



# Ce qui rend une entreprise attractive aux yeux des repreneurs

12 novembre 2019

# FICHE TECHNIQUE

## MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

*Mode de recueil*

Questionnaire  
auto administré  
en ligne (CAWI)

*Cible*

Repreneurs d'entreprise,  
cédants d'entreprise et  
personnes intéressés par une  
reprise d'entreprise

*Terrain*

Du 09/09 au 14/10/2019

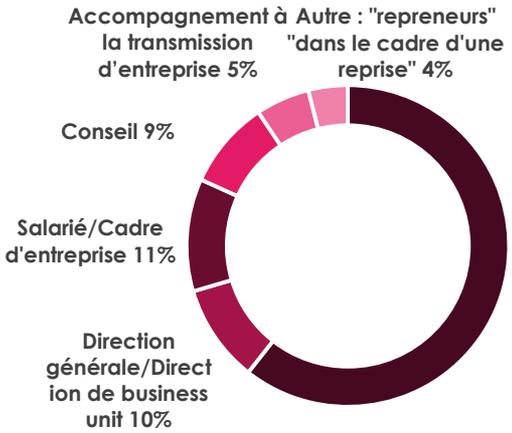
*Échantillon*

204 répondants

# Profil des répondants

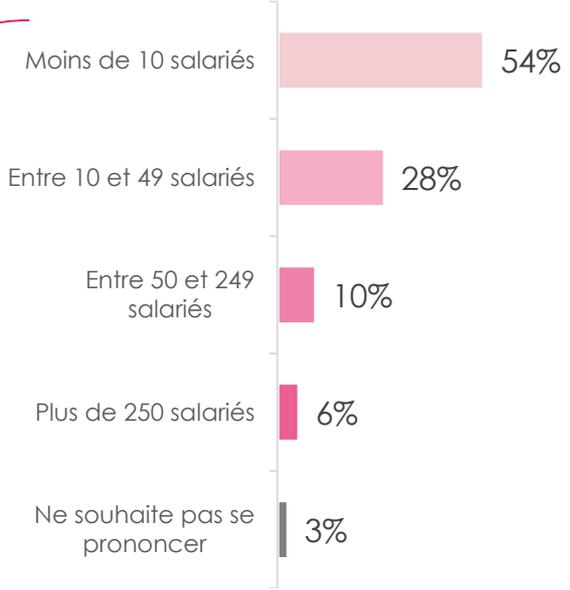


## Fonction



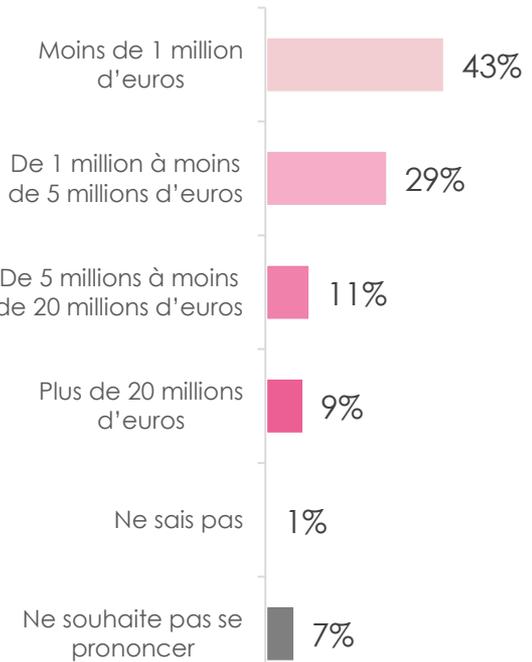
Ensemble (204)

## Taille entreprise



Chef d'entreprise et Direction générale/Direction de business unit (140)

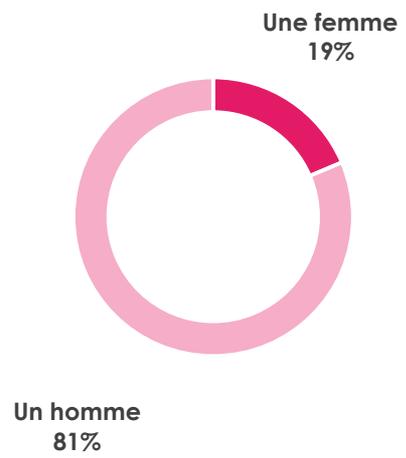
## Chiffre d'affaires



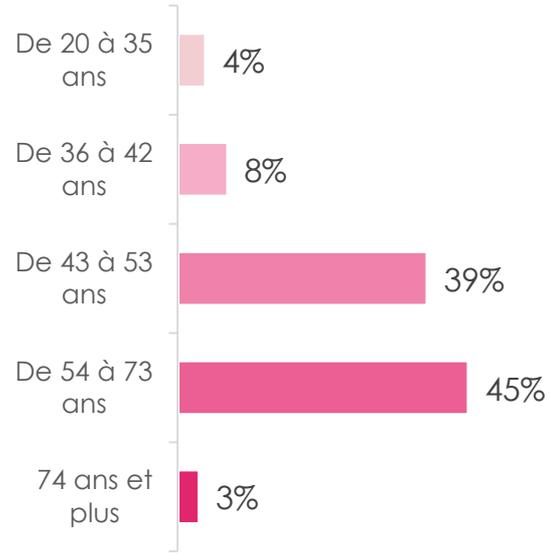
Chef d'entreprise et Direction générale/Direction de business unit (140)

