



1^{er} Observatoire

Banque Palatine Grant Thornton

de la cession-transmission

des PME-ETI

“opinionway

15 place de la République 75003 Paris



Rapport



Méthodologie



Étude quantitative réalisée auprès d'un échantillon de 302 dirigeants d'entreprises (PDG, DG, DAF, ...) dont le chiffre d'affaires est compris entre 15 et 500 millions d'euros.



La représentativité de l'échantillon a été assurée par un redressement en termes de secteurs d'activité et de taille salariale.



L'échantillon a été interrogé par téléphone sur système CATI du 20 octobre au 4 novembre 2016.



Toute publication totale ou partielle doit impérativement rappeler la méthodologie et utiliser la mention complète suivante : « 1^{er} Observatoire Banque Palatine Grant Thornton de cession-transmission des PME/ETI par OpinionWay ».



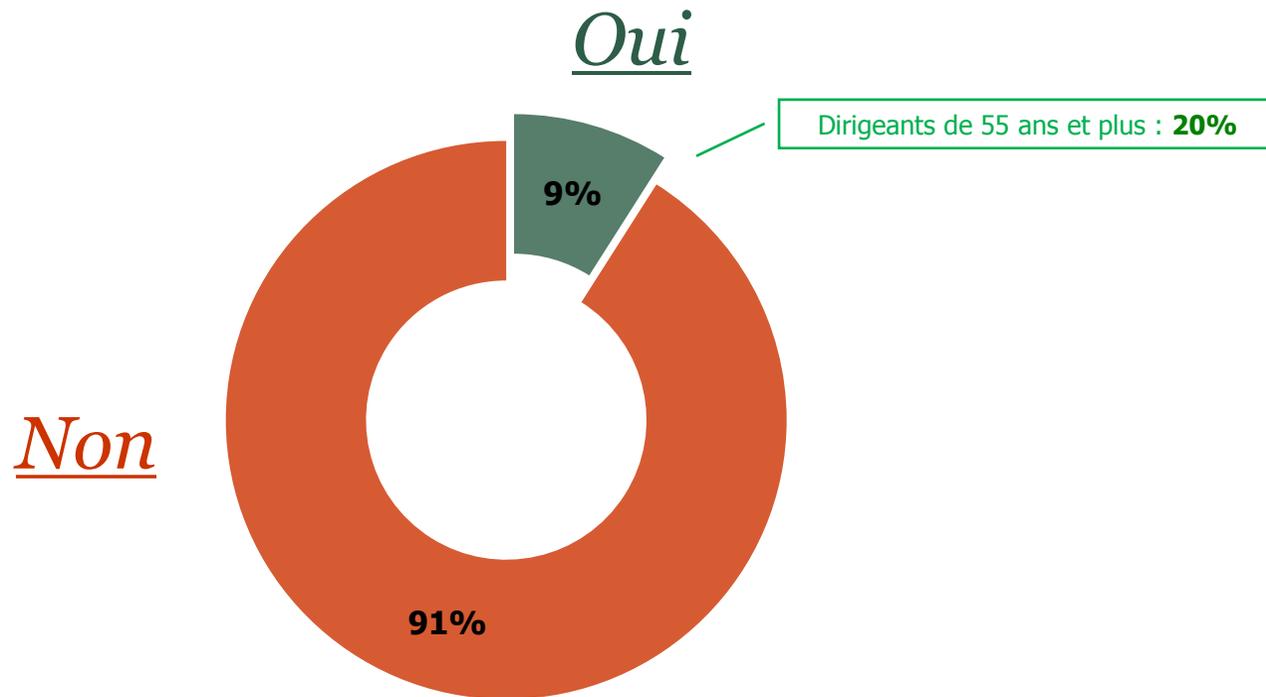
Synthèse des résultats – Questions d’actualité

