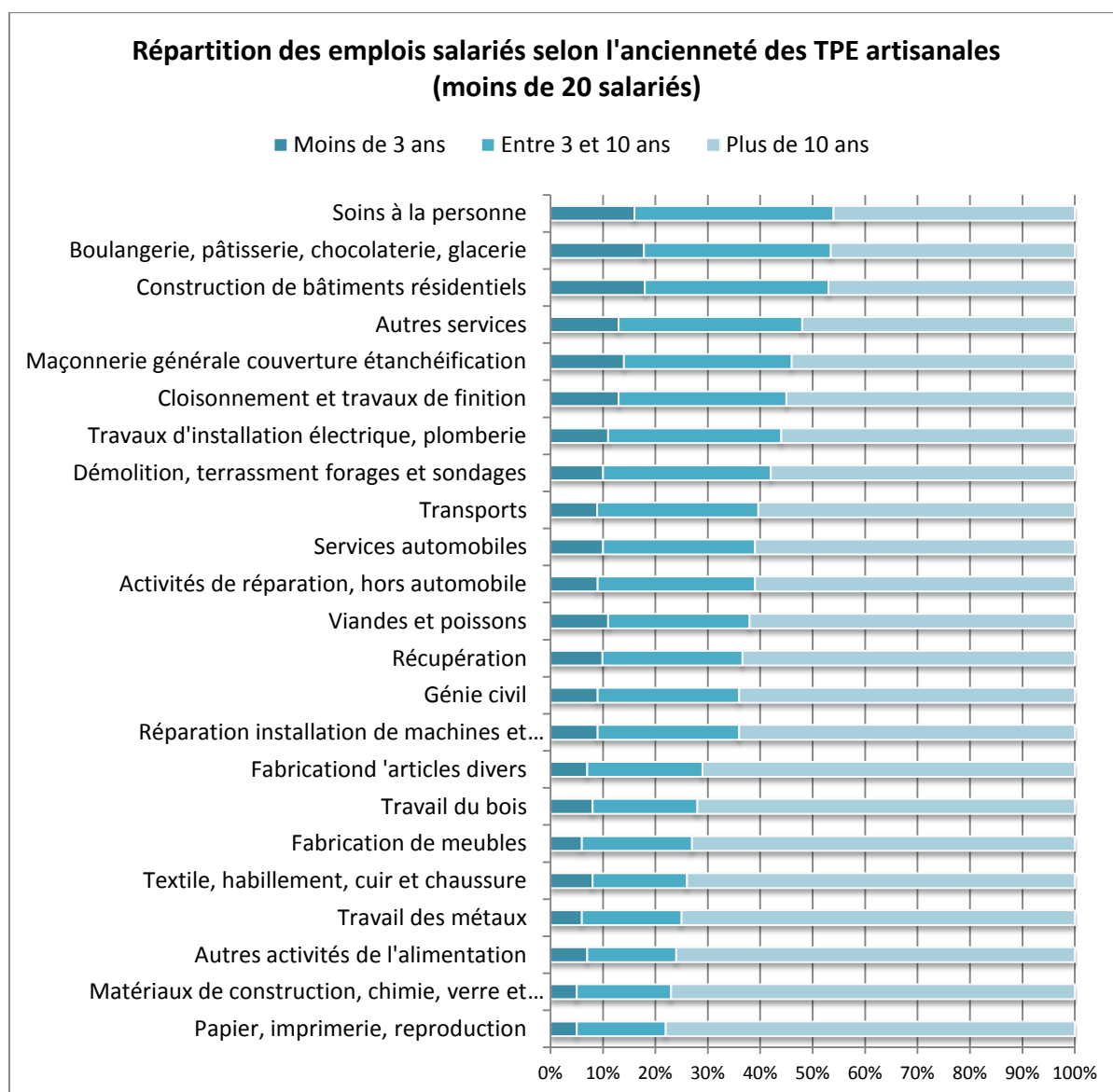
La capacité de l'artisanat à structurer des entreprises employeuses est essentielle, pour ce qui concerne la problématique de la transmission-reprise d'entreprises. En effet, selon les différentes études publiées, le taux de reprises tend à augmenter avec la taille de l'entreprise.

Autrement dit, plus il y a d'entreprises employeuses, plus le potentiel d'affaires à céder est a priori important. Or, les années 2010 à 2014 ont été marquées par une baisse du nombre des entreprises de 3 à 9 salariés, sans doute sous l'effet du recul d'activité. Globalement, on observe une certaine difficulté des entreprises artisanales à maintenir ou à structurer de l'emploi salarié. Le continuum de développement est perturbé.

3. 87% des emplois salariés de l'artisanat sont détenus dans les entreprises de plus de trois ans

En 2012, 87% des emplois salariés de l'artisanat étaient détenus dans les entreprises de plus de 3 ans, dont 56% dans les entreprises de plus de 10 ans. Les entreprises de 3 ans et moins, qui représentent 40% du nombre d'entreprises, n'emploient que 13% du total des salariés.

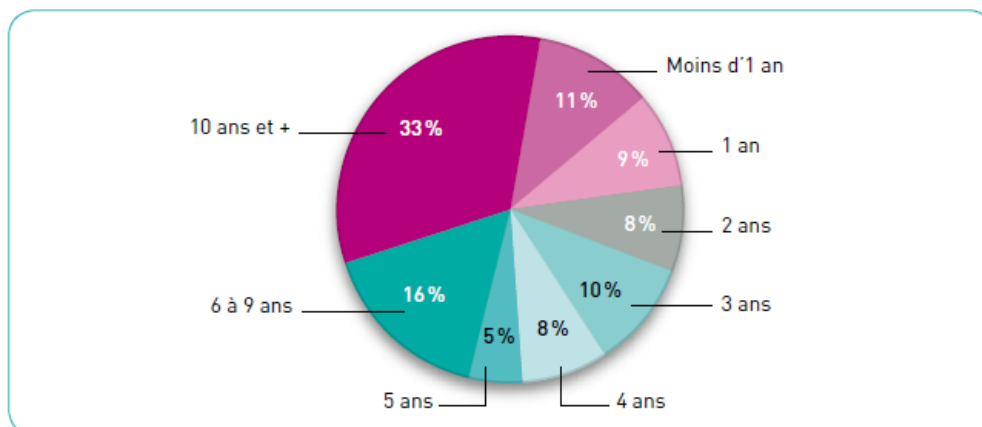
L'analyse de ces données par secteurs d'activité montre une moindre rotation des entreprises dans les activités de l'artisanat de fabrication, **dont plus de 70% des emplois salariés sont détenus dans des entreprises de plus de 10 ans**. En ces temps de désindustrialisation, le maintien et la transmission de ces entreprises sont particulièrement stratégiques pour l'économie, le risque étant de perdre les emplois et les compétences associés.



Source : DADS 2012, traitement ISM.

C'est probablement la strate d'entreprises artisanales de plus de 5 ans qui constitue le terreau principal des entreprises potentiellement transmissibles. **En 2014, 55% des entreprises artisanales (soit un peu plus de 500.000 entreprises) avaient plus de 5 ans d'ancienneté**⁴.

Ancienneté du tissu d'entreprises artisanales (2014)

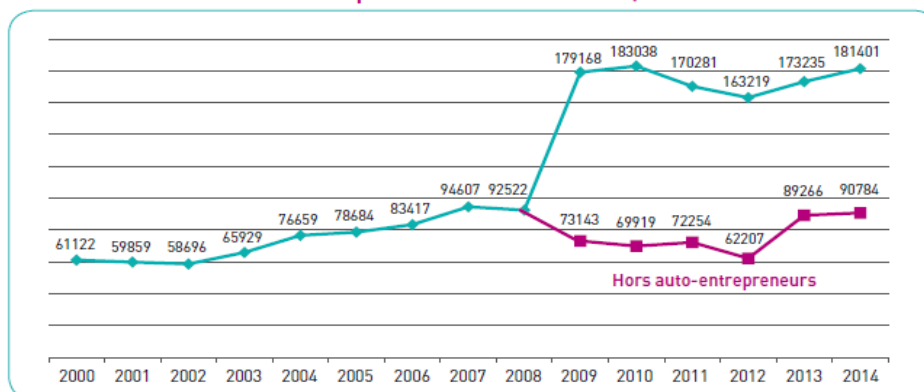


Source : NSEE, SIRENE, entreprises principalement artisanales.

4. Le potentiel d'entreprises transmissibles n'augmente pas

Après avoir connu une période de relative stabilité entre 1985 et 2005, le tissu d'entreprises artisanales connaît une progression historique depuis 2003, impulsée par la forte croissance des immatriculations. Le nombre d'installations a été multiplié par trois en l'espace de 10 ans, notamment suite à la création en 2009 du régime « auto-entrepreneur⁵ ». Ce phénomène a conduit à une densification du tissu artisanal, qui compte désormais 1.2 million d'entreprises (dont un million environ exercent une activité artisanale à titre principal).

Évolution des créations d'entreprises artisanales 2000-2014



Source : INSEE, base de données « démographie des entreprises, champ marchand non agricole ». Ensemble des entreprises artisanales – traitement ISM.

⁴ Cette ancienneté est calculée à partir de la date d'immatriculation (et donc, de dernière immatriculation pour les entreprises ayant fait l'objet d'une reprise). Elle minore par conséquent sensiblement la part réelle d'entreprises de plus de 5 ans.

⁵ Le régime auto-entrepreneur est aujourd'hui fusionné avec le régime micro-entrepreneur.

Cette explosion des immatriculations et de l'auto-emploi n'est pas sans incidence sur la dynamique de renouvellement et la structure du tissu d'entreprises. Elle a conduit dans un premier temps à la baisse des immatriculations d'entreprises « classiques », qu'elles soient structurées en personne physique ou morale. Aujourd'hui, près d'un 5^e des entreprises artisanales exerce sous le régime du micro-entrepreneur, ce dernier tendant à « vampiriser » progressivement la forme d'exercice en entreprise individuelle. Or, sauf exception, ces entités « auto-employées » ne sont pas transmissibles (pas de patrimoine matériel, peu de clientèle).

La croissance du nombre d'entreprises artisanales ne se traduit donc pas par une croissance du potentiel d'entreprises transmissibles. Le succès du régime « micro-entrepreneur » est symptomatique d'un nouvel entrepreneuriat volatile, spontané et autorisant l'aventure entrepreneuriale « sans risque » financier. Il s'agit là sans doute d'une évolution socio-économique, générationnelle, mais très éloignée de la démarche de reprise d'entreprise, laquelle impose du temps (celui de la recherche d'opportunité) et un engagement financier plus fort.

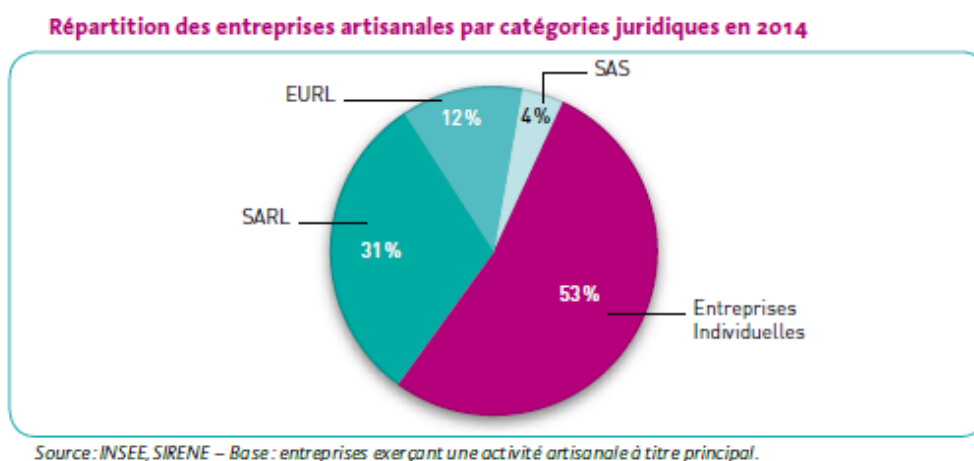
En résumé :

- ▶ L'artisanat participe de la forte dynamique entrepreneuriale constatée en France depuis 2004, qui a conduit à multiplier par trois le nombre annuel d'immatriculations. Toutefois, la croissance du tissu d'entreprises concerne essentiellement des entreprises unipersonnelles, dont une large part –notamment ceux qui exercent comme micro-entrepreneurs- ne sont pas transmissibles. Le potentiel d'entreprises à transmettre n'augmente donc pas.
- ▶ Le potentiel d'entreprises à transmettre réside sans doute au sein des entreprises de plus de 5 ans, qui représentent la moitié des entreprises et regroupent la majorité des emplois salariés. Ce tissu est fragilisé, le contexte économique des dernières années ayant conduit à une baisse du nombre des entreprises artisanales de 3 à 5 salariés.

Les modalités de transmission-reprise d'entreprise dans l'artisanat

5. La reprise d'entreprises artisanales se fait majoritairement par achat de fonds de commerce

Les modes de transmission des entreprises artisanales sont variables en fonction de leur forme juridique (l'artisanat est composé pour moitié d'entreprises individuelles, pour l'autre de sociétés).



Dans le cas d'entreprises individuelles, la transmission s'opère par la vente ou la donation du patrimoine matériel et immatériel (fonds de commerce) de l'entreprise. Les donations d'entreprises semblent plutôt rares : il s'agirait principalement de donations à un membre de la famille ou à un salarié.