# ÉCHANTILLON – GENRE, AGE ET LOCALISATION

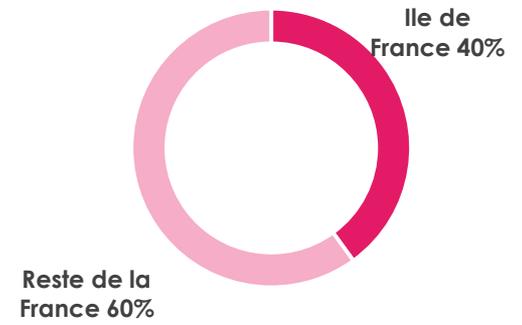
## Genre



## Age



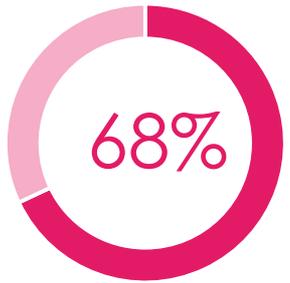
## Localisation



# Les repreneurs et les cédants en chiffres

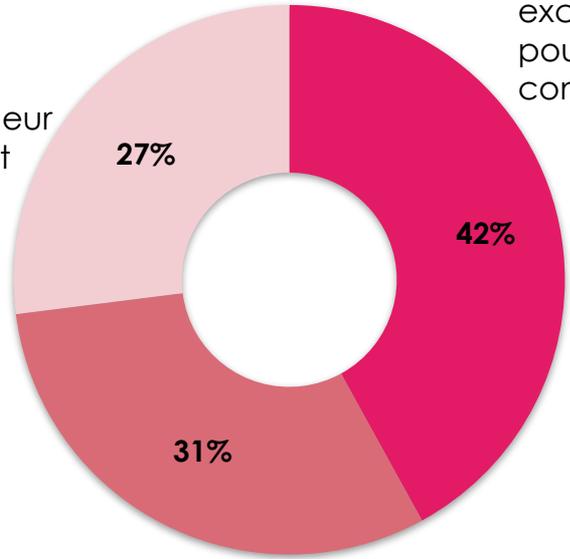


# QUI SONT LES REPRENEURS ?



des répondants sont des repreneurs

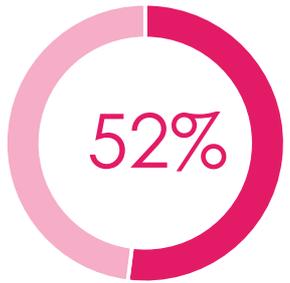
Repreneurs pour leur propre compte et pour le compte d'une entreprise



Repreneurs exclusivement pour leur propre compte exclusif

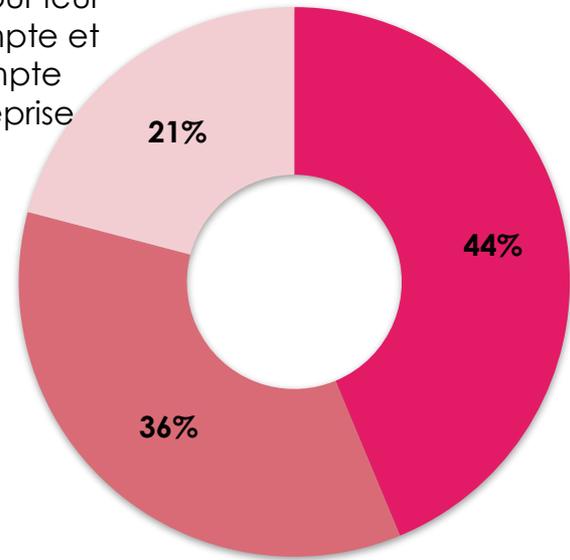
Repreneurs exclusivement pour le compte d'une entreprise