- ▶ **La cession/transmission d’entreprise suscite des craintes auprès des dirigeants de PME-ETI, notamment en termes réglementaires et fiscaux, et nécessite de fait un accompagnement d’experts.**
 - Près d’1 dirigeant de PME-ETI sur 10 envisage la cession ou transmission de son entreprise pour les années à venir (9%), et ce essentiellement en lien avec un départ en retraite à venir.
 - Mais pour une majorité des dirigeants, les aspects juridiques et fiscaux pourraient être de nature à freiner une cession/transmission (68%). En effet, dans une telle hypothèse, la complexité réglementaire et fiscale s’avère être la plus grande inquiétude (72%), suivie de la perte des valeurs de l’entreprise (69%) et de la réduction éventuelle des effectifs (68%).
 - En conséquence d’une cession/transmission, l’impact d’une transformation du patrimoine professionnel en patrimoine privé est non négligeable aux yeux des dirigeants puisque 49% d’entre eux imaginent un impact important sur leur situation fiscale personnelle (34% non-important, et 17% se déclarent non concernés).
 - Les acteurs jugés les plus à même de les aider dans une démarche de cession/transmission sont l’avocat (77%), l’expert-comptable (77%), ou encore la banque (58%).
- ▶ **Un cap à passer après optimisation de la valeur de l’entreprise, avec une transmission privilégiée à un acteur connaissant le secteur.**
 - Avant de franchir le pas, la plupart des dirigeants (74%) envisageraient d’améliorer au préalable les performances et processus de leur entreprise afin d’optimiser sa valeur de cession.
 - L’acquéreur idéal serait plutôt quelqu’un du même secteur d’activité (38%), même si pour 20%, une fois la cession/transmission réalisée, le profil de l’acquéreur a peu d’importance.



Intention de cession/transmission de l'entreprise

Q14. Dans les années à venir, envisagez-vous une cession ou transmission de votre entreprise ?

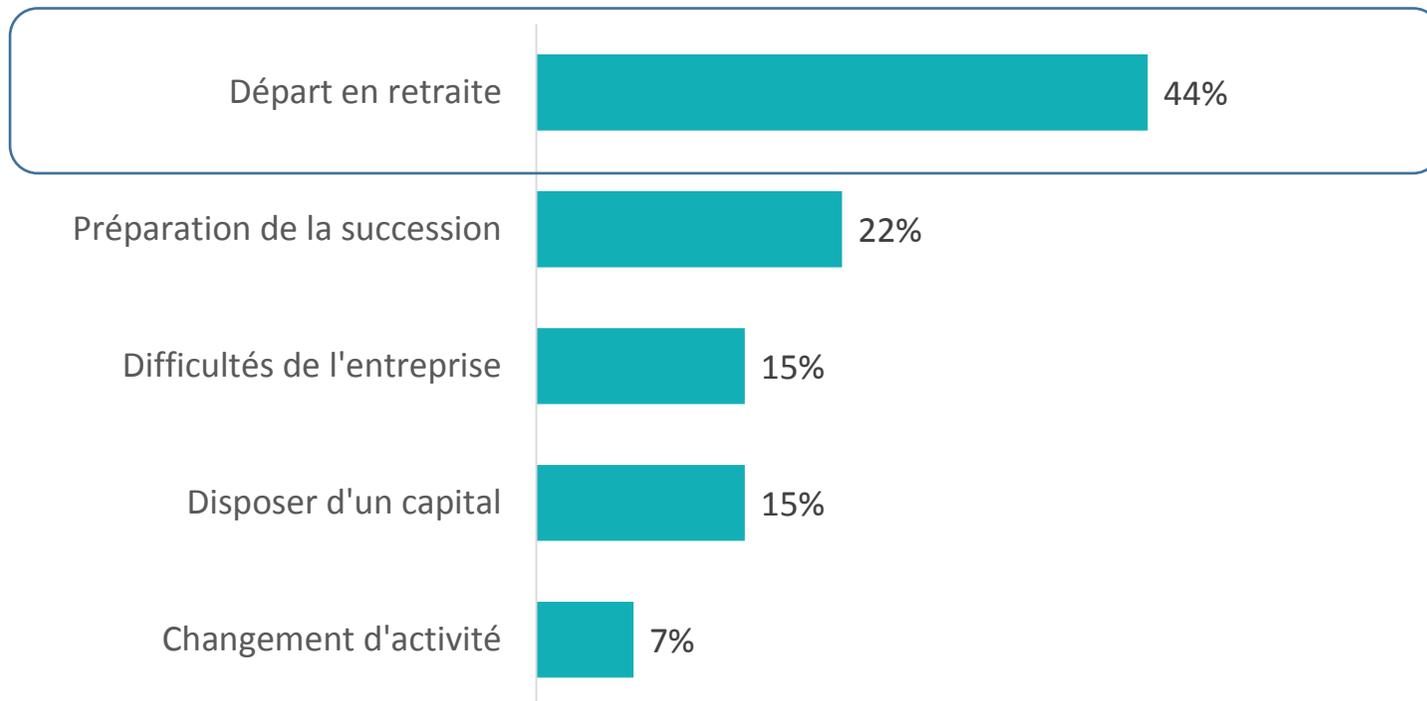




Motivations principales de la cession/transmission

Q15. Quelle est votre motivation principale dans ce processus de cession ou transmission de votre entreprise ?