Dans le cas de cessions d'entreprises sous statut de sociétés, la cession peut se faire par vente du fonds artisanal⁶ ou du fonds de commerce ou par cession de parts sociales, qu'elle soit partielle ou

⁶ La définition du fonds artisanal est située dans la loi Raffarin de 1996 :

art.22 : "Le fonds exploité dans l'exercice de l'une des activités professionnelles visées au I de l'article 19, par une personne physique ou morale qui n'a pas la qualité de commerçant, peut faire l'objet de nantissement dans les conditions et sous les formalités prévues par la loi du 17 mars 1909 relative à la vente et au nantissement des fonds de commerce.

Ce fonds est dénommé fonds artisanal.

Sont seuls susceptibles d'être compris dans le nantissement du fonds artisanal : l'enseigne et le nom professionnel, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage, le mobilier professionnel, le matériel ou l'outillage servant à l'exploitation du fonds, les dessins et modèles ainsi que les autres droits de propriété industrielle, littéraire ou artistique qui y sont attachés.

Sous réserve des dispositions de la loi n° 85-98 du 25 janvier 1985 précitée, la juridiction civile connaît des questions relatives au nantissement du fonds artisanal."

Source : Loi n° 96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat - in :

JO - Lois et décrets, n°156, 06/07/1996, art.22 - En ligne sur le site de Legifrance :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000193678&dateTexte=20160530#LEGIARTI000006513417>

totale (dans l'artisanat, dont l'actionnariat est majoritairement familial, la cession de parts est souvent totale). La reprise par rachat de parts sociales est intéressante pour assurer la continuité des contrats en cours, des labels, assurances... ; dans certains secteurs, il est en outre valorisant de communiquer sur l'ancienneté de l'entreprise. Quoique non quantifiée, cette forme de reprise demeure minoritaire dans les transmissions de sociétés artisanales, selon les experts du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat consultés.

Un dernier mode de transmission est la mise en location-gérance de l'entreprise : dans ce cas, le propriétaire de l'entreprise en concède la location à un gérant « qui l'exploite à ses risques et périls ». Dans l'artisanat, cette solution intervient souvent par défaut, faute d'avoir trouvé un repreneur, ou pour préparer la transmission. La location-gérance permet en effet au gérant de « tester » le fonds, dans la perspective d'une reprise. Cela peut permettre aussi à un futur repreneur de se constituer un apport pour acquérir le fonds. La location-gérance est enfin utile lorsque le fonds ne peut plus être exploité par son propriétaire (dans le cas d'une incapacité ou suite à une succession par exemple).

L'absence de repreneur peut conduire également à la cessation d'activité et à des ventes partielles du patrimoine de l'entreprise : le cédant peut revendre le seul droit au bail (cela permet d'élargir le spectre d'acheteurs potentiels, dès lors que le bail autorise le changement d'activité) ou son équipement (cas dans le BTP, les activités de fabrication).

Modes de transmission selon le statut juridique de l'entreprise à céder

Entreprises individuelles		Sociétés	
① Donation	② Vente du fonds de commerce	③ Vente du fonds de commerce	④ Cession de parts sociales
⑤ Mise en location-gérance			

Dans les cas de donation ou de vente du fonds de commerce (cas 1,2,3), l'entreprise cédée disparaît juridiquement au profit d'une nouvelle entité. Ces reprises peuvent alors être repérées lors de l'immatriculation de la nouvelle entité au Répertoire des Métiers, l'origine du projet (création pure / reprise / transfert) étant codifiée (il s'agit d'une information obligatoire du formulaire d'immatriculation ; l'information est déclarative).

En revanche, cette donnée n'est plus inventoriée par l'INSEE dans le SIRENE, cela depuis 2007⁷.

Dans le cas de cession de parts sociales, l'entreprise conserve son identité, le seul changement de dirigeant n'entraînant pas une nouvelle immatriculation (sauf en cas simultané de changement d'adresse et/ou d'activité). Ces opérations de transmissions/reprises sont en conséquence le plus souvent transparentes au niveau du Répertoire des Métiers et ne sont repérables que par une analyse des déclarations et mouvements déclarés au GREFFE.

Il est donc très difficile de comptabiliser l'ensemble des cessions-reprises d'entreprises (mais cela n'est pas spécifique à l'artisanat). Notons par ailleurs que la part des transmissions par cession de parts sociales –quoique minoritaire– a sans doute augmenté du fait de la croissance du nombre d'entreprises artisanales structurées sous forme de sociétés ces trente dernières années (en 1985, 88% des entreprises artisanales étaient des personnes physiques⁸).

6. La nature du patrimoine à transmettre varie selon l'activité et la taille de l'entreprise

L'importance et la nature du patrimoine potentiellement transmissible, qu'il s'agisse de biens corporels (équipements, marchandises) ou incorporels (clientèle ; enseigne ; droit au bail ; brevets...⁹) dépendent de l'activité et du métier de l'entreprise.

Facteur 1 : le portefeuille de clientèle, élément déterminant dans le choix de la reprise

La reprise de la clientèle est un facteur primordial dans le choix de l'installation par reprise, dans la mesure où elle garantit au repreneur un niveau d'activité. Comme l'ont confirmé différentes études menées par l'Institut Supérieur des Métiers, outre la saisie d'une opportunité, le choix de la reprise est motivé en premier lieu par le rachat de la clientèle.

⁷ La statistique mensuelle des créations d'entreprises est constituée à partir des informations du répertoire national des entreprises et des établissements (Sirene). Depuis le 1er janvier 2007, la notion de création d'entreprise s'appuie sur un concept harmonisé au niveau européen pour faciliter les comparaisons : on retient comme création pour satisfaire au concept harmonisé :

- les créations d'entreprise correspondant à la création de nouveaux moyens de production (il y a nouvelle immatriculation dans Sirene) ;
- les cas où l'entrepreneur (il s'agit en général d'un entrepreneur individuel) reprend une activité après une interruption de plus d'un an (il n'y a pas de nouvelle immatriculation dans Sirene mais reprise de l'ancien numéro Siren) ou les cas où l'entrepreneur redémarre une activité après une interruption de moins d'un an mais avec changement d'activité ;
- les reprises par une entreprise nouvelle de tout ou partie des activités et moyens de production d'une autre entreprise (il y a nouvelle immatriculation dans Sirene) lorsqu'il n'y a pas continuité de l'entreprise reprise. On considère qu'il n'y a pas continuité de l'entreprise si parmi les trois éléments suivants concernant le siège de l'entreprise, au moins deux sont modifiés lors de la reprise : l'unité légale contrôlant l'entreprise, l'activité économique et la localisation.

⁸ La montée en puissance du statut de société est stoppée depuis 2009 et la création du régime de l'auto-entrepreneur.

⁹ A noter : les cessions de licences de taxis ne sont pas comptabilisées par le Répertoire des Métiers comme des reprises d'entreprises [source : CMA Paris].

Les principaux facteurs ayant conduit à privilégier la reprise d'entreprise

Repreneurs du BTP	Repreneurs de l'alimentation	Repreneurs de la fabrication	Repreneurs de la coiffure	Repreneurs des services automobiles
1. Reprise de la clientèle 2. Continuité familiale	1. Reprise de la clientèle 2. Coût moins élevé	1. Reprise de la clientèle 2. Reprise du matériel	1. Reprise de la clientèle 2. Qualité de l'emplacement	1. Reprise de la clientèle 2. Qualité de l'emplacement

Sources : ISM, Etudes sectorielles sur les entrepreneurs de l'artisanat (études menées entre 2007 et 2013)

La valorisation de la clientèle dépend de l'activité et du type de clientèle des entreprises. Elle sera généralement plus forte :

- Pour les activités de forte proximité et de quotidienneté : la clientèle est alors plus facile à capter et à fidéliser (à condition que la pression concurrentielle ne soit pas trop forte).
- Pour les activités de niche et de forte spécialisation : ces dernières sont réputées moins soumises à concurrence. Les acteurs de la filière sont alors peu nombreux et l'entreprise bénéficie d'une meilleure identification (dans le bâtiment, c'est le cas par exemple des entreprises spécialisées dans la restauration de patrimoine). En même temps que la clientèle, le repreneur achète en effet la notoriété de l'entreprise.

A contrario, la reprise de clientèle sera jugée moins intéressante dans les activités soumises à forte concurrence (c'est le cas actuellement des salons de coiffure) ou pour lesquelles la clientèle est peu captive (dans les activités de maçonnerie générale par exemple).

Un autre critère d'évaluation est l'évolution générale du marché. Il sera ainsi souvent plus difficile de transmettre une entreprise dont les marchés sont globalement réputés « en baisse » (la charcuterie dans le secteur alimentaire, le pressing ou la cordonnerie dans les services, l'ébénisterie dans la fabrication...).

Facteur 2 : nature des locaux d'activité, présence ou non d'un local commercial

La reprise d'entreprise permet généralement d'accéder à un local d'activité. L'importance stratégique de ce local est toutefois à nouveau variable selon l'activité, le métier et la taille de l'entreprise.

Dans les activités ayant besoin principalement de lieux de stockage ou de bureaux, et dont l'exercice se fait chez le client (bâtiment, coiffure à domicile...), l'accès à un local, à des aménagements et équipements dédiés, revêt moins d'importance stratégique. Dans ces activités, de nombreuses entreprises seront d'ailleurs localisées au domicile du chef d'entreprise. La création ex nihilo sera souvent privilégiée.

Nature des locaux selon l'activité

	Commercial	Production	Stockage	Administration
	<i>Espace permettant de présenter et commercialiser les produits fabriqués</i>	<i>Espace de fabrication, de transformation ou de réparation.</i>	<i>Espace de stockage des matériaux ou des produits</i>	<i>Bureaux dédiés aux tâches administratives.</i>
Artisanat de l'alimentation	X	X (laboratoire)		X
Artisanat du BTP			X	X
Artisanat de fabrication	X	X (atelier)	X	X
Artisanat de services	X			X

L'accès à un local et la qualité de son emplacement sont en revanche hautement stratégiques pour l'artisanat commercial. Dans cet artisanat souvent urbain ou de centre bourg (métiers de bouche, soins et services à la personne...), les disponibilités immobilières sont plus fortement contraintes et limitent les possibilités de création d'un local commercial ex-nihilo. Les cas de transmissions-reprises y sont plus nombreux.

A noter : Pour les dirigeants d'entreprises artisanales ayant acquis la propriété de leurs « murs » professionnels, ce patrimoine est souvent distinct de celui de l'entreprise. En cas de transmission du fonds de commerce, la vente des murs n'est donc pas toujours proposée (la location constituant alors un complément de revenus pour les cédants).

Lorsqu'il est impossible de dissocier la vente du fonds de commerce et des murs (par exemple, lorsque le local professionnel est attenant au domicile), cela peut compliquer la reprise, le coût de l'opération étant alors élevé.

Parfois également, la valeur de ce bien immobilier excède largement celle du fonds de commerce (notamment en milieu urbain dense), conduisant le cédant à vendre les murs pour une autre affectation d'activité. C'est d'ailleurs afin d'éviter ces changements d'activité que le droit de préemption a été accordé aux communes soucieuses de préserver une mixité économique et une offre commerciale diversifiée

Facteur 3 : importance et performance des équipements matériels

L'importance du patrimoine matériel des entreprises artisanales varie de même selon les activités. A titre d'exemple, dans le BTP, l'équipement matériel est relativement faible dans les travaux de finition comparativement aux travaux publics. Les investissements matériels sont en revanche traditionnellement lourds et incompressibles dans les métiers de bouche, la réparation automobile, l'imprimerie, les activités du travail des métaux....

La reprise d'entreprise permet généralement d'accéder à un local aménagé et équipé. L'accès à cet équipement professionnel peut présenter un intérêt pour l'acquéreur (les coûts d'investissement sont en grande partie déjà amortis, ce qui en minimise le coût). C'est le cas notamment dans les activités de fabrication, pour lesquelles l'investissement en machines-outils est plus élevé.

Facteur 4 : le personnel et ses compétences

La reprise de toute entreprise entraîne celle du personnel en place. Cette contrainte peut être un obstacle à la transmission, les éventuels repreneurs préférant avoir le choix de leur équipe (notamment quand certains membres de la famille du cédant sont salariés de l'entreprise). La reprise du personnel est au contraire une opportunité, lorsque les compétences détenues dans l'entreprise sont rares et/ou non maîtrisées par le repreneur. Par ailleurs, la reprise de personnel qualifié peut présenter un réel avantage dans de nombreux secteurs « en tension » sur le marché du travail.

Facteur 5 : la taille

Ce critère est la résultante de tous les autres.

Dans de nombreuses activités, il y a peu d'intérêt à reprendre une entreprise sans salarié (en dehors de l'existence d'un fichier client) : l'activité est en effet alors difficilement dissociable de la personne du dirigeant, les patrimoines sont généralement fusionnés, que ce soit juridiquement (cas des entreprises individuelles) ou matériellement (entreprise localisée au domicile). Or, comme cela a été évoqué précédemment, une majorité d'entreprises artisanales (62%) sont désormais unipersonnelles (un phénomène renforcé par le développement du régime micro-entrepreneur).

Les entreprises potentiellement les plus transmissibles sont les entreprises employeuses de l'artisanat, notamment les TPE de plus de 5 salariés. Cela étant dit, plus l'effectif de l'entreprise à céder sera élevé, plus le patrimoine matériel et immatériel sera important, et plus le coût de la reprise sera élevé.