# ET QUI SONT LES CÉDANTS ?



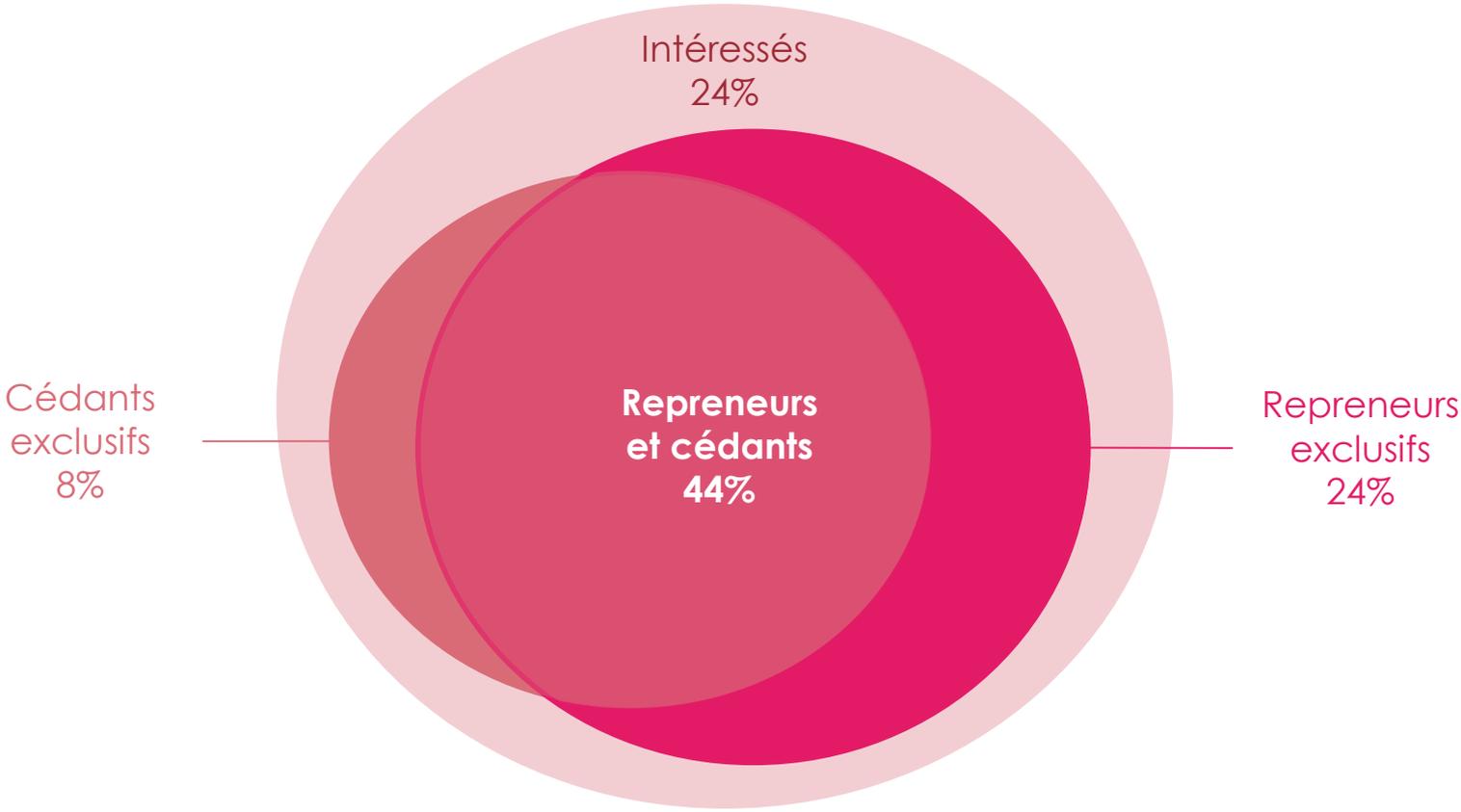
des répondants sont des cédants

Cédants pour leur propre compte et pour le compte d'une entreprise



Cédants exclusivement pour leur propre compte

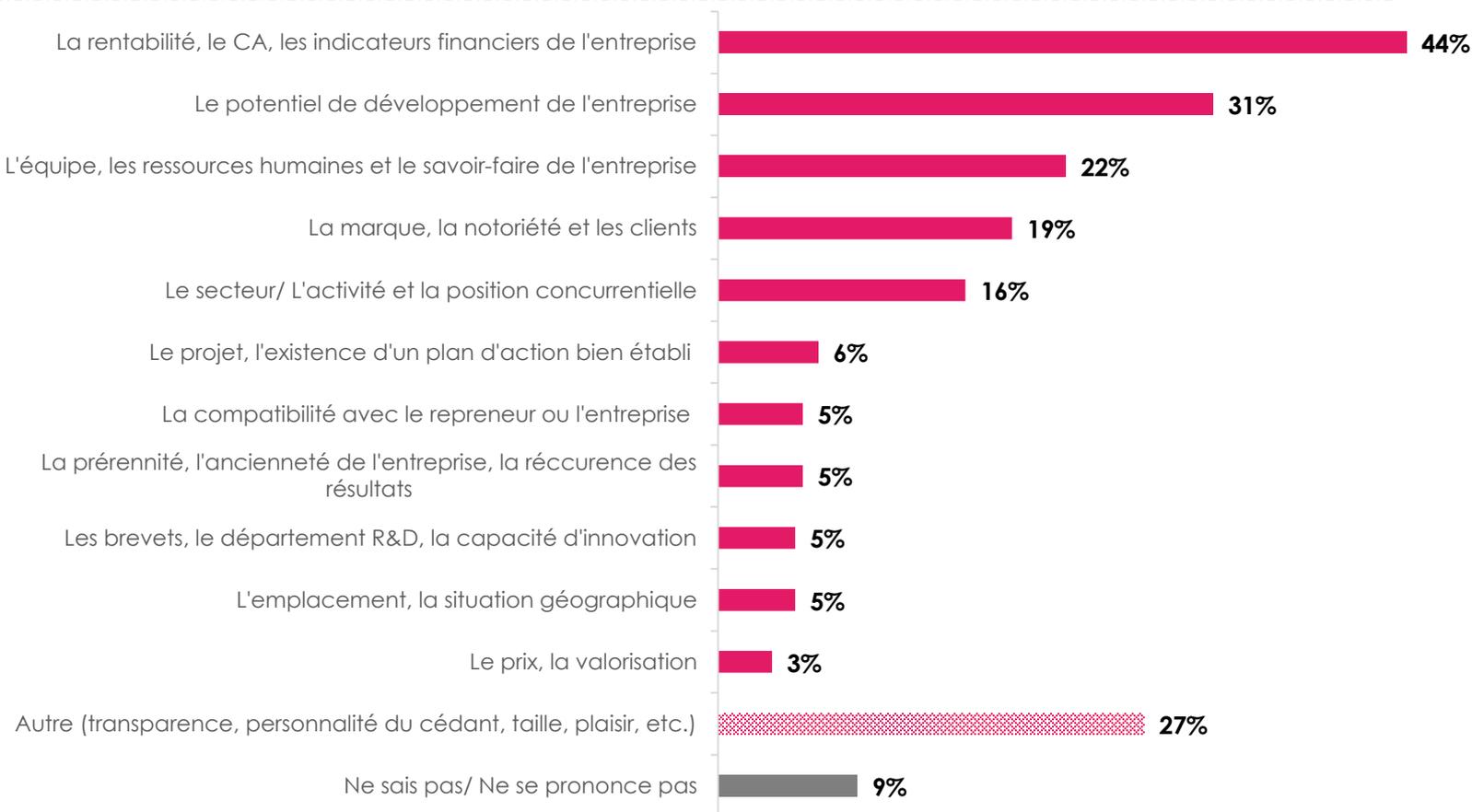
Cédants exclusivement pour le compte d'une entreprise



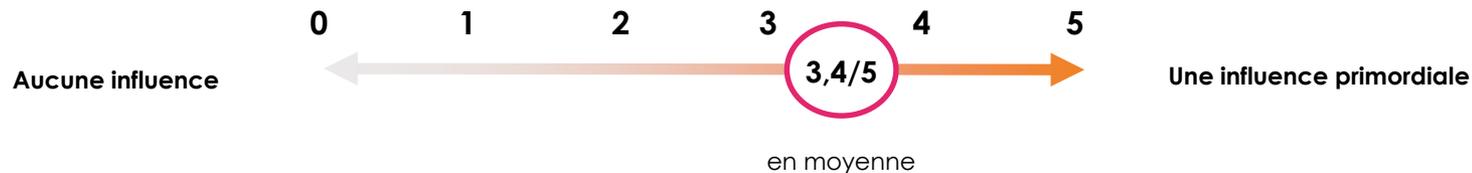
# Les critères dans la reprise d'une entreprise



## Selon vous, qu'est ce qui rend une entreprise attractive dans le cadre d'une reprise ?



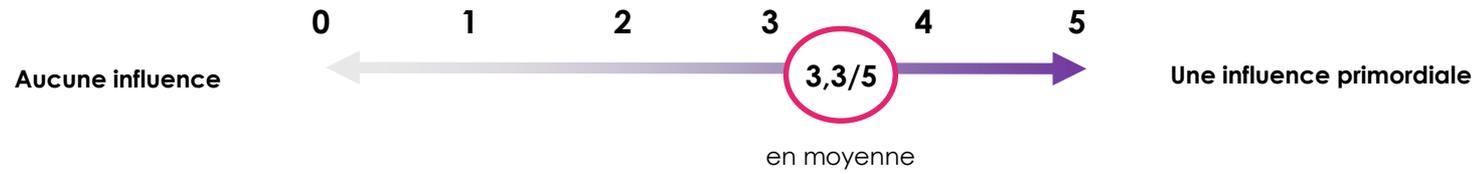
Dans quelle mesure votre intuition influence ou influencerait-elle votre décision de reprendre une entreprise ?