A ceux qui envisagent une cession ou transmission de leur entreprise (base faible)

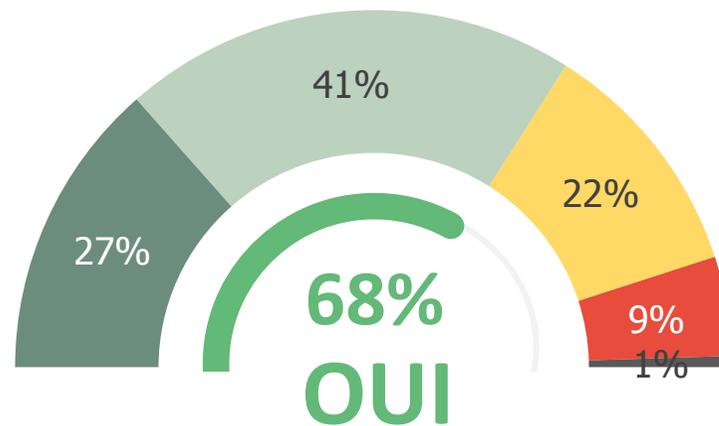




Perception des freins juridiques et fiscaux

Q17. Pour vous, les aspects juridiques et fiscaux pourraient-ils être de nature à freiner une cession/transmission d'entreprise ?

■ Oui, tout à fait ■ Oui, plutôt ■ Non, plutôt pas ■ Non, pas du tout ■ Ne sait pas

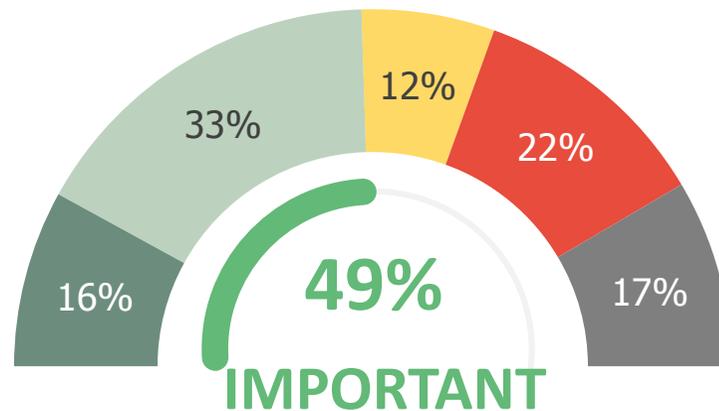




Impact de la cession / transmission sur la situation fiscale personnelle du cédant

Q21. Enfin, lors d'une éventuelle cession/transmission de votre entreprise, quel impact sur votre situation fiscale personnelle aurait la transformation du patrimoine professionnel en patrimoine privé ?