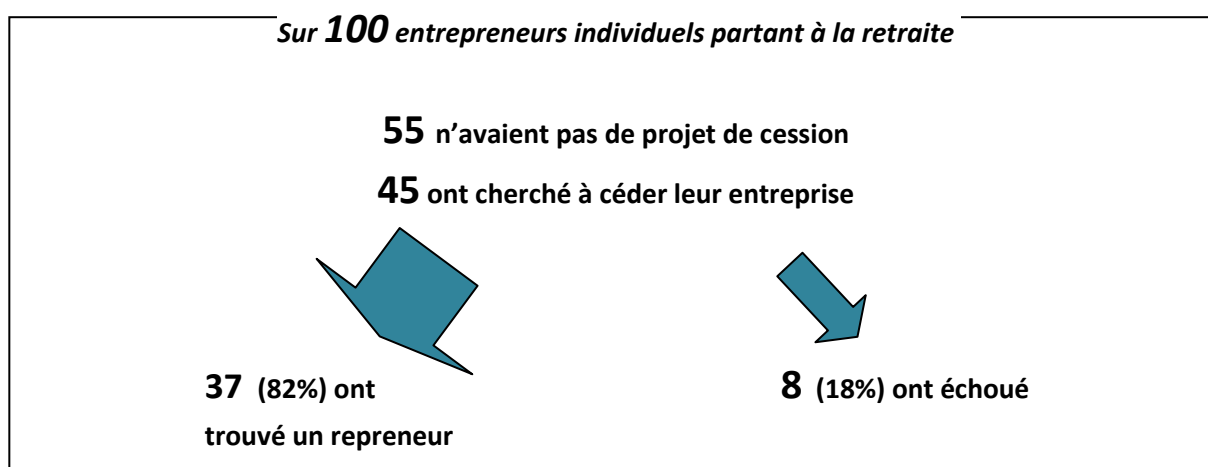
En résumé :

- ▶ Les transmissions d'entreprises s'opèrent majoritairement dans l'artisanat par vente de fonds de commerce, y compris dans le cas d'entreprises structurées sous forme de sociétés. Toutefois, la transmission par cession de parts sociales s'est probablement développée au cours des 20 dernières années en même temps que la part des formes sociétaires augmentait au sein du tissu d'entreprises (une entreprise artisanale sur deux est une personne morale en 2015).
- ▶ L'intérêt économique à reprendre un fonds de commerce dépend de la dimension commerciale de l'activité (exigeant ou non la détention d'une boutique), du marché ($\pm$ concurrentiel) et de la clientèle visée ($\pm$ captive).
- ▶ Les repreneurs achètent une clientèle, un emplacement et un outil de production. Plus une activité nécessite de mobiliser des actifs importants, plus l'installation par reprise sera intéressante. C'est pourquoi la reprise d'entreprises est plus fréquente dans les activités les plus capitalistiques de l'artisanat.

Le marché de la cession d'entreprises artisanales

7. Toutes les entreprises artisanales n'ont pas vocation à être transmises

Une idée fausse largement répandue dans les médias est de considérer que toutes les entreprises ont vocation à être transmises, notamment pour ce qui concerne les chefs d'entreprises partant à la retraite. Une étude réalisée en 2007 par le Ministère des PME, du commerce et de l'artisanat, avait pourtant démontré que plus de la moitié (55%) des entrepreneurs individuels partaient à la retraite sans envisager la transmission de leur entreprise. En effet, comme rappelé plus haut, « *bon nombre d'entreprises individuelles n'ont de valeur qu'au travers de leur dirigeant, surtout si celui-ci n'emploie pas de salarié*¹⁰. » Les raisons évoquées par les dirigeants sont principalement l'absence de valeur de l'entreprise, ou bien l'absence de rentabilité.

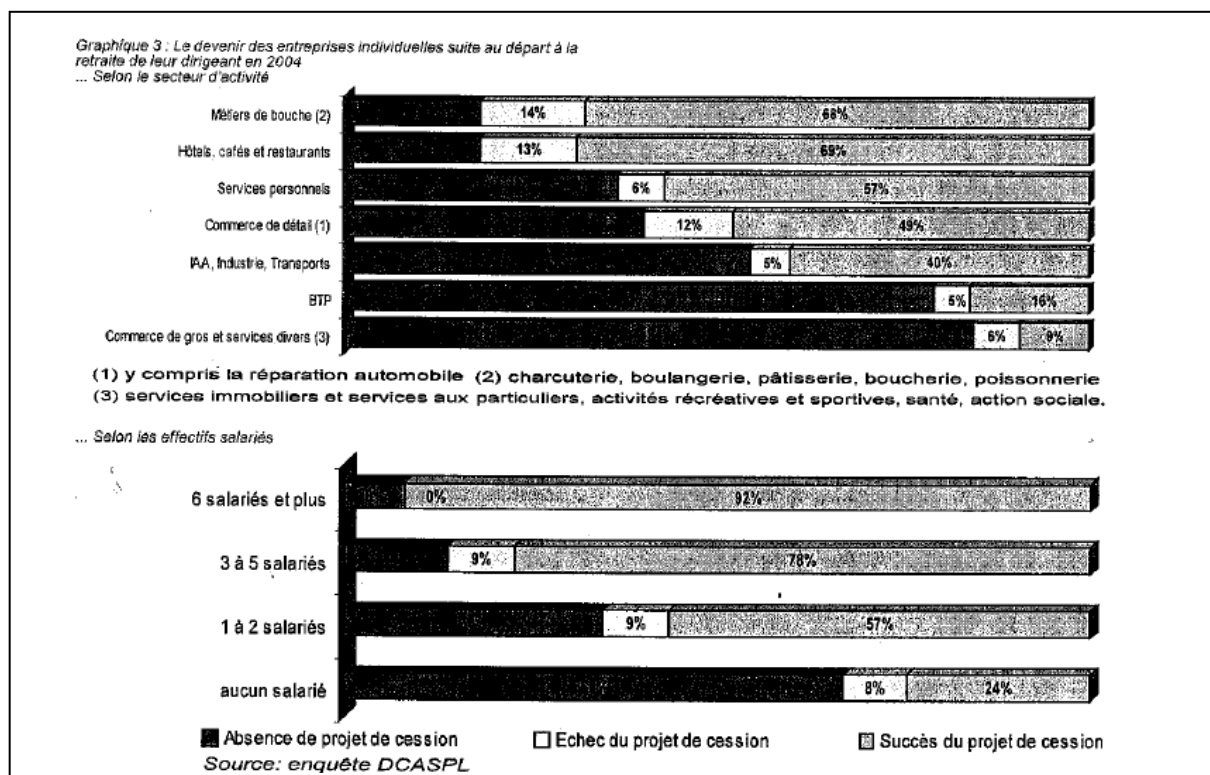


Cette étude constatait également que la part de dirigeants sans projet de cession diminuait avec la taille des entreprises. « *84% des dirigeants n'ayant pas envisagé la vente n'avaient pas de salarié.* » Dans les entreprises avec salariés, il y avait absence de projet dans 28% des cas. Les différences sectorielles étaient également patentes : ainsi, l'absence de projets de cession était élevée dans les activités du bâtiment (79%) et les activités de fabrication (55%), alors qu'elle était moins fréquente (18%) dans les métiers de bouche.

En conclusion, « *dans près de 90% des cas, la non reprise d'une entreprise individuelle est due à l'absence de projet de cession* [les dirigeants anticipant l'impossibilité à transmettre : il y a là un

¹⁰ BONNEAU Jacques, KERJOSSE Roselyne, VIDAL Guillaume et DCASPL - **Reprise d'entreprises au départ en retraite du dirigeant [en ligne]**. - in : PME/TPE en bref, 01/02/2007, n°22, 4p. - En ligne sur le site du Ministère des PME, du commerce, de l'artisanat, et des professions libérales : http://archives.entreprises.gouv.fr/2012/www.pme.gouv.fr/informations/editions/etudes/bref_pme_22bd.pdf

phénomène d'auto-régulation du marché]. Près des deux tiers des départs à la retraite se soldent par la cessation définitive de l'entreprise. »



Une étude menée par la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Bretagne permet de compléter cette analyse en étudiant l'ensemble des entreprises artisanales non reprises (cela quels que soient leur statut et l'âge du dirigeant)¹¹. Selon cette dernière, réalisée auprès des entreprises bretonnes ayant cessé leur activité en 2014 sans repreneur :

- Sur 10 entreprises devant cesser leur activité, une seule a fait l'objet d'une transmission effective. « Plus de 7 cessations d'activité sur 10 correspondent à des fermetures effectuées par des dirigeants âgés de moins de 55 ans, 31% ayant moins de 40 ans.

Entreprises artisanales reprises et non reprises en 2014 en Bretagne⁸

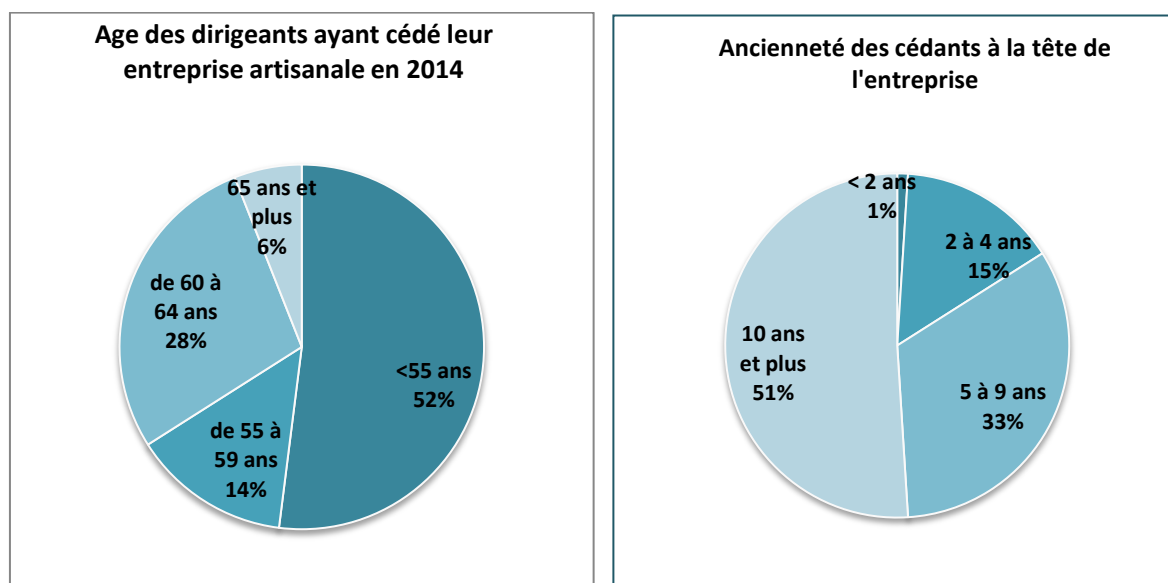
	Entreprises transmises	Entreprises non transmises et ayant cessé leur activité	
		Ensemble	Dont entreprises dirigées par un chef d'entreprise de plus de 60 ans
Artisanat de l'alimentation	169 (35%)	325 (10%)	42 (13%)
Artisanat du BTP	83 (17%)	1726 (52%)	383 (22%)
Artisanat de fabrication	41 (9%)	516 (15%)	101 (20%)
Artisanat des services	185 (39%)	771 (23%)	146 (19%)
Total	478 (100%)	3338 (100%)	672 (20%)

¹¹ Chambres de Métiers et de l'Artisanat de la Région Bretagne, Les chiffres de l'artisanat breton – Création, transmission, reprise – Janvier 2015 – Attention ! cette étude n'intègre pas dans son périmètre les transmissions d'entreprises par rachat de parts sociales.

8. Plus de la moitié des transmissions interviennent avant 55 ans.

Concernant l'âge des cédants ayant effectivement transmis leur entreprise, la moitié des opérations interviennent avant l'âge de 55 ans. Il s'agit alors, pour le cédant :

- ou bien de financer par ce biais l'achat d'un autre fonds de commerce (ce type d'opérations d'achat-revente est fréquent dans les activités de l'artisanat commercial ; elles permettent d'accéder à des affaires plus importantes ou mieux localisées) ;
- de changer d'activité (retour au salariat, envie de faire autre chose....) ;
- de mettre fin à des difficultés économiques ;
- voire de gérer une situation personnelle difficile (maladie, divorce, séparation des associés....).



Source : Chambres de Métiers et de l'Artisanat de la Région Bretagne, *Les chiffres de l'artisanat breton – Création, transmission, reprise – Janvier 2015*

Le départ à la retraite n'est donc pas l'unique critère de cession des entreprises.

En conséquence, l'âge du dirigeant, souvent pris en compte pour l'évaluation du potentiel d'entreprises à transmettre, n'est pas un indicateur suffisant. Il est d'autant plus trompeur que de plus en plus d'installations –en création pure ou par reprise- interviennent désormais après l'âge de 50 ans (un créateur/repreneur d'entreprise sur dix dans l'artisanat est désormais un senior entrepreneur).

Cette diversité des motifs de cession est bien confirmée par les données du réseau Transentreprise, bourse d'opportunités et réseau des transmissions-reprises des CCI et des CMA. Pour ce qui concerne ainsi les offres de cession de la région Auvergne-Rhône-Alpes en 2015 (tous secteurs dont artisanat), 45% des projets de cession sont motivés par un départ à la retraite et 55% pour d'autres motifs, en premier lieu un changement d'activité ou des problèmes de santé.