| Typologie de repreneurs                                  | % notes de 4 à 5 |
|--|------------------|
| Repreneurs pour leur propre compte                       | 47%              |
| Repreneurs exclusivement pour le compte d'une entreprise | 51%              |
| Intéressé n'ayant pas encore repris d'entreprise         | 59%              |

# ... TOUT COMME LES CONSEILS DES PROFESSIONNELS DE LA TRANSMISSION.

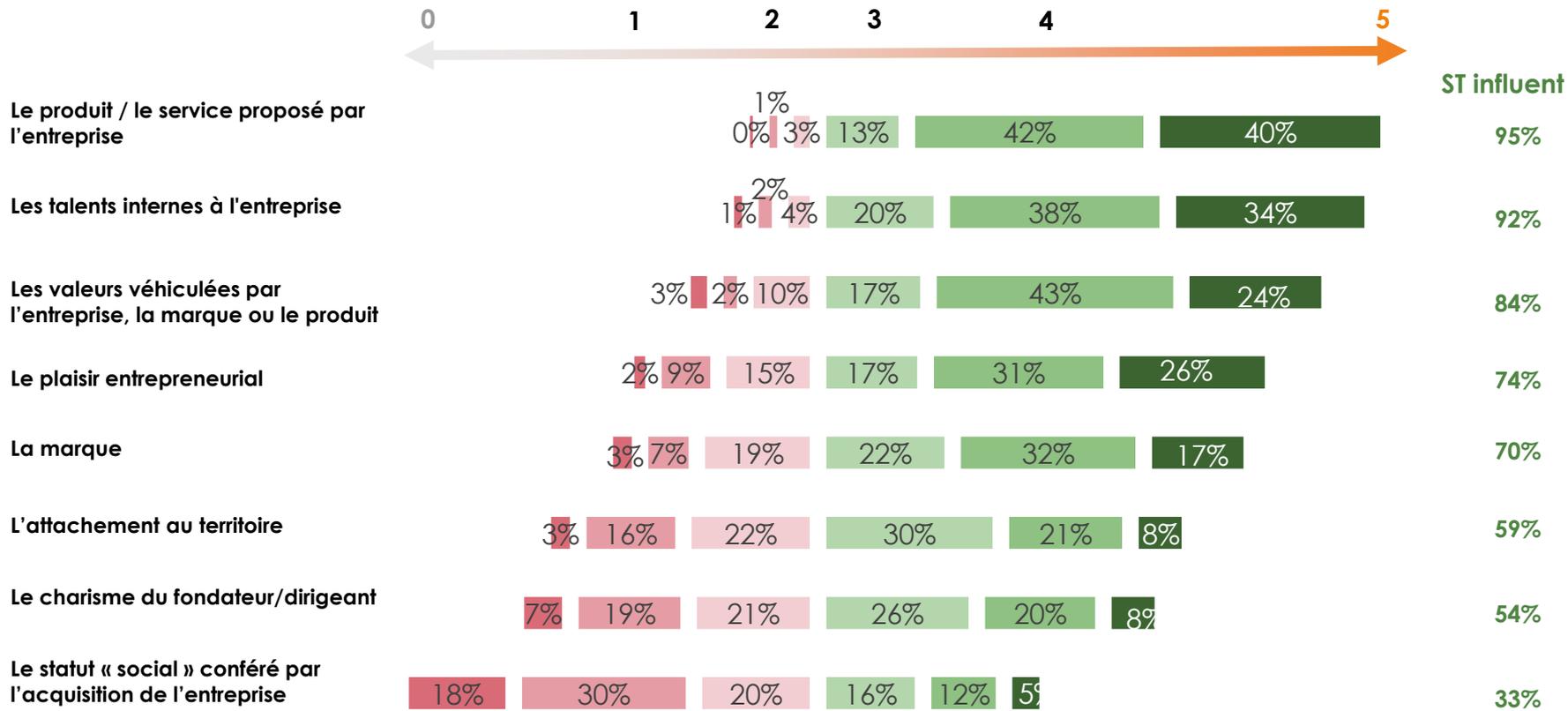
Et dans quelle mesure les conseils des professionnels de la transmission d'entreprise (experts comptables, avocats, notaires, réseaux d'accompagnement) influencent ou influenceraient-ils votre décision ?



| Typologie de repreneurs                                  | % notes de 4 à 5 |
|--|------------------|
| Repreneurs pour leur propre compte                       | 39%              |
| Repreneurs exclusivement pour le compte d'une entreprise | 58%              |
| Intéressé n'ayant pas encore repris d'entreprise         | 59%              |