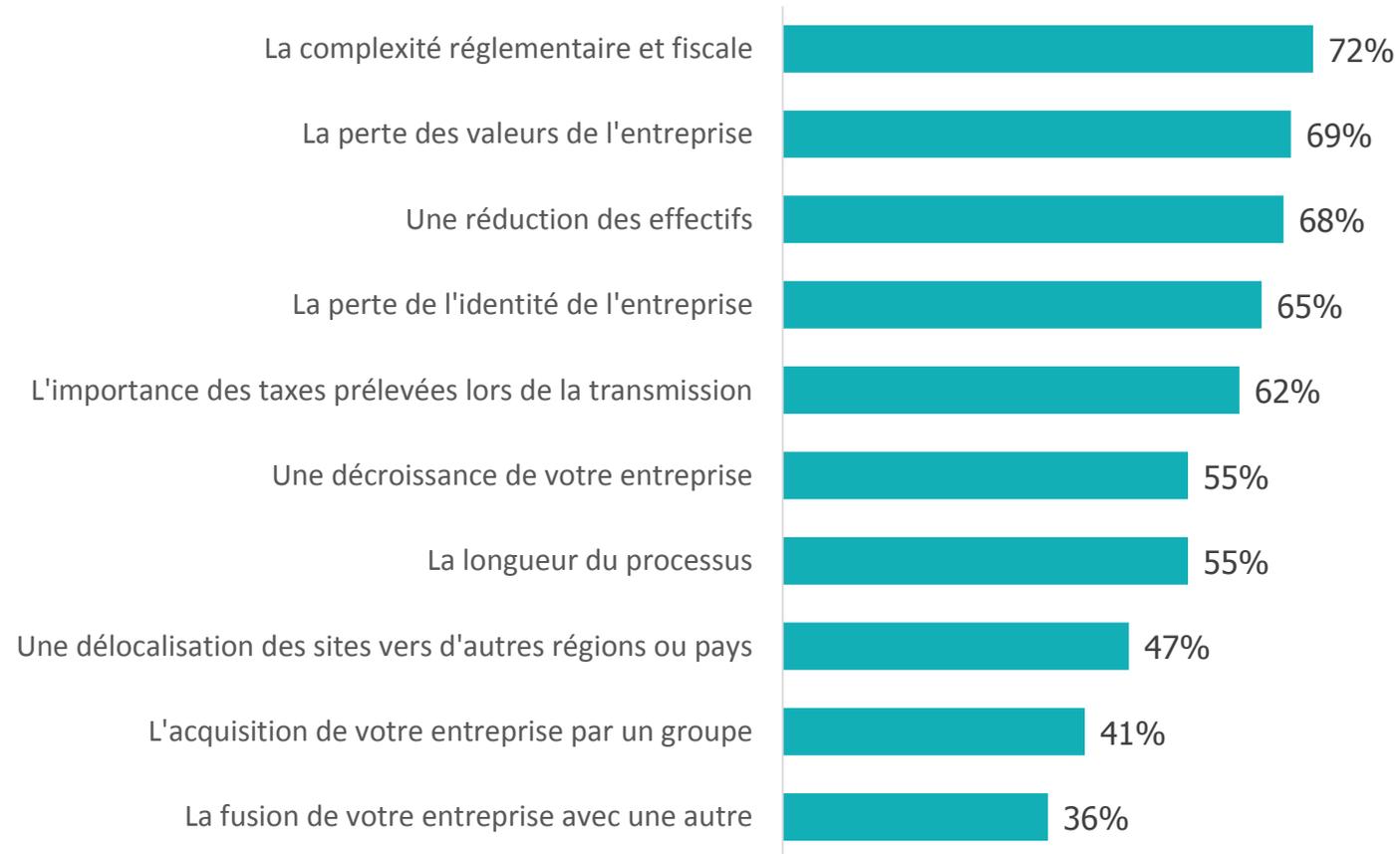
■ Très important ■ Assez important ■ Peu important ■ Pas du tout important ■ Non concerné





Inquiétudes liées à la cession/transmission

Q18. Dans l'hypothèse d'une cession/transmission de votre entreprise, quelles seraient vos principales inquiétudes ?