Motifs de cession des offres répertoriées dans la bourse d'opportunité Transentreprise en 2015
(région Auvergne-Rhône-Alpes) – source : CRMA Auvergne-Rhône-Alpes

Motifs	Part
Retraites	45%
Changement d'activité	22%
Santé	10%
Changement de région	10%
Raisons familiales	5%
Double activité	4%
Retour au salariat	3%
Entreprise en difficulté	1%
Décès	1%

Cela étant dit, les cas de cession par un futur retraité sont souvent les plus problématiques :

- le temps imparti pour la transmission est plus « contraint » (dans les années 50, les départs étaient échelonnés entre 60 et 75 ans ; 23.5% des artisans avaient plus de 55 ans en 1977).
- plus les dirigeants ont été longtemps à la tête de l'entreprise, plus la relation à l'entreprise est chargée affectivement, et plus il sera « difficile » pour le cédant de trouver un repreneur « à son image » ;
- les dirigeants « en fin de parcours professionnel » diminuent souvent leurs investissements durant les dernières années, dépréciant ainsi la valeur de l'entreprise et son potentiel de transmissibilité ;
- lors d'un départ à la retraite, le cédant négocie à travers le prix de cession son capital-retraite. Il peut donc être conduit à surévaluer le prix fixé.

9. Les 3/4 des transmissions ont lieu dans l'artisanat commercial (alimentation, services)

D'autres critères sont à prendre en compte pour évaluer le marché de la transmission-reprise :

- **L'ancienneté des entreprises** : l'étude précitée de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la région Bretagne montre que ce sont majoritairement les entreprises de plus de 5 ans qui sont reprises.
- **L'activité** : Les entreprises artisanales de l'alimentation et des services représentent près de 80% des reprises, un taux bien supérieur à leur part dans le tissu d'entreprise. En Bretagne, « *L'alimentation se distingue nettement avec plus de 35% des cessions effectuées, alors que ce secteur représente moins de 15% des entreprises en activité* ». En Languedoc-Roussillon, 41% des entreprises transmises concernent les métiers de l'alimentation, 41% les activités de service.

Répartition sectorielle des entreprises artisanales transmises en Bretagne en 2014
(hors reprises par rachat de parts sociales)

	Entreprises transmises en 2014	Entreprises en activité au 1er janvier 2015
Alimentation	35%	15%
Bâtiment	17%	42%
Fabrication	9%	15%
Services	39%	28%

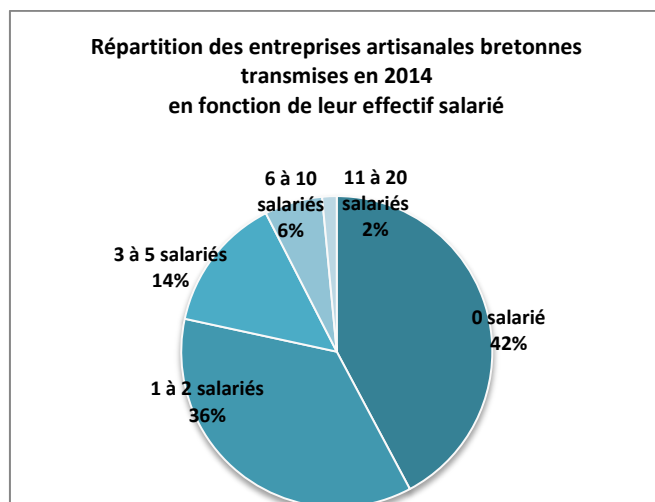
Source : CMAR Bretagne, Création-transmission-reprise, janvier 2015

Répartition sectorielle des entreprises artisanales transmises en Languedoc-Roussillon en 2014
(hors reprises par rachat de parts sociales)

	Entreprises transmises en 2014	Entreprises en activité au 1er janvier 2015
Alimentation	41%	11%
Bâtiment	14%	46%
Fabrication	4%	14%
Services	41%	29%

Source : CMAR Languedoc-Roussillon

Le poids des transmissions dans les secteurs de la fabrication et du BTP est faible au regard du tissu d'entreprises, même s'il est sans doute un peu plus élevé que le suggèrent ces tableaux qui ne tiennent pas compte des reprises par rachat de parts sociales. Ce sont en effet les transmissions de TPE de 5 salariés ou plus, dans ces activités, qui se prêtent le mieux à des cessions de parts sociales.



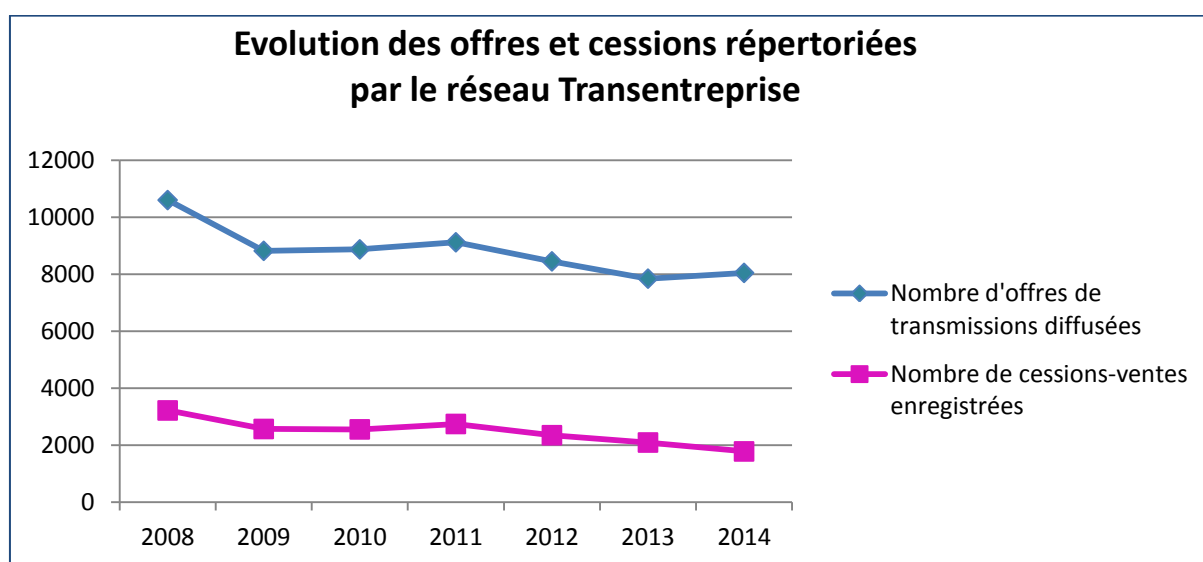
Source : CMAR Bretagne, Création-transmission-reprise, janvier 2015

L'étude de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la région Bretagne confirme enfin que les entreprises transmises sont majoritairement des entreprises avec salariés, même si la part d'entreprises unipersonnelles n'est pas négligeable.

10. Des offres de cession en baisse ?

Il n'existe pas d'évaluation globale de l'offre des cessions de fonds de commerce et fonds artisanaux, en raison notamment de la diversité des opérateurs : agences spécialisées dans l'immobilier d'entreprise, bourses d'opportunités, qu'elles soient pilotées par des organismes publics (bpiFrance, réseaux consulaires), par des syndicats professionnels ou qu'elles soient des plateformes numériques généralistes, comme Le Bon Coin.

Les chiffres du réseau Transentreprise, bourse d'opportunités et réseau des transmissions-reprises des CCI et des CMA, indiquent une baisse globale de l'ordre de 25% du nombre des offres sur la période 2008-2014 et de 45% des cessions-ventes enregistrées (le champ comprenant également les activités du commerce et de l'hôtellerie-restauration). Un premier coup d'arrêt est bien visible en 2009, puis la baisse reprend en 2012.



Source : Transentreprise, chiffres clés 2014 – Régions couvertes : Auvergne, Basse-Normandie, Bourgogne, Centre, Haute-Normandie, Limousin, Nord-Pas de Calais, Pays de la Loire, Poitou-charentes, Rhône-Alpes.

Attention : cette bourse répertorie les offres de cessions aussi bien artisanales que commerciales.

L'analyse des données semble indiquer également des transmissions plus ou moins difficiles selon les activités. La répartition sectorielle des offres de transmission en portefeuille dans la Bourse Nationale des Opportunités artisanales pilotée par le Réseau des Chambres des métiers et de l'artisanat d'opportunités présente ainsi des écarts avec celle des reprises effectives d'entreprises artisanales. La moitié des offres concernent des entreprises de service, alors qu'elles comptent pour moins de 30% des reprises effectives. Les offres de cession d'entreprises du BTP et de fabrication répertoriées dans la BNOA ont en revanche un poids relativement similaire à celui des reprises effectives. Dans l'artisanat des métiers de bouche, la part de cessions d'entreprises alimentaires en portefeuille (21.4%) est en dessous du poids observé dans les reprises, cet écart signifiant sans doute par une meilleure transmission des fonds dans ces activités.

Répartition des offres de transmission d'entreprises répertoriées dans la Bourse Nationale des Opportunités Artisanales (BNOA) en 2016

Secteur des entreprises à transmettre	Part des offres
Alimentation	21.4%
Services	53,5%
Bâtiment	18.2%
Fabrication	6.9%
Total	100%

Source : APCMA

Ces écarts laissent entrevoir des difficultés de transmission dans les activités de service, qui peuvent provenir de plusieurs phénomènes :

- La mutation des marchés concernés, en perte de vitesse dans certaines activités (comme les pressings, la cordonnerie...) ou de plus en plus concurrentiels, comme dans la coiffure ;
- La difficulté à pouvoir absorber le coût d'une reprise d'entreprise, qui détournerait les entrepreneurs de ce mode d'installation.

Deux études menées en 2008 et 2012 par l'ISM sur la création d'entreprises dans le secteur de la coiffure¹² confirment ainsi la baisse des installations par reprise dans cette activité, cela malgré une forte hausse des installations (la part des installations reprises est passée en l'espace de quatre années de 61% à 51% dans le cas de salons indépendants).

Selon les experts interrogés, le marché de la cession se caractérise surtout par le décalage croissant entre l'offre des cessions et la demande : dans l'artisanat, les repreneurs potentiels recherchent plutôt des entreprises du BTP et de production, alors que l'offre comprend principalement des entreprises de services et de l'alimentation.

Palmarès des secteurs recherchés par les repreneurs (Transentreprise, région Auvergne-Rhône-Alpes, 2015)¹³

Secteur d'activité recherché	Part des repreneurs inscrits
1. Bâtiment, second œuvre, travaux publics	14%
2. PME commerciales	12%
3. Artisanat de production	10%
4. Restaurant, bar, hôtel, hébergement touristique	9%
5. Alimentation générale, supérette	8%
6. Activités alimentaires spécialisées	7%
7. Autres PME de services aux entreprises	4%
8. PME du BTP	3%
9. PME de l'agro-alimentaire	3%
10. Auto-cycle-moto, garage	3%
.....	
17. Coiffure, parfumerie, esthétique	2%

¹² ISM, FNC - **Les jeunes entreprises du secteur de la coiffure : caractéristiques et besoins d'accompagnement**. - Paris : ISM, 2012, 92 p.

¹³ Attention : cette bourse répertorie les repreneurs aussi bien d'entreprises artisanales [surlignées en bleu] que commerciales

En résumé :

- ▶ Le marché de la cession d'entreprises est souvent surestimé. De nombreuses entreprises artisanales ne sont pas transmissibles (près d'une sur deux, pour ce qui concerne les entreprises individuelles). C'est pourquoi une grande partie des dirigeants à l'approche de la retraite ne cherche pas de repreneur.
- ▶ La pyramide des âges des dirigeants n'est pas un facteur suffisant pour évaluer le marché de la transmission : en effet, plus de la moitié des transmissions interviennent avant l'âge de 55 ans. Doivent également entrer en ligne de compte :
 - l'ancienneté des entreprises (les cessions concernent principalement des entreprises de plus de 5 ans),
 - l'activité (près de 80% des transmissions relèvent des activités des services et de l'alimentation),
 - la taille (une majorité d'entreprises reprises sont employeuses).
- ▶ Le marché de la cession semble grippé :
 - les offres de cessions répertoriées dans la bourse d'opportunités du réseau Transentreprise sont en baisse de 25% depuis 2008.
 - Au-delà des chiffres, les difficultés proviendraient, selon les experts consultés, d'un décalage croissant entre l'offre [concentrée sur les activités de services et de l'alimentation] et la demande, forte sur les activités du BTP et de fabrication.

L'installation par reprise, en crise ?

11. Le volume des reprises, relativement stable entre 1991 et 2004

Les données sont rares pour quantifier le poids des reprises d'entreprises artisanales dans les flux d'immatriculations. En 1991, environ 15600 créations par reprise d'entreprise étaient comptabilisées au Répertoire des Métiers, soit 22% des immatriculations artisanales et un tiers environ de l'ensemble des reprises comptabilisées au plan national¹⁴. Rapporté au tissu global d'entreprises (soit 830 010 cette même année), le taux de reprise était donc de 19/1000. Cette même année, 77,5% des entreprises artisanales étaient des entreprises individuelles (personnes physiques). La part de reprises par rachat de parts sociales échappant à ces statistiques devait donc être relativement faible.