# LES CRITÈRES ÉMOTIONNELS QUI GUIDENT LES CHOIX LORS D'UNE REPRISE

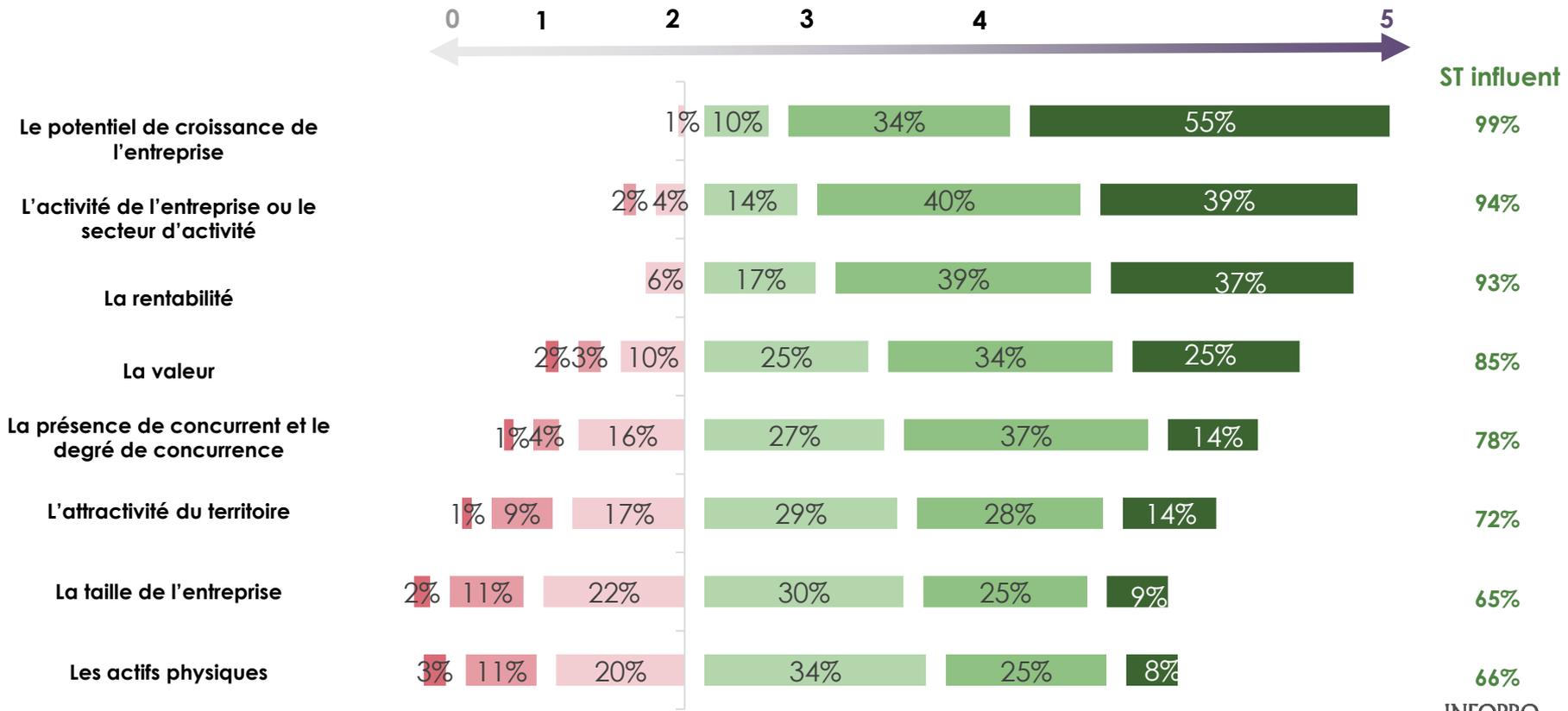
Voici une liste de critères. Dans quelle mesure influenceraient-ils votre décision dans le cadre d'une reprise d'entreprise ?



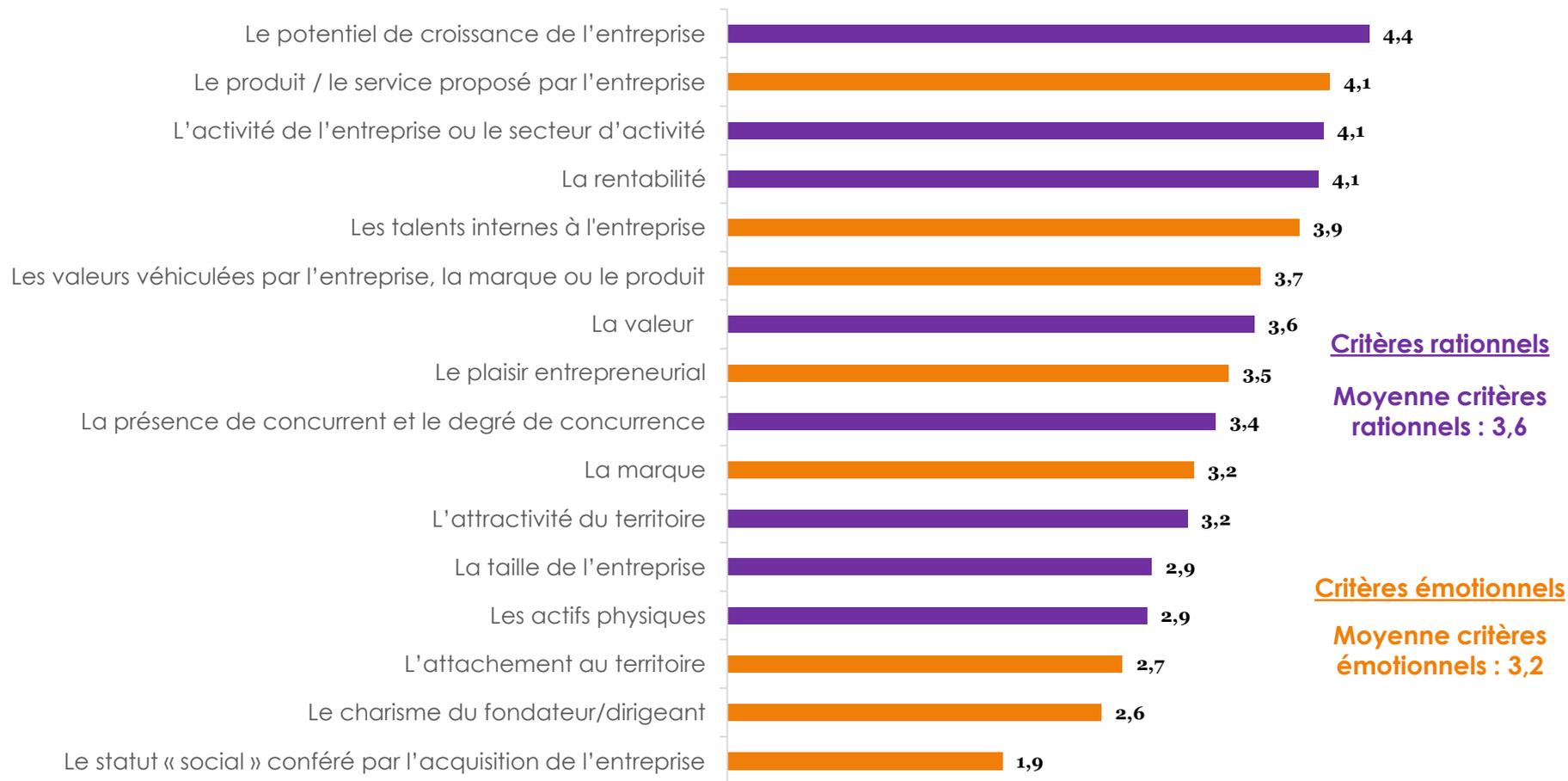
Ensemble (204) - Une seule réponse possible : Note de 0 à 5 où 0 signifie aucune influence et 5 une influence primordiale

# ET LES CRITÈRES RATIONNELS QUI LES INFLUENCENT ÉGALEMENT.

Voici une liste de critères. Dans quelle mesure influenceraient-ils votre décision dans le cadre d'une reprise d'entreprise ?