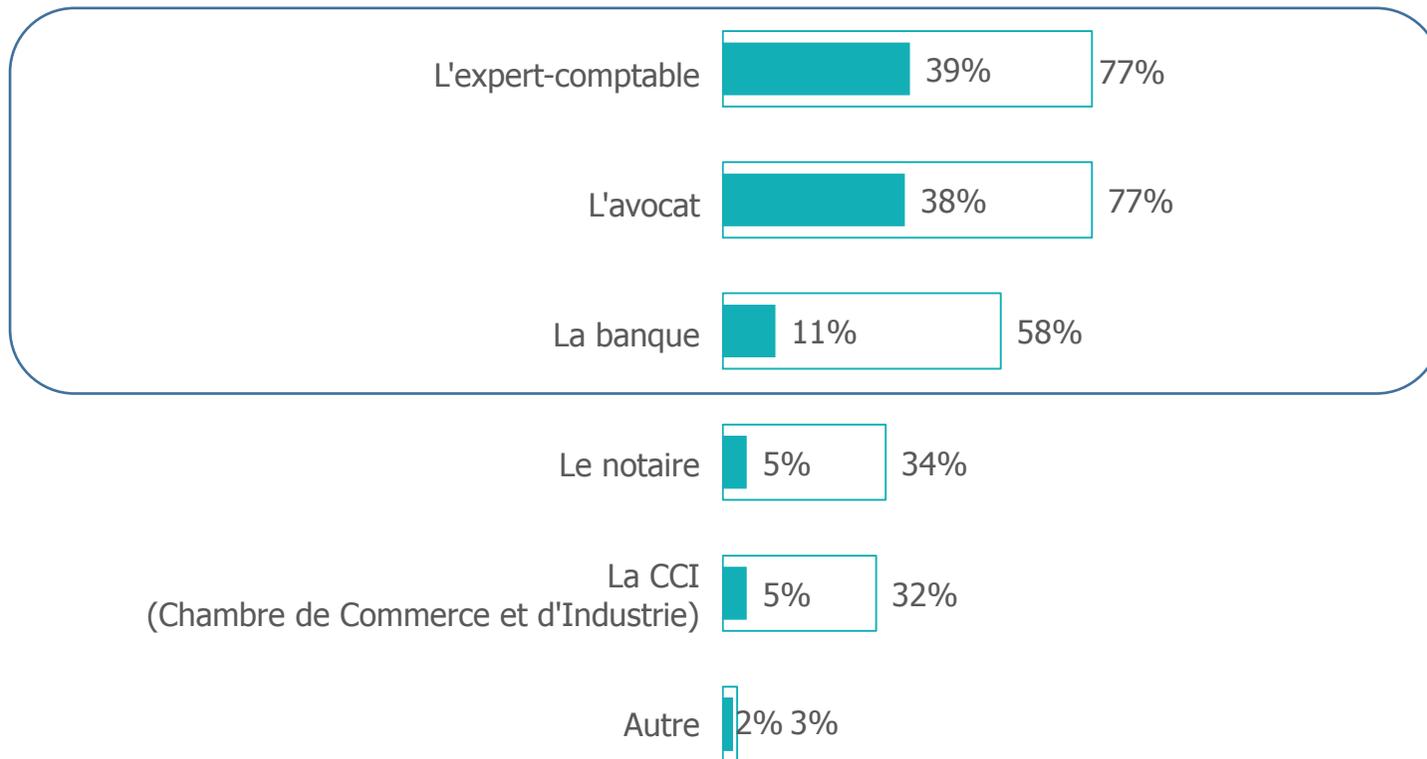


Acteurs légitimes pour l'aide à la cession/transmission



Q16. Selon vous, lors d'une cession/transmission d'une entreprise, qui est le plus à même d'aider le dirigeant dans cette démarche ?

■ En 1^{er}
□ Au Total

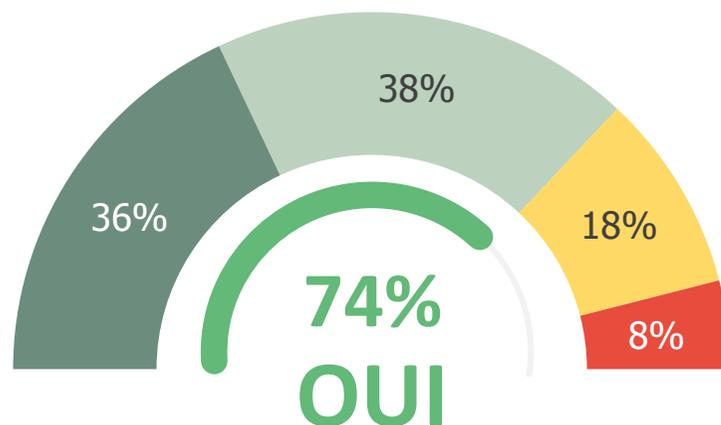




Optimisation préalable de la valeur de cession

Q19. Dans l'hypothèse d'une cession/transmission de votre entreprise, envisageriez-vous d'améliorer au préalable les performances et processus de votre entreprise afin d'optimiser la valeur de cession ?