On constate dès cette époque un poids très variable de l'installation par reprise selon les secteurs d'activité : la reprise d'entreprises est le mode dominant d'installation dans les métiers nécessitant « boutique », notamment en boulangerie-pâtisserie (près des deux tiers des installations). Elles représentent une immatriculation sur cinq dans l'artisanat de services et de fabrication et une sur dix dans l'artisanat du bâtiment.

Poids des reprises d'entreprises dans les immatriculations d'entreprises artisanales en 1991 (France métropolitaine)

Secteur d'activité	Nombre d'immatriculations	Nombre de reprises	Part des installations par reprises dans l'ensemble des immatriculations	Part dans l'ensemble des reprises artisanales
ALIMENTATION	8299	5 012	60%	32%
FABRICATION	14082	2512	18%	16%
BATIMENT	31409	2 982	9%	19%
SERVICES	17535	5 093	29%	32%
ENSEMBLE	71325	15 599	22%	100%

Source : APCM, Les entreprises artisanales françaises en 1991.

Quelle a été l'évolution durant les 15 années suivantes ?

Au plan national, et dans l'ensemble des secteurs, les années 90 à 2006 ont été marquées par une décroissance du volume des immatriculations.

Evolution des reprises d'entreprises entre 1993 et 2006

1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
48299	49692	46409	46072	46436	44439	43175	41654	41729	40146	40061	42215	40832	38705

Source : INSEE, France entière

¹⁴ Assemblée Permanente des Chambres de métiers, Les entreprises artisanales françaises en 1991 (source RIM).

Dans l'artisanat en revanche, le nombre de reprises est demeuré plus stable (16912 opérations de reprise enregistrées dans les immatriculations en 2004), exception faite des activités de l'industrie manufacturière (artisanat de fabrication), dont le nombre de reprises a été divisé par deux sur la période. En revanche, la part dans les immatriculations a baissé de 4 points, passant à 18% des immatriculations. Le taux de reprise est alors de 17/000.

**Poids des reprises d'entreprises dans les immatriculations d'entreprises artisanales en 2004
(France métropolitaine)**

Secteur d'activité	Nombre d'immatriculations	Nombre de reprises	Part des installations par reprises dans l'ensemble des immatriculations	Part dans l'ensemble des reprises artisanales
ALIMENTATION	9120	5110	56%	30%
FABRICATION	10206	1222	12%	7%
BATIMENT	42299	3063	7%	18%
SERVICES	22164	5660	25%	44%
AUTRES	10481	1857	18%	
ENSEMBLE	94870	16912	18%	100%

Source : DCASPL, Les chiffres clés de l'artisanat - SIRENE

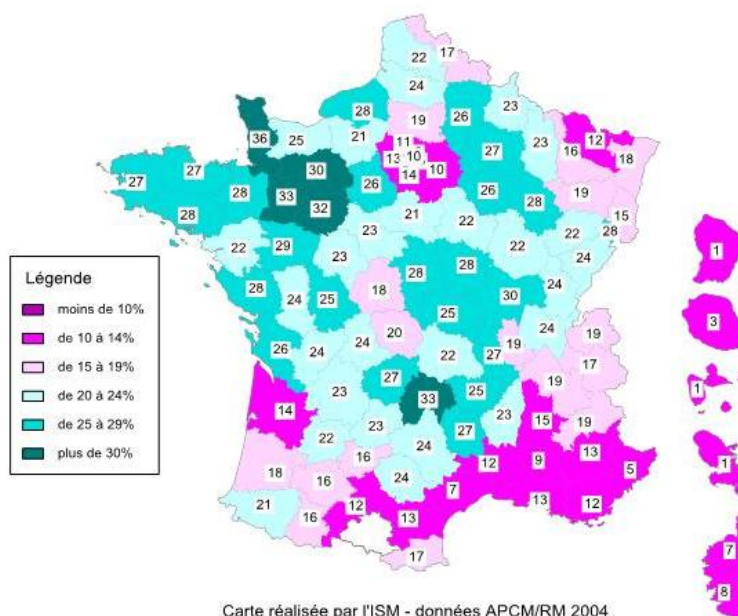
12. Des disparités territoriales

On constate également à travers cette étude que l'importance des créations par reprises dans les immatriculations est plus ou moins importante selon les territoires. Globalement, les reprises sont plus importantes dans les territoires du quart nord ouest du territoire et dans le Massif Central.

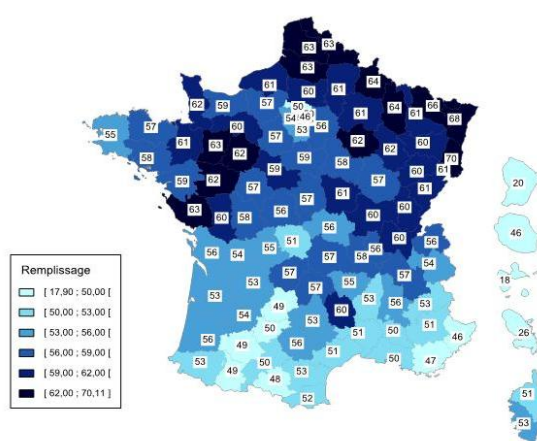
Elles sont en revanche plus faibles dans les immatriculations dans l'est de la France, en Ile-de-France, dans le couloir rhodanien et le sud méditerranéen et atlantique. Ces disparités sont dues probablement à la structure du tissu d'entreprises.

- **La taille moyenne des entreprises artisanales est un premier facteur d'explication** : en 2004, plus de 60% des entreprises artisanales sont sans salarié dans les DOM ; 50% en PACA, Languedoc-Roussillon, autour de 55% en Ile de France et en Aquitaine). Or, nous l'avons vu précédemment, le potentiel d'entreprises transmissibles est moindre dans les entreprises unipersonnelles.
- **Les régions affichant la part la plus faible des reprises dans les immatriculations sont aussi souvent celles où la part des entreprises ayant un statut de société est la plus élevée** : c'est le cas de l'Ile de France, des régions de l'est (Alsace, Lorraine), de Rhône-Alpes ou du sud-méditerranée. **Il s'agit également de régions plus fortement urbanisées**. Sans doute la part de reprises par rachat de parts sociales est-elle plus élevée dans ces régions.

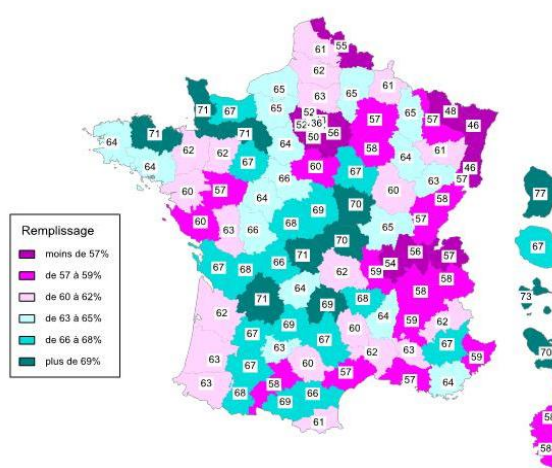
Part des reprises dans les immatriculations d'entreprises artisanales en 2004



Part des entreprises artisanales employeuses en 2004



Part des personnes physiques (entreprises individuelles) dans l'artisanat en 2004



13. Forte baisse des reprises d'entreprises artisanales depuis 2008

Les années 2009 à 2015 sont marquées par deux phénomènes majeurs :

- La crise économique s'installe et s'accompagne d'un recul d'activité pour les entreprises artisanales. Un premier recul de l'activité est observable en 2009, puis de 2012 à 2015.
- Les immatriculations d'entreprises s'envolent suite à la création du régime auto-entrepreneur.

Dans ce contexte, comment a évolué la reprise d'entreprises ? Nous l'avons dit plus haut, il n'existe plus de repérage des modalités d'installation dans SIRENE, depuis 2007. Quelques études sectorielles menées par l'ISM sur les entrepreneurs de l'artisanat entre 2007 et 2012 confirment le tassement de l'installation par reprise dans l'artisanat de fabrication et le BTP, de même que la part très variable de la reprise selon les secteurs d'activité (variant de 7% dans le BTP à 63% dans les métiers de bouche).

Part et nature des installations par reprises dans les secteurs (période 2007 à 2012)

Secteur étudié	Année	Total
Artisanat du BTP	2007	7%
Artisanat des métiers de bouche	2009	63%
Artisanat de fabrication	2010	15%
Artisanat des services automobiles	2011	36%
Artisanat de la coiffure	2012	18%

Source : ISM – base : entreprises artisanales immatriculées depuis moins de 3 ans

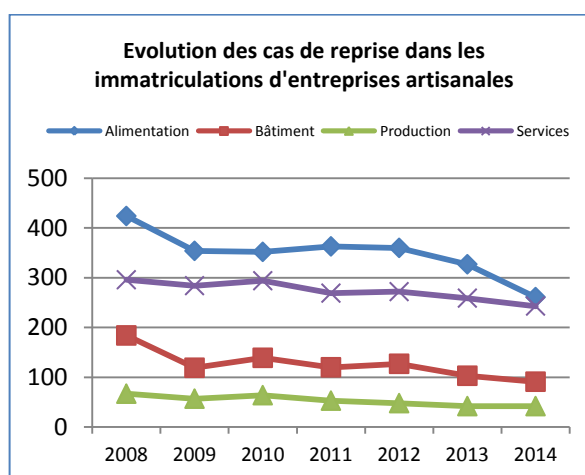
En l'absence de données nationales, l'évolution du volume des opérations peut être analysée à travers quelques données des Chambres de métiers et de l'artisanat au plan régional ou départemental. Globalement, on constate une baisse de moitié du taux des reprises entre 2008 et 2015.

- **En région Bretagne**, le nombre de reprises d'entreprises dans les immatriculations a baissé de 35% entre 2008 et 2014, passant de 971 opérations annuelles à 637. Dans le même temps, le taux de reprise a chuté de 21/000 à 12/000.

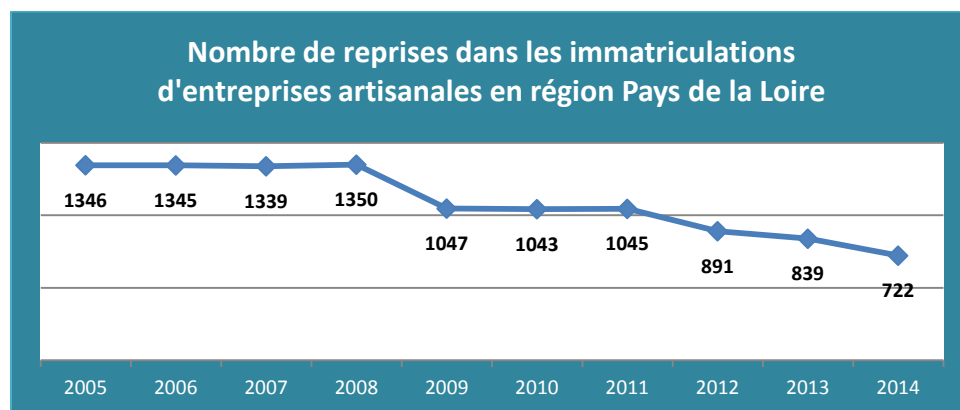
Cette baisse concerne tous les secteurs d'activité, mais elle est particulièrement forte dans l'artisanat du BTP (-38% en nombre d'opérations). En 2014, deux secteurs concentrent 79% des opérations : l'alimentation et les services.

	Nombre de reprises	Part dans les immatriculations	Nombre d'entreprises	Taux de reprises
2008	971	25 %	47176	21
2009	814	23 %	46283	18
2010	849	17 %	47964	18
2011	805	15 %	50454	16
2012	807	14 %	52499	15
2013	731	14 %	53077	14
2014	637	14 %	54024	12

Source : CMA Région Bretagne, Les chiffres de l'artisanat breton, création-transmission-reprise.

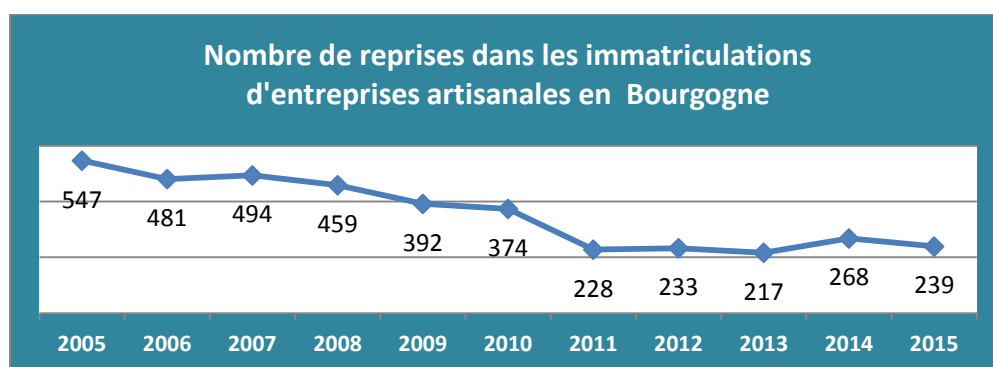


- **En région Pays de la Loire**, l'évolution suit les mêmes tendances : 1ère chute des immatriculations par reprise en 2009 (-22%), stabilisation en 2010 et 2011 et nouveau recul en 2013 et 2014. Le taux de reprise est passé sur la période de 29/000 à 13/000.