# UN CLASSEMENT PARTAGÉ ENTRE RATIONNEL ET ÉMOTIONNEL



# EN AFFAIRES, ILS SE DÉFINISSENT MAJORITAIREMENT COMME RATIONNELS

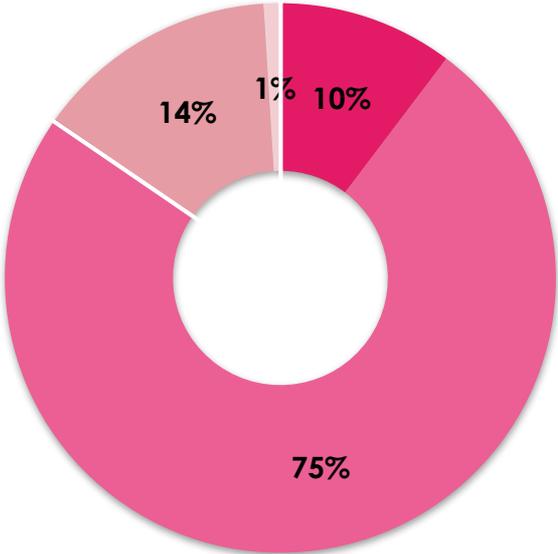
Dans les décisions que vous prenez en affaires, vous définiriez-vous comme quelqu'un de :

**15%**  
ST  
Emotionnel

- Totallement émotionnel
- Plutôt émotionnel

**85%**  
ST  
Rationnel

- Totallement rationnel
- Plutôt rationnel

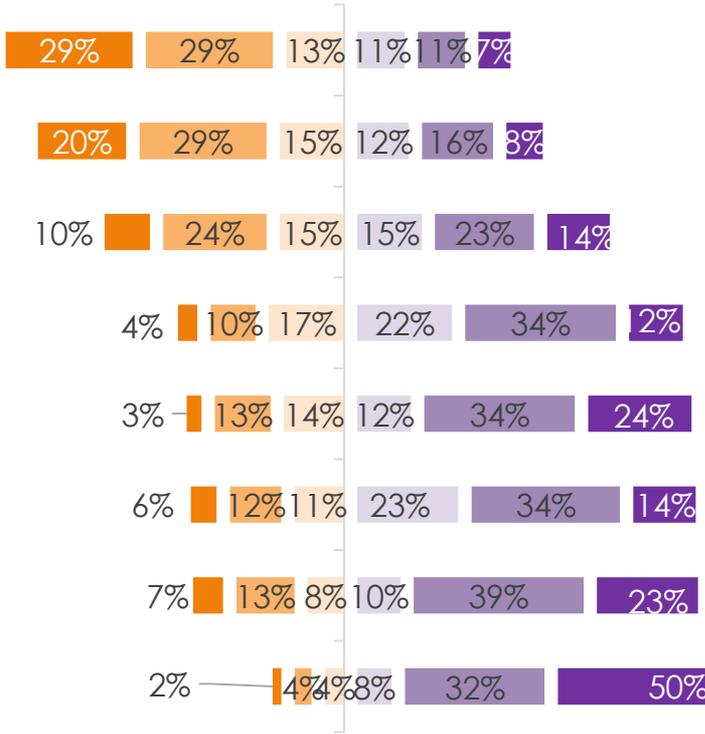


# POUR AUTANT LA FRONTIÈRE ENTRE L'UN ET L'AUTRE RESTE FINE ET POREUSE

Si l'on devait comparer les différents critères précédents, lesquels influenceraient davantage votre décision lors de la reprise d'une entreprise ?

## Critères émotionnels : 39%

- Les talents internes à l'entreprise **71%**
- Le produit / le service proposé par l'entreprise **64%**
- Les valeurs véhiculées par l'entreprise, la marque ou le produit **49%**
- Le charisme du fondateur/dirigeant **32%**
- Le plaisir entrepreneurial **30%**
- L'attachement au territoire **29%**
- La marque **28%**
- Le statut « social » conféré par l'acquisition de l'entreprise **10%**