■ Oui, tout à fait ■ Oui, plutôt ■ Non, plutôt pas ■ Non, pas du tout

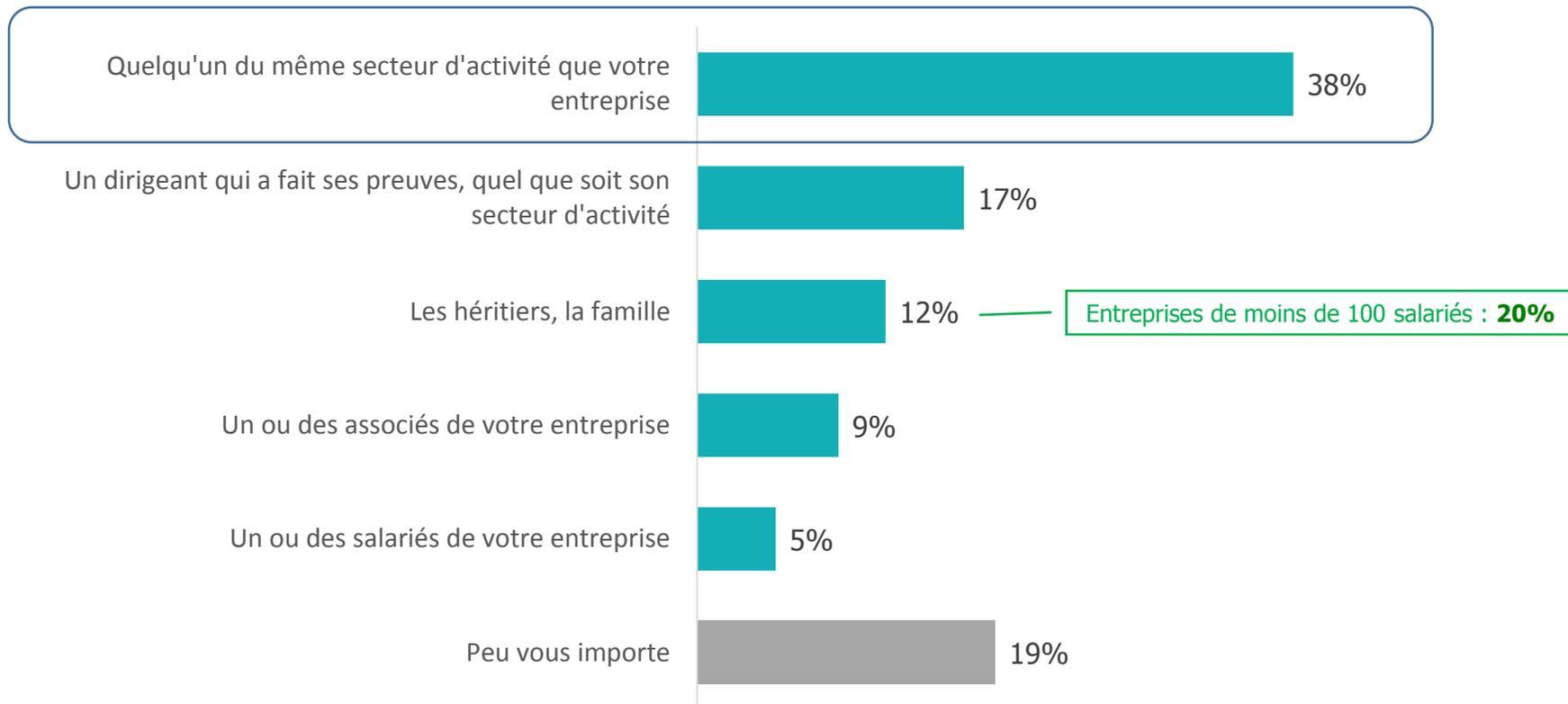




Caractéristiques de l'acquéreur idéal



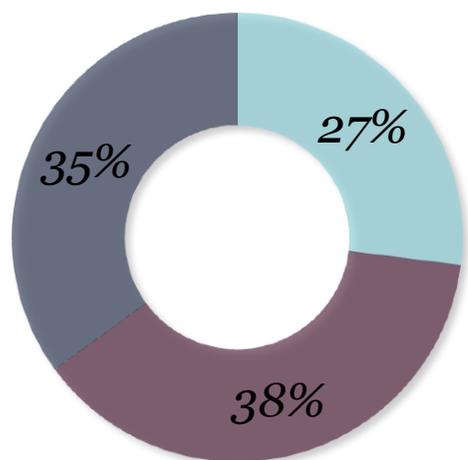
Q20. Toujours dans l'hypothèse d'une cession/transmission de votre entreprise, qui en serait l'acquéreur idéal pour vous ?





Profil de l'échantillon

S2 Secteur d'activité de l'entreprise



■ Services ■ Commerce ■ Industrie / Construction

S3 Quel est approximativement le chiffre d'affaires que vous avez réalisé en 2015 en millions d'euros ?