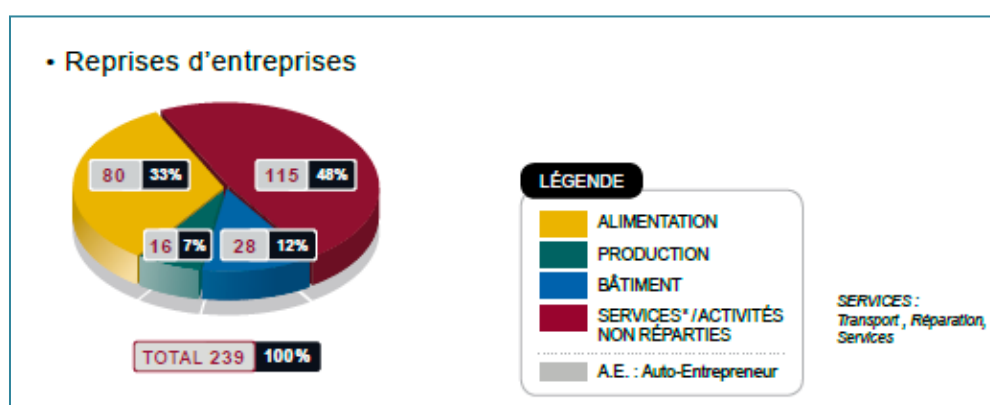


Source : CMA Région Pays de la Loire, Les chiffres de la création-reprise

- **En Bourgogne**, la baisse des reprises est engagée bien avant la crise économique. Le poids de ce mode d'installation est alors élevé : en 2005, 25% des immatriculations se font par reprise. Le volume des opérations chute brutalement en 2011 (-39%) avant de se stabiliser. Cette évolution entraîne un effondrement du taux de reprise sur la période, lequel passe de 25/000 en 2005 à 18/000 en 2008 et 8/000 en 2015. 80% des reprises concernent en 2015 la reprise de fonds de commerce des activités de l'alimentation et des services.

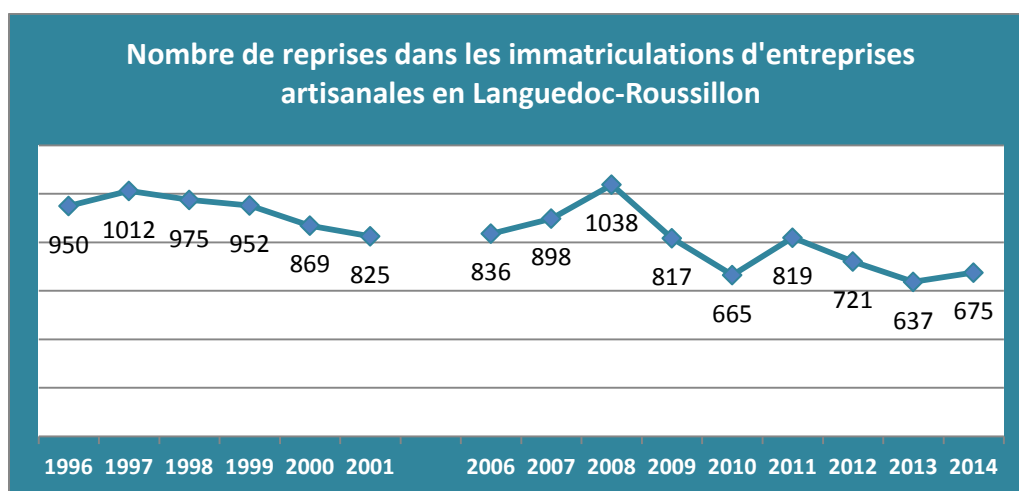


Source : CMAR Bourgogne.



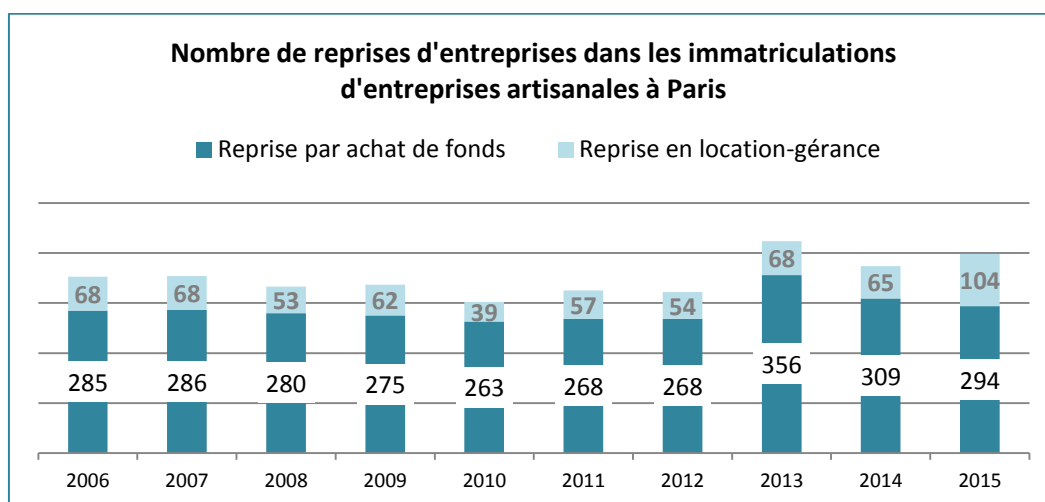
Source : CMAR Bourgogne, Les grands secteurs de l'artisanat dans les territoires bourguignons, édition 2016

- **Dans le Languedoc-Roussillon**, le recul du volume des reprises dans les immatriculations d'entreprises a été très fort sur les années 2009 et 2010, avant de se stabiliser. Le taux de reprise atteint en 2014 10/000 contre 17/000 en 2007.



Source : CMAR Languedoc-Roussillon (les données 1996 à 2001 sont extraites d'un rapport du CESR Languedoc-Roussillon « La transmission reprise de la petite entreprise : un enjeu pour les années à venir », 2004)

- **Le tissu artisanal parisien fait exception**, en affichant un volume d'immatriculations par reprise en hausse sensible ces trois dernières années et un maintien du taux de reprise, certes faible, à 8/000 sur la période. Les trois-quarts des immatriculations concernent des reprises de fonds de commerce, un quart des reprises en location-gérance. Cette singularité de comportement peut trouver son explication dans la meilleure tenue de l'activité économique en Ile-de-France (il s'agit de la seule région de métropole où l'emploi salarié artisanal progresse sur les trois dernières années).



Source : CMA de Paris.

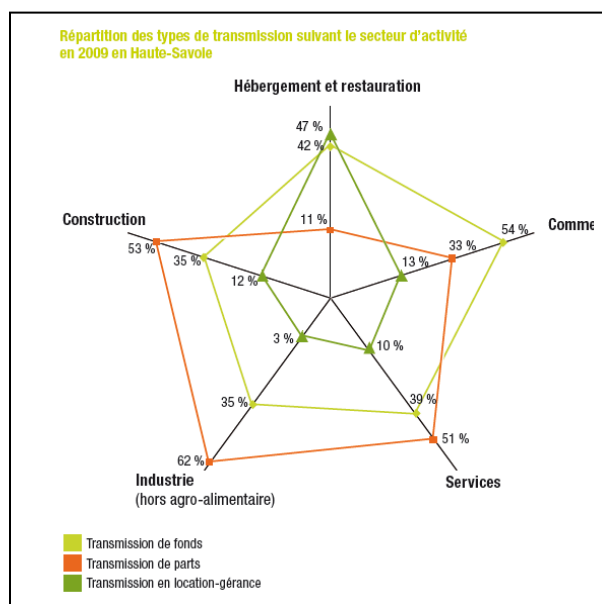
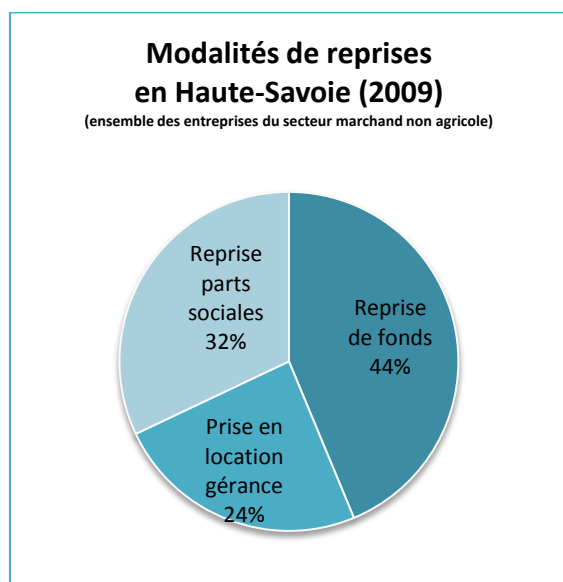
14. La reprise par rachats de parts sociales concerne principalement les entreprises artisanales de plus de 10 salariés.

La part de reprises s'opérant par rachat de parts sociales a été estimée par l'Observatoire de la création-reprise de Haute-Savoie, à environ un tiers du total des immatriculations par reprises. Il s'agit d'une moyenne sur l'ensemble du secteur marchand non agricole (dont l'artisanat). Selon cette même étude, les reprises par rachat de parts sociales concernent plus particulièrement :

- Les entreprises des secteurs du BTP et de l'industrie ;
- Les transmissions familiales ou les cessions à un salarié.

Les cédants sont un peu plus âgés (la cession est plus souvent motivée par un départ à la retraite). Un quart d'entre eux conservent des titres de l'entreprise.

Une étude de la CCI du Nord Pas de Calais¹⁵, menée sur le seul champ des entreprises immatriculées au RCS, confirme ces points et note que cette modalité de reprise concerne surtout les moyennes et grands entreprises cédées.



Source : Lettre de l'observatoire de la création d'entreprise en Haute-Savoie, novembre 2010

On peut estimer que la part des reprises par rachat de part sociale est inférieure à 32% du total des reprises dans le seul périmètre de l'artisanat, cela pour deux raisons :

- La part d'entreprises individuelles d'une part ;
- La taille des entreprises (dans 95% des cas inférieure à 10 salariés).

¹⁵ CCI de région Nord de France, La Transmission d'entreprise en Nord Pas de Calais, Horizon Eco, N°209, décembre 2015.

Une enquête menée par la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Isère¹⁶ auprès des entrepreneurs de plus de 50 ans du Pays Voironnais confirme ce constat d'expert : seuls 18% des cédants potentiels envisageait alors une cession de parts sociales (alors que 52% d'entre elles étaient en société).

En résumé :

- ▶ Les reprises d'entreprises sont restées relativement stables en volume dans l'artisanat jusqu'en 2004. A partir de ces années, et suite aux mesures de simplification des formalités de création d'entreprise, la croissance du nombre de créations pures modifie la dynamique de renouvellement du tissu économique. Ce phénomène s'accroît en 2009 avec la mise en œuvre du régime de l'auto-entrepreneur
- ▶ On constate alors un décrochage et une forte baisse du nombre de reprises d'entreprises artisanales (de l'ordre de 30% à 50%), cela dans la plupart des territoires observés. Le taux de reprise est sans doute désormais compris entre 5/000 et 15/000 selon les régions (hors micro-entrepreneurs).
- ▶ Certes, les reprises par rachat de parts sociales s'ajoutent à ces chiffres. Toutefois, leur part dans l'artisanat est sans doute inférieure à ce qui est évalué sur le secteur marchand dans sa globalité (sans doute compris entre 20 et 25%).

¹⁶ Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Isère, La transmission d'entreprises artisanales dans le Pays Voironnais, novembre 2010.

Les repreneurs de l'artisanat et leur parcours d'installation

15. Les repreneurs sont majoritairement extérieurs à l'entreprise.

L'enquête SINE de l'INSEE, réalisée tous les 4 ans auprès d'une cohorte d'entrepreneurs ayant démarré leur activité et dont les résultats ont été analysés sur le périmètre de l'artisanat¹⁷ nous permet d'identifier les profils des repreneurs. Les études menées en 2002 et 2006 montrent la prédominance du mode de reprise par une personne extérieure à l'entreprise (61% des reprises). Les résultats mettent également en relief l'effritement des reprises familiales (16%) et le poids plus important dans l'artisanat des rachats d'entreprise du dernier employeur (15%), comparativement aux autres secteurs.

Origine de la reprise	2002		2006	
	Unité non-artisanale	Unité artisanale	Unité non-artisanale	Unité artisanale
Rachat de l'entreprise du dernier employeur	8%	14%	9%	15%
Héritage, donation	13%	17%	11%	16%
Rachat d'une entreprise à un tiers	62%	56%	70%	61%
Prise en location gérance	17%	13%	10%	7%
	100%	100%	100%	100%

Source : INSEE/SINE, traitement sur le champ de l'artisanat

Des études sectorielles menées par l'ISM entre 2007 et 2012 auprès d'entrepreneurs de l'artisanat¹⁸ confirment ces données. La transmission familiale, très certainement en baisse tendancielle, reste plus élevée dans l'artisanat du bâtiment. La transmission à un salarié est en revanche plus faible dans les métiers de bouche.

¹⁷ SINE est un système d'observation et de suivi des nouvelles entreprises de l'INSEE. L'enquête est réalisée tous les 4 ans depuis 1992 auprès des entreprises créées durant le premier semestre d'une année donnée. Cette enquête permet de dissocier les créations ex nihilo des reprises d'entreprises. Les données disponibles sont ceux de la cohorte d'entreprises créées au premier semestre 2010 (les résultats de l'enquête 2014 ne sont pas encore disponibles). **Attention : cette source ne prend pas en compte les reprises par rachat de parts sociales. Enfin, l'échantillon de repreneurs paraît sous-représenté (13% en 2006, 9% des entrepreneurs de l'artisanat dans la génération 2010)**

¹⁸ ISM, CAPEB. Création & reprise d'entreprise dans l'artisanat du BTP : évolution des profils d'entreprises et des besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2007, 78 p. (Etudes).