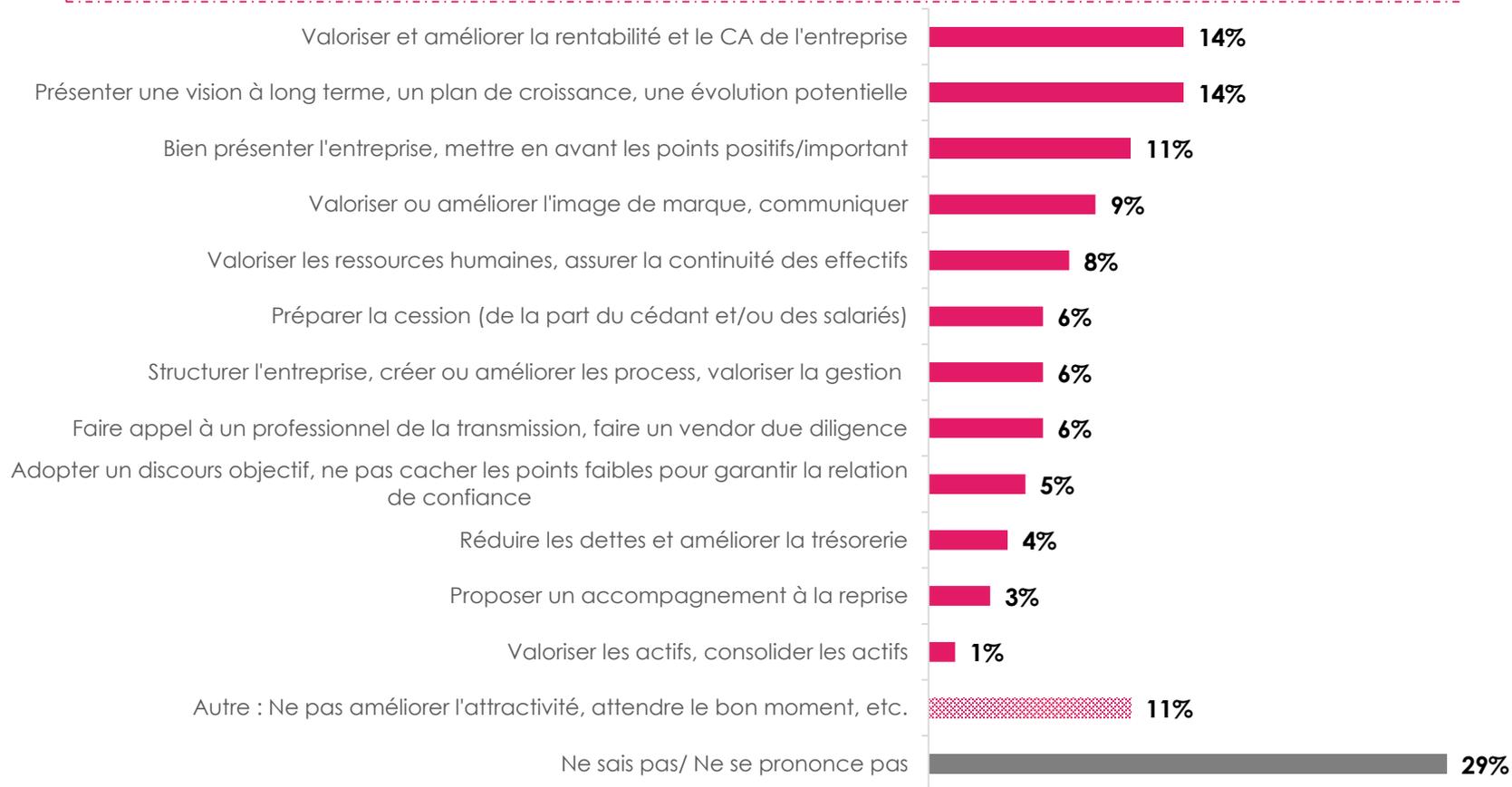
## Critères rationnels : 61%

- Les actifs physiques **29%**
- La présence de concurrent et le degré de concurrence **36%**
- La valeur **51%**
- La taille de l'entreprise **68%**
- La rentabilité **70%**
- L'attractivité du territoire **71%**
- L'activité de l'entreprise ou le secteur d'activité **72%**
- Le potentiel de croissance de l'entreprise **90%**

# Les méthodes pour améliorer l'attractivité d'une entreprise

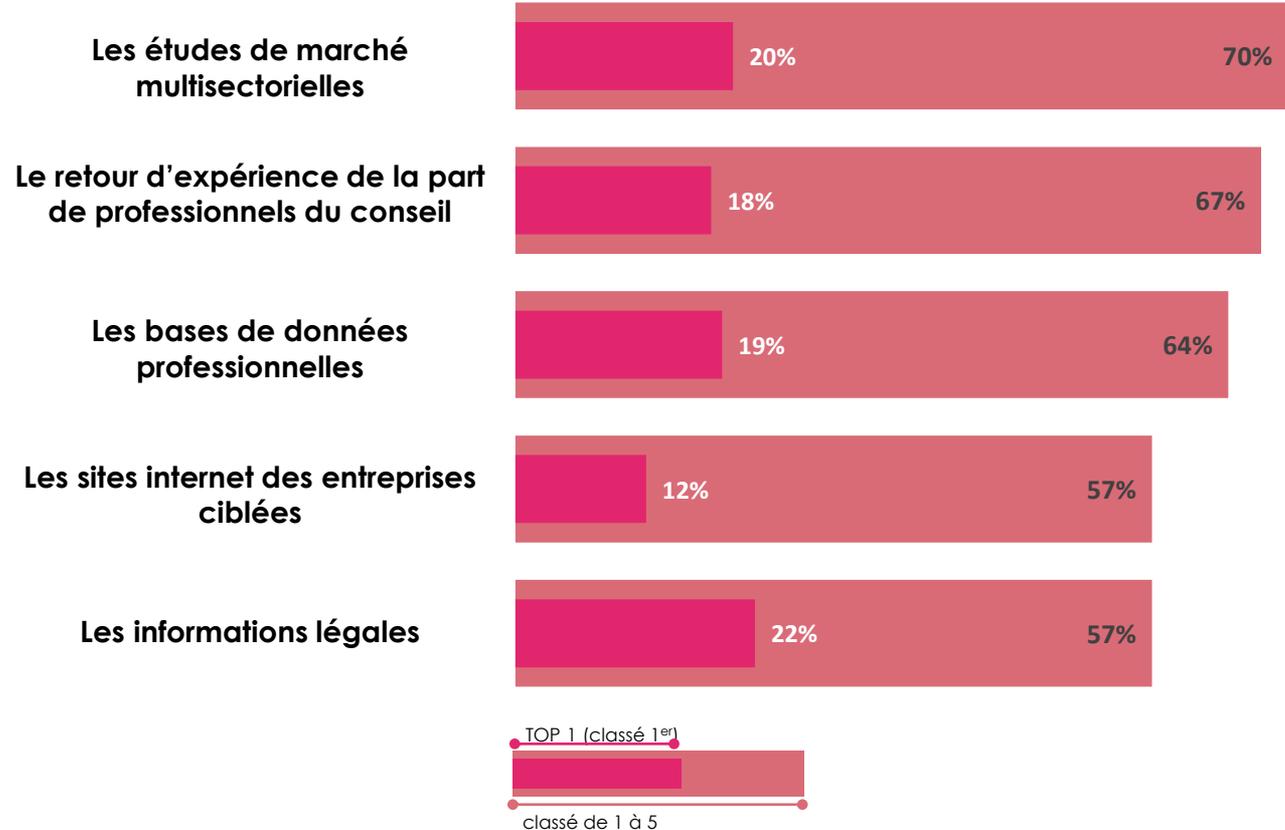


## Selon vous, comment améliorer l'attractivité d'une entreprise en vue d'une transmission ou reprise ?



# UN CHOIX GUIDÉ PAR DES SOURCES D'INFORMATION MULTIPLES

Quelles sont, selon vous, les sources d'informations à consulter pour analyser l'attractivité d'une entreprise ? Merci de les classer en fonction de leur importance.

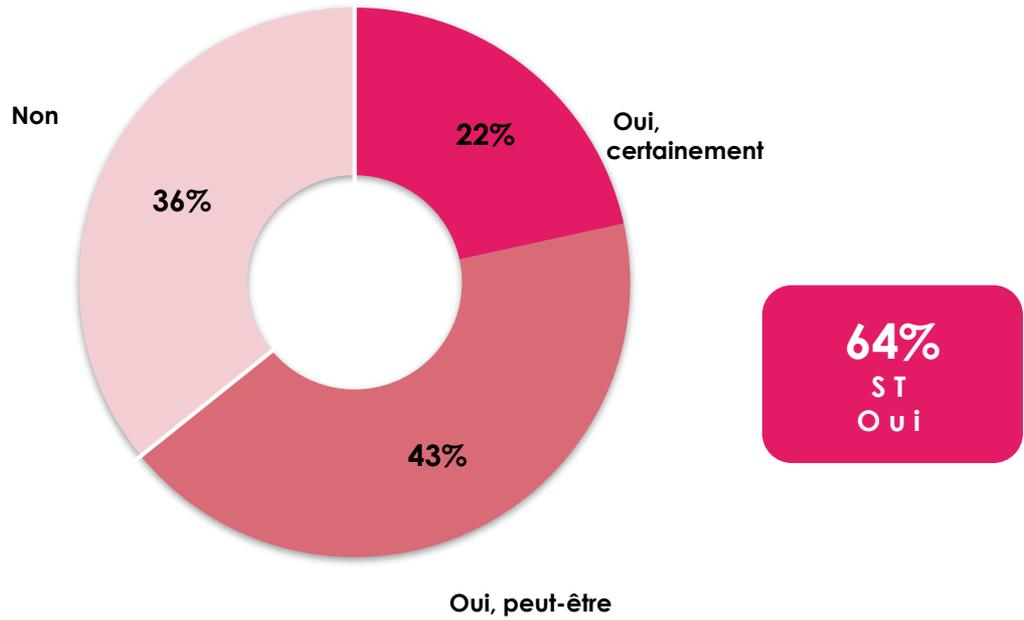


# Les intentions de reprise



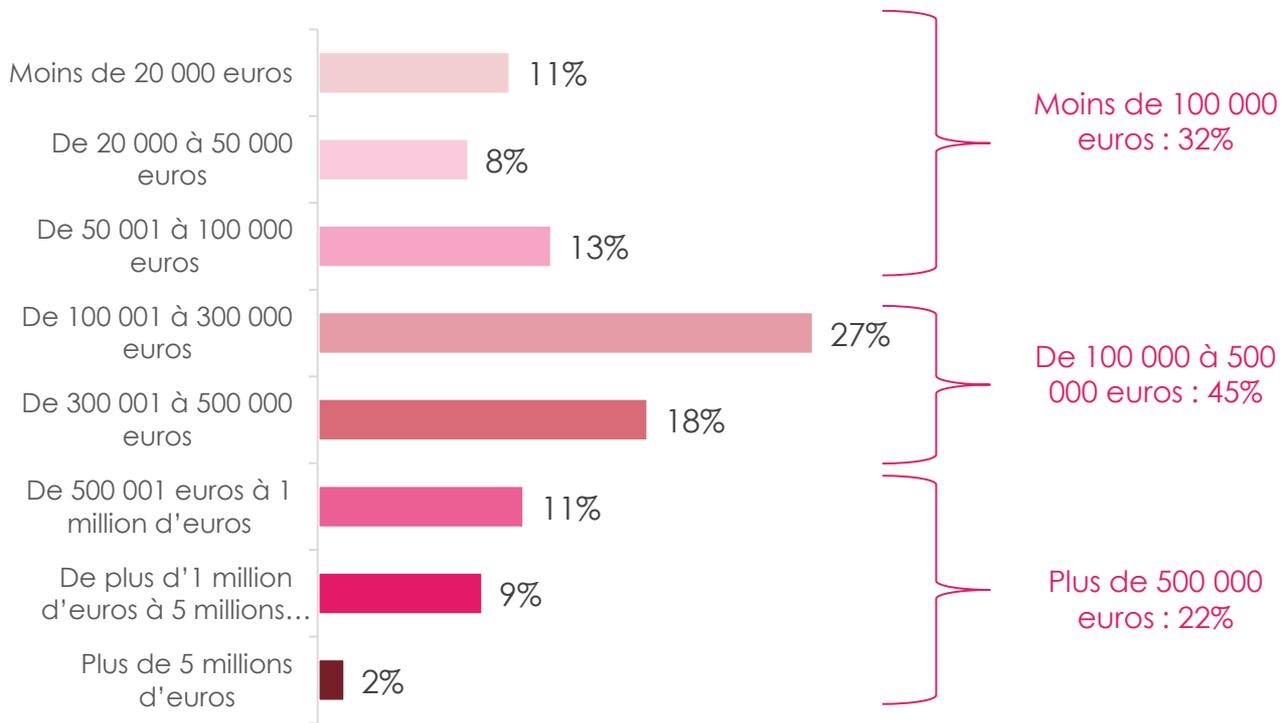
# 2 RÉPONDANTS SUR 3 POURRAIENT REPRENDRE UNE ENTREPRISE D'ICI 2 ANS

Avez-vous l'intention de reprendre une entreprise au cours des deux prochaines années ?



# AVEC UN BUDGET DE 500 000 EUROS OU MOINS DANS 4 CAS SUR 5

## De quel budget disposeriez-vous pour reprendre une entreprise ?



# En conclusion





Le conseil des professionnels et l'intuition, deux facteurs complémentaires qui influencent la grande majorité des décisions de reprise



Reprendre une entreprise, c'est avant tout parier sur sa croissance



L'humain est au centre des décisions de reprise



L'attractivité du territoire reste fondamentale



Des répondants qui se déclarent rationnels mais qui attachent beaucoup d'importance à certains critères émotionnels



Un plaisir entrepreneurial qui influence davantage ceux qui n'ont pas encore repris d'entreprise, même si la moitié des repreneurs repasse à l'acte

# Questions



Merci





**Ce qui rend une entreprise  
attractive aux yeux des  
repreneurs**

12 novembre 2019