ISM, CGAD Les jeunes entreprises de l'artisanat et du commerce alimentaire de proximité : caractéristiques et besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2009, 103 p. (Etudes).

ISM, CNAMS Les nouveaux entrepreneurs de l'artisanat de production - Caractéristiques et besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2010, 94 p. (Etudes).

ISM, CNPA. Les nouveaux entrepreneurs des métiers de la distribution et des services de l'automobile. - Paris : ISM, 2011, 88 p. (Etudes)-

ISM, CNEC. Les jeunes entreprises du secteur de la coiffure, ISM 2012, 92 p.

Modalités de reprise dans l'artisanat par secteurs d'activité (source : ISM)				
Secteur étudié (entreprises immatriculées depuis moins de 3 ans)	Année	Dont reprises familiales	Dont reprises à l'employeur	Dont reprises par un tiers et locations gérances
Artisanat du BTP Base : 800 entreprises	2007	39%	28%	33%
Artisanat des métiers de bouche Base : 800 entreprises	2009	7%	12%	81%
Artisanat de fabrication Base : 1600 entreprises	2010	21%	32%	46%
Artisanat des services automobiles Base : 500 entreprises	2011	12%	20%	68%
Artisanat de la coiffure Base : 500 entreprises	2012	3%	30%	66%

Il y a de fait une diversité de profils de repreneurs dans l'artisanat, dépendant à la fois de leur lien avec l'entreprise (repreneur interne/externe) d'une part, et de la maîtrise du métier (profil technicien/profil gestionnaire).

- Pour les « **héritiers** » qui reprennent l'entreprise familiale, les conditions financières de la transmission peuvent être aménagées, ce qui leur permet de s'installer plus jeunes (les modalités financières de transmission de ces entreprises dans un cadre familial peuvent toutefois être compliquées à mener, en cas de fratrie). Les reprises par rachat de parts sociales sont plus fréquentes. Ces « héritiers » peuvent avoir ou bien un profil métier, ou bien un profil de manager (ils ont alors souvent mené un premier parcours professionnel à l'extérieur de l'entreprise).
- Les **reprenneurs de métier**, précédemment salariés dans l'entreprise, sont relativement nombreux dans les activités de fabrication (travail du bois, ameublement), du BTP et de la coiffure. Il s'agit, avec la piste familiale, des premiers types de repreneurs envisagés par les cédants, s'ils ont les compétences requises, l'appétence et les moyens financiers. Pour ces derniers, la reprise pourrait se préparer en amont, en associant progressivement le salarié au capital de l'entreprise, mais cette pratique semble rare : le capital des sociétés est détenu quasi-exclusivement par le dirigeant et sa famille ; seules 1% des entreprises ont des salariés parmi leurs associés.

Nature des associés au capital des entreprises artisanales en 2012	
Pas d'autre associé	21%
Des membres de la famille	15%
Des associés actifs dans l'entreprise	7%
Des salariés de l'entreprise	1%
Des personnes physiques non présentes dans l'entreprise	1%
Des entreprises	0%
Des partenaires financiers (type fonds d'investissement)	0%
Pas de réponse	1%
Non concerné (entreprises individuelles)	53%

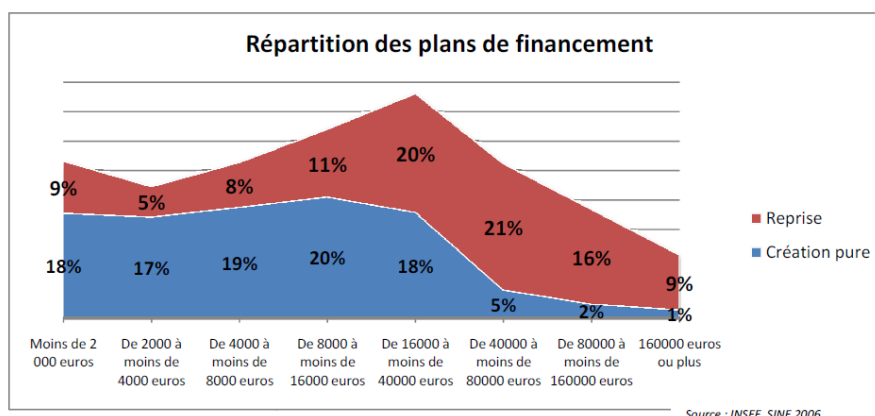
Source : Etude sur les pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales, ISM-DGE, 2014
Base : échantillon 1404 entreprises artisanales immatriculées depuis plus de trois ans et de moins de 20 salariés.

Les repreneurs de métier peuvent également être externes à l'entreprise. Dans ce cas de figure, ils recherchent plutôt des « petites affaires » à reprendre, leur capacité d'épargne en tant qu'ouvrier salarié étant limitée.

- **Les repreneurs, nouveaux entrants dans l'artisanat** : ce profil de repreneur est différent du précédent, en matière de niveau d'étude ou de parcours professionnel. Ces derniers ont souvent acquis leur expérience professionnelle au sein de PME ou grandes entreprises où ils occupaient souvent des postes intermédiaires ou de cadres. En reprenant une entreprise, ils opèrent une reconversion professionnelle : quand bien même le secteur d'activité leur est connu, la fonction polyvalente de dirigeant de TPE est nouvelle.
Ces repreneurs recherchent plutôt des entreprises artisanales de 7 salariés ou plus, de façon à pouvoir se positionner en tant que dirigeant « manager » (dans les entreprises plus petites, le dirigeant doit être également « productif » dans l'atelier ou sur les chantiers).
- **Un dernier profil de repreneur est celui des investisseurs**, déjà chefs d'entreprises : ils développent leur patrimoine par des opérations d'achat-revente successives ou par une croissance externe (reprise de plusieurs entreprises dans le même secteur d'activité ou dans des activités complémentaires).

16. La reprise a un coût généralement plus élevé que la création ex nihilo.

La variété de profils constatés au sein des repreneurs est aussi valide pour ce qui concerne les créateurs ex-nihilo. L'enquête INSEE/SINE et les différentes études sectorielles de l'ISM montrent également qu'il existe peu de différences entre les créateurs ex-nihilo et les repreneurs, que ce soit par leur âge, leur expérience professionnelle ou leur niveau d'étude. La différence essentielle porte sur le montant de l'installation, l'installation par reprise ayant généralement un coût plus élevé.



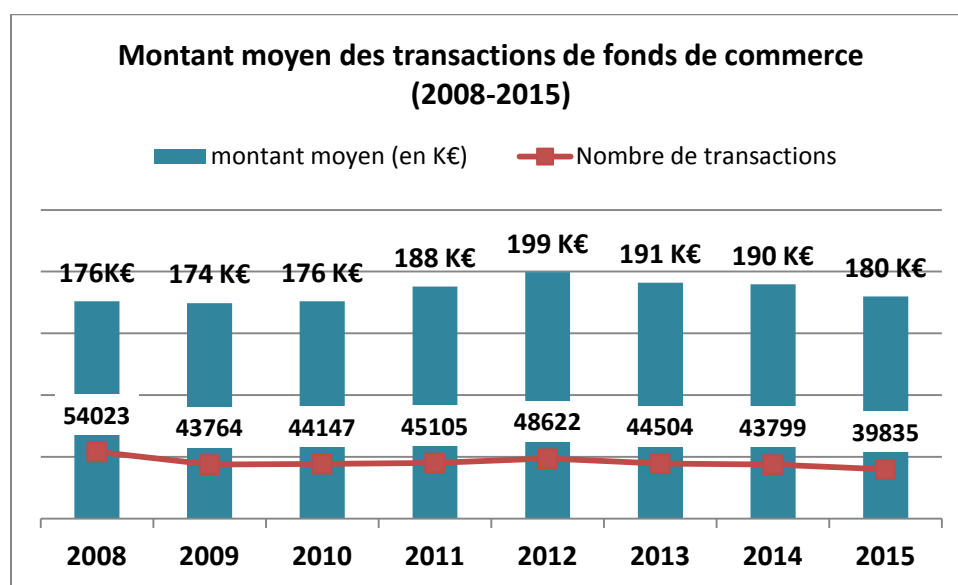
Ainsi, en 2006, les deux-tiers des reprises d'entreprises artisanales avaient mobilisé un plan de financement supérieur à 16000 euros, contre un quart des créations ex-nihilo (des montants inférieurs à la réalité, car n'intégrant pas les rachats de parts sociales). Ce point est confirmé par l'étude de l'observatoire de la création d'entreprise de Haute-Savoie « La reprise d'entreprise » (nov. 2010) : dans cette étude sont analysées toutes les reprises du secteur marchand (industrie,

commerce et artisanat). Le prix moyen d'une reprise de parts s'élevait en 2009 à 380K€ contre 217K€ pour une reprise de fonds).

Les experts consultés du Réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat soulignent cependant que le coût de la reprise est souvent surestimé par les entrepreneurs, en même temps qu'ils sous-estiment celui de la création ex-nihilo. L'écart réel est souvent moins élevé que l'écart perçu.

Cette importance du facteur « coût » n'en est pas moins cruciale pour expliquer les difficultés actuelles du marché de la transmission-reprise : de nombreux repreneurs potentiels –notamment de profil « métier » n'ont pas l'apport suffisant pour mobiliser le crédit bancaire nécessaire.

Ajoutons que le contexte économique a eu peu d'incidences sur le prix de vente des fonds de commerce, ainsi que le montre le Baromètre BODACC/Altares des ventes et cessions de fonds de commerce, sur la période 2008 à 2015. En 2015, le montant moyen des transactions reste plus élevé qu'en 2008. « Ces prix représentent en moyenne 4 mois à un an d'activité, selon les secteurs ». Dans le même temps, le nombre de transactions (tous secteurs et toutes tailles d'entreprises) a baissé d'un quart, passant de 54023 ventes de fonds de commerce en 2008 à 39835 en 2015. Tout aussi significatif, selon le Baromètre 2015, « la valeur des fonds de commerce des micro-entreprises sans salarié est préservée. Ces acquisitions, qui représentent une transaction sur cinq, se sont conclues au-delà de 184 K€, un montant en hausse de 7 K€ sur un an et 25 K€ par rapport à la moyenne sur cinq ans. »



Source : Baromètre BODACC/Altares

Les montants engagés dans les principaux secteurs de l'artisanat confirment cette tendance. En 2015, les valorisations sont de l'ordre de 110 K€ en boucherie de détail, 191 K€ en boulangerie, 80K€ pour la fleuristerie, 58K€ pour la coiffure, 60 K€ pour la blanchisserie, 50K€ pour les soins de beauté, 98 K€ dans le bâtiment.

En conséquence de ces montants élevés, un appel au financement bancaire est souvent indispensable. Les experts consultés au sein du Réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat estiment que l'accès au crédit bancaire est relativement ouvert pour les repreneurs, dans les secteurs d'activités connus, dès lors que l'apport est suffisant.

En résumé :

- ▶ Les repreneurs d'entreprises artisanales sont principalement des personnes extérieures à l'entreprise. Toutefois, la part de transmissions à un salarié y est plus importante que dans les autres secteurs.
- ▶ Il existe plusieurs profils de repreneurs : les héritiers ; les repreneurs de métier (souvent d'anciens ouvriers salariés) ; les repreneurs « managers » (auparavant professions intermédiaires ou cadres de PME) ; et enfin les investisseurs, réalisant des opérations d'achats-reventes ou de croissance externe.
- ▶ Le choix de l'installation par reprise impose une mise de fonds plus importante qu'en cas de création ex-nihilo.
- ▶ Le coût des transactions reste élevé depuis 2008, malgré la crise économique.

Ressources documentaires

APCE

Dix ans de création d'entreprise (1993-2002) pour situer les évolutions marquantes. - in : APCE, 01/02/2003, 8p. (D2102 / 22567)

En ligne sur le site de l' APCE :

<http://www.apce.com/upload/fichiers/observatoire/etudes/evolutionssur10ans.pdf>

APCE

Les entreprises artisanales (Créations pures). - in : APCE, 01/06/2005, 12p.

En ligne sur le site de l'APCE :

http://www.apce.com/upload/fichiers/observatoire/etudes/GD06_Artisanat_CP_GP.pdf

APCE

Les entreprises artisanales (Reprises). - in : APCE, 01/06/2005, 10p.

En ligne sur le site de l'APCE :

http://www.apce.com/upload/fichiers/observatoire/etudes/GD07_Artisanat_R_GP.pdf

BPCE L'observatoire

La cession-transmission des PME.- in : BPCE, 01/06/2015, 20 p.

En ligne sur le site de BPCE L'Observatoire : <http://www.observatoire.bpce.fr/etudes-la-cession-transmission-des-pme-2013-carnets-2015.html>

APCMA

Les entreprises artisanales françaises en 1991 d'après le Répertoire Informatique des Métiers au 1er Janvier 1992. - Paris : APCM, 1992, 55 p. (A310 / 3572)

APCMA, ISM

Caractéristiques et dynamiques de la création-reprise d'entreprises artisanales - Qui sont les nouveaux entrepreneurs de l'artisanat ?. - in : ISM, 01/12/2009, 36p.

En ligne sur le site portail de l'ISM :

<http://infometiers.org/ISM/content/view/full/1389?from=liste&offset=0&classification=2>

BODACC , Altares

Baromètre Ventes et cessions de fonds de commerce (Bâtiment, commerce, industrie ou services) - Annonces publiées au Bodacc du 1er janvier au 31 décembre 2015. - in : Bodacc, 31/03/2016, n°6, 25p.

En ligne sur le site du BODACC : <http://www.bodacc.fr/barometre/liste>

Bousquet Jean-Claude

Avis du Conseil économique et social régional sur le thème : "La transmission-reprise de la petite entreprise : un enjeu pour les années à venir". - Montpellier : CESR Languedoc-Roussillon, 2004, 52 p.

BPCE L'Observatoire

La cession-transmission des PME.- in : Carnets 2015 de BPCE L'Observatoire (Les).

En ligne sur le site L'Observatoire BPCE : <http://www.observatoire.bpce.fr/prevalence-de-l-effet-taille-sur-celui-de-l-age-en-ce-qui-concerne-le-taux-de-cession-art-carnets-2015.html>

CCI Haute-Savoie

Rapport annuel de l'Observatoire de la création d'entreprise en Haute-Savoie. Edition 2013.- in : CCI Info Eco, 20p. –

En ligne sur le site de la CCI Haute-Savoie : <http://www.haute-savoie.cci.fr/economie-et-territoires/decouvrir-economie-de-votre-territoire/infoeco/profils-de-territoires/informations-departementales.html/creation-d-entreprise-observatoire-de-la-creation-d-entreprise-en-haute-savoie/etude-statistique.html>

CCI Nord de France

La transmission d'entreprise en Nord-Pas de Calais - Le marché de la transmission en 2014 : volumes et caractérisation des reprises. - in : Horizon-éco, 01/12/2015, n°209, 11 p.

En ligne sur le site de la CCIR Nord de France : <http://www.norddefrance.cci.fr/page-documents/209-la-transmission-dentreprise-en-nord-pas-de-calais-en-2014-decembre-2015/>

CES et VILAIN Françoise –

La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services.- Paris : CES, 2004.- 147p.- En ligne sur le site de la Documentation française : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/064000127/index.shtml>

CMA Charente

Diagnostic de territoire - Transmission d'entreprise - Territoire du Pays Sud Charente.- in : CMA Charente, 01/06/2011, 37p. -

CMA Isère

La transmission d'entreprises artisanales dans le Pays Voironnais. - in : CMA Isère (Grenoble), 01/11/2010, 12p.

CRMA Bourgogne

La transmission d'entreprises artisanales en Bourgogne. - in : Observatoire régional de l'artisanat et des métiers, 01/12/2003, 4p.

CMAR Bourgogne

Les grands secteurs de l'Artisanat dans les territoires Bourguignons - Edition 2016. - in : CMAR Bourgogne, 01/02/2016, 51 p.

CRMA Bretagne

Les chiffres de l'artisanat breton - Création, transmission, reprise - Janvier 2015. - in : CRMA Bretagne, 21/12/2015, 36p.

En ligne sur le site de la CRMA Bretagne : http://www.crma.bzh/sites/default/files/atoms/files/artisanat-creation-bd_en_planches.pdf

CRMA Languedoc-Roussillon

La création-reprise d'entreprise dans l'artisanat en Languedoc-Roussillon. L'intervention des Chambres de métiers et de l'artisanat. Analyse des données 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 et 2014 : Evaluation 2015 - Impact et résultats. - in : CRMA Languedoc-Roussillon, 01/12/2015, 19p.

CRMA Languedoc-Roussillon

Le devenir des cédants accompagnés par les CMA. Analyse des données 2009 - 2010 - 2011 - 2012 : Evaluation 2014 - Impact et résultats. - in : CRMA Languedoc-Roussillon, 30/09/2014, 12p.

En ligne sur le site de la CRMA Languedoc-Roussillon : <http://www.cma-languedocroussillon.fr/content/download/34736/313228/version/1/file/Le%20devenir%20des%20c%C3%A9dants%20accompagn%C3%A9s%20par%20les%20CMA%20-%20synth%C3%A8se%202015.pdf>

CRMA Languedoc-Roussillon

La transmission des entreprises artisanales accompagnées par les CMA du Languedoc-Roussillon. Synthèse 2015. - in : CRMA Languedoc-Roussillon, 2015, 2p.

CRMA Pays-de-la-Loire

L'artisanat dans les Pays de la Loire : les chiffres clés de la création-reprise. - in : CRMA Pays-de-la-Loire, 01/12/2012, 2p.

En ligne sur le site de la CRMA Pays-de-la-Loire: http://www.cmpaysdelaloire.fr/wpFichiers/1/1/Ressources/file/Chiffres%20cl%C3%A9s%20de%20la%20cr%C3%A9ation-reprise_CRMA_2012.pdf

CRMA Pays-de-la-Loire

L'artisanat dans les Pays de la Loire : les chiffres clés de la création-reprise - Edition 2014. - in : CMAR Pays de la Loire, 01/02/2015, 2p. (A32 / 34342)

En ligne sur le site de la CMAR Pays-de-la-Loire: http://www.cmpaysdelaloire.fr/wpFichiers/1/1/Ressources/file/Chiffres%20cl%C3%A9s%20cr%C3%A9ation-reprise_CRMA_2014.pdf

CMAR Pays-de-la-Loire

L'artisanat dans les Pays de la Loire : les chiffres clés de la création-reprise - Edition 2015. - in : CMAR Pays de la Loire, 01/01/2016, 4 p.

En ligne sur le site de la CMAR Pays de la Loire : http://www.cmpaysdelaloire.fr/wpFichiers/1/1/Ressources/file/Chiffres%20cl%C3%A9s%20cr%C3%A9ation-reprise_CMAR_2015_ter.pdf

CRMA Pays-de-la-Loire

Problématiques de la transmission d'entreprises artisanales en Pays de la Loire. - in : CRMA Pays-de-la-Loire, 01/09/2006, 43p.

DCASPL

Les chiffres-clefs de l'artisanat : 2005. - Paris : DCASPL, 2006, 185 p.

DCASPL, Bonneau Jacques, Kerjose Roselyne

Reprise d'entreprises au départ en retraite du dirigeant - in : PME/TPE en bref, 01/02/2007, n°22, 4p.

En ligne sur le site Archives du portail de la DGE : http://archives.entreprises.gouv.fr/2012/www.pme.gouv.fr/informations/editions/etudes/bref_pme_22bd.pdf

Dombre Coste Fanny

Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions : Rapport remis le 7 juillet 2015 à la demande du Premier Ministre. - Paris : Ministère de l'économie, de l'industrie et du numérique, 07/07/2015, 106 p.

En ligne sur le Portail de l'Economie et des finances : le rapport : http://www.economie.gouv.fr/files/rapport_transmission_entrepreneuriale_08072015.pdf et la Synthèse :

http://www.economie.gouv.fr/files/synthese_transmission_entrepreneuriale_08072015.pdf

INSEE Centre, CRMA Centre. –

Le défi des départs en retraite dans l'artisanat en région Centre. - in : INSEE Centre, 01/02/2014, n°195, 4p.

En ligne sur le site de l'INSEE Centre : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=21&ref_id=20745

INSEE Lorraine, Serre Olivier

8 500 entreprises à transmettre en Moselle : des enjeux de pérennité et de modernisation de l'appareil productif.- in : Economie Lorraine, 01/10/2009, n°185, 8p.

En ligne sur le site de l'Insee :

http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=17&ref_id=15531

Insee Centre, CRMA Centre

Transmission et reprise d'entreprise dans l'artisanat. - in : INSEE Centre, 01/05/2007, 29p.

En ligne sur le site de l'Insee :

http://www.insee.fr/fr/insee_regions/centre/themes/rapports/artisanat_5_2007/Transmission_artisanat.pdf

INSEE, CAPITAINE Pascal, CMAR Basse-Normandie

Un artisan sur cinq approche de la retraite. - in : INSEE Analyses Basse-Normandie, 01/06/2014, n°2, 4p.

En ligne sur le site de l'INSEE Basse-Normandie : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=11&ref_id=21463

INSEE, Counot Stéphane, Mulic Sylvie

Le rôle économique des repreneurs d'entreprise. - in : INSEE Première, 01/07/2004, n°975, 4p.

En ligne sur le site de l'Insee : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP975.pdf

ISM

Définition d'indicateurs de mesure et d'observation des activités des entreprises artisanales- Paris : ISM, 2008, 152 p.

En ligne sur le site de l'ISM :

http://infometiers.org/ISM/content/download/2004/11619/version/1/file/indicateurs_artisanat.pdf

ISM

Les entrepreneurs-artisans : évolution des profils et caractéristiques. Caractéristiques et comportement de la jeune entreprise artisanale. - in : ISM, 06/05/2009, 26p.

En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/Actualites/4e-Rencontre-nationale-du-Reseau-Artisanat-Universite-R2>

ISM, DGCIS

Pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales. - Paris : ISM, 2014, 111 p. (Etudes et recherches).

En ligne sur le site de l'ISM :

la présentation des résultats de l'étude :
<http://ism.infometiers.org/ISM/Media/Files/Etudes/Synthese-des-resultats-de-l-etude-Pratiques-et-besoins-de-financement-de-l-entreprise>

ISM, FNC

Les jeunes entreprises du secteur de la coiffure : caractéristiques et besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2012, 92 p.

En ligne sur le site de l'ISM : http://ism.infometiers.org/ISM/Media/Files/Etudes/Rapport-final_etude-coiffure_2012

Diaporama de présentation des résultats:
http://ism.infometiers.org/ISM/Media/Files/Etudes/Diaporama_etudecoiffure2012

ISM, DGCIS

Les nouveaux entrepreneurs des métiers de la distribution et des services de l'automobile - Paris : ISM, 2011, 88 p.

En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Les-nouveaux-entrepreneurs-de-l-Artisanat-automobile?from=liste&offset=0&classification=9>

ISM

Les nouveaux entrepreneurs de l'artisanat de production - Caractéristiques et besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2010, 94 p. (Etudes).

En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Creer-ou-reprendre-une-entreprise-dans-les-activites-artisanales-de-production?from=liste&offset=0&classification=10>

ISM

Les jeunes entreprises de l'artisanat et du commerce alimentaire de proximité : caractéristiques et besoins d'accompagnement. - Paris : ISM, 2009, 103 p. (Etudes).

En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Les-jeunes-entreprises-de-l-artisanat-et-du-commerce-alimentaire-de-proximite?from=liste&offset=0&classification=7>

ISM

Création & reprise d'entreprise dans l'artisanat du BTP : évolution des profils d'entreprises et des besoins d'accompagnement - Paris : ISM, 2007, 78 p. (Etudes).

En ligne sur le site de l'ISM : <http://ism.infometiers.org/ISM/Publications/Ouvrages/Creation-et-reprise-d-entreprise-dans-l-Artisanat-du-BTP?from=liste&offset=0&classification=6>

Observatoire de la création d'entreprise en Haute-Savoie

La survie à trois ans des entreprises reprises.- in : Lettre de l'Observatoire de la Création d'Entreprise en Haute-Savoie (La), avril 2012, 4p. –

En ligne sur le site de l'Observatoire de la création d'entreprises en Haute-Savoie : http://www.haute-savoie.cci.fr/economie-et-territoires/decouvrir-economie-de-votre-territoire/infoeco/core/lib/force_download.php?designation=4&file=576.pdf&name=576.pdf

OSEO, BDPME

La transmission des petites et moyennes entreprises - L'expérience d'Oseo Bdpme. - Maisons Alfort : Oséo, 2005, 64 p.

Picard Christian

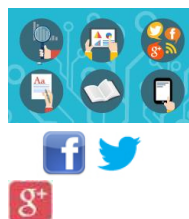
Continuité et rupture lors de la reprise dans l'artisanat - Pour une lecture identitaire du processus.
- in : Revue internationale PME, 01/01/2009, n°3, 14p.

Picard Christian, Thevenard-Puthod Catherine

La reprise d'entreprise artisanale : spécificités du processus et conditions de sa réussite.- in : Revue internationale PME, 01/01/2004, n°2, 29p.

Richomme Huet Katia, Freyman (de) Julien, Paturel Robert

Les obstacles au transfert du "réseau social" dans la transmission de l'entreprise artisanale familiale.- in : AIMS, 16/06/2006, 29p.



Cette bibliographie a été réalisée à partir de [l'espace de veille](#) de l'ISM, qui permet de suivre en temps réel les grands enjeux de l'artisanat et du commerce de proximité, à travers une vingtaine de dossiers « filières marchés » ou thématiques, en ligne et sur les réseaux sociaux. Il propose également un service [d'alertes mail](#) ou [RSS](#) gratuit et « à la carte »

Le [fonds documentaire](#) de l'ISM rassemble plus de 32 000 documents relatifs à l'artisanat et à la petite entreprise, notamment dans les domaines du développement technologique et de l'innovation, de l'organisation et du développement de l'entreprise, du développement territorial, de la formation et de l'emploi ou des différentes branches professionnelles de l'artisanat.

[Contact : doc@infometiers.org]

(focus)

Synthèse et chiffres clés



20 €

Institut Supérieur des Métiers - 28 30, rue des Peupliers - 75013 Paris
infometiers.org