

REVUE DE PRESSE TRANSMISSION

N°26 – JUIN / JUILLET 2010

ACTUALITE

La Chambre de métiers des Alpes-Maritimes et le Conseil général veulent faciliter la transmission d'entreprise

Une convention de partenariat a été signée le 20 mai par le président de la Chambre de métiers des Alpes-Maritimes et le président du Conseil général en vue de faciliter la transmission des entreprises artisanales du département. Des mesures concrètes sont mises en place : sensibilisation et information personnalisée auprès des cédants potentiels, recherche active de repreneurs qualifiés, accompagnement entre vendeurs et acquéreurs, accompagnement des repreneurs. Ces mesures représentent un budget de 400 000 € pour cette année. Le département des Alpes-Maritimes compte 28 000 chefs d'entreprises artisanales dont un quart a plus de 55 ans. *Nice-Matin*, p.23 – 21/05/10

« Mentoring Business Transfer » pour faciliter la transmission des entreprises

L'association des CCI européennes, Eurochambres, a lancé il y a trois ans un programme européen intitulé « Mentoring Business Transfer », financé par la Communauté européenne. Objectif : aider les repreneurs à surmonter les difficultés liées à la reprise d'une entreprise. 890 chefs d'entreprise ont déjà été aidés. Ils bénéficient de 10 jours d'accompagnement individuel offerts par les CCI dans les domaines du marketing et du commerce, de la comptabilité, de la gestion, des aspects juridiques et fiscaux ... Ce programme de tutorat est une réussite et a démontré « combien le soutien à la transmission d'entreprises augmente les chances de survie de l'entreprise et lui donne un nouvel élan ». Fort de ce succès, Eurochambres souhaite à présent la mise en œuvre d'un programme de partenariats public-privé (PPP) à l'échelle nationale et régionale. *Commerce international*, n°65 – juillet/août 2010

JURIDIQUE

Que deviennent les salariés en cas de cession de leur entreprise ?

Selon l'article L1224-1 du Code du travail, en cas de modification dans la situation juridique de l'employeur (succession, vente...) tous les contrats de travail en cours subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise. Ce qui revient à dire que l'acquéreur d'une entreprise est tenu de reprendre l'intégralité du personnel employé par son prédécesseur quelle que soit la nature du contrat de travail. Comment peuvent procéder cédant et repreneur s'ils veulent réduire les effectifs ? Plusieurs possibilités s'offrent à eux : le salarié est d'accord pour quitter l'entreprise auquel cas une rupture conventionnelle peut être utilisée ou un licenciement suivi d'une transaction. Si le salarié refuse de quitter l'entreprise, le cédant comme le repreneur doivent monter un dossier solide, à leurs risques, pour justifier un licenciement économique. *Repreneur, n°130 – Juillet/Août/Septembre 2010*

OBSERVATION ECONOMIQUE

25 % des patrons de PME envisagent une transmission familiale

Un sondage « PME, situation et perspectives », réalisé en avril par BVA pour la CGPME auprès de 402 chefs d'entreprise, consacre un chapitre à la succession. La transmission d'entreprise reste un sujet très préoccupant pour les patrons. Selon les estimations, entre 500 000 et 900 000 entreprises seront à reprendre dans les dix prochaines années. Les dirigeants de PME interrogés envisagent, pour 25 % d'entre eux, de transmettre l'entreprise à leur famille, quand 45 % imaginent plutôt une transmission à un repreneur externe et 18 % une reprise par les salariés. Toutefois les chefs d'entreprise du commerce opteraient davantage que les autres pour la solution familiale (31%) tandis que les chefs d'entreprise de la construction ou des services opteraient plus que les autres pour une transmission salariale (avec respectivement 26% et 22%). Il faut noter que la reprise de l'entreprise par les salariés est plébiscitée par 30 % des patrons des plus grosses PME.

http://www.bva.fr/administration/data/sondage/sondage_fiche/879/fichier_pme_situation_et_perspectives_c4066.pdf

Baisse des transmissions au sein des entreprises du commerce associé

La Fédération des enseignes du commerce associé vient de publier son observatoire de la transmission. En 2009, 1 191 entreprises du commerce associé ont été transmises contre 1 432 en 2008, ce qui représente un recul de 16,8 %. En cause, le contexte conjoncturel difficile. Les prévisions pour 2010 sont beaucoup plus optimistes. Les entreprises à transmettre cette année pourraient s'élever à 1 419. La Fédération du commerce associé constate par ailleurs une baisse des transmissions familiales au profit de repreneurs extérieurs. *Repreneurs, n°130 - Juillet/Août/Septembre 2010*

EVENEMENTS / AGENDA

Réunions de sensibilisation à la transmission

- Organisées par la CCI de Vaucluse :
- le 10 septembre 2010 à Cavailon (avec la CCI du pays d'Arles)
 - le 17 septembre 2010 à Valréas
 - le 24 septembre 2010 à Pertuis
 - le 1^{er} octobre 2010 à Vaison-la-Romaine

Réunions thématiques

→ Organisées par la CCI des Alpes de Haute-Provence :

- le 13 septembre 2010 à Manosque, de 9h30 à 12h : La retraite du chef d'entreprise indépendant ou gérant salarié, avec le RSI et le CARSAT
- le 11 octobre 2010 à Digne, de 9h30 à 12h : La retraite du chef d'entreprise indépendant ou gérant salarié, avec le RSI et le CARSAT

→ Organisées par la CCI Marseille Provence :

- le 19 octobre 2010 à Aubagne (Palais des Congrès) : Ateliers – Bourse d'échanges cédants/repreneurs

RESSOURCES

« Le conseil en transmission d'entreprise »

Clarifier son positionnement et valoriser son offre pour conquérir un marché à fort potentiel

Le cabinet Precepta a publié en avril 2010 une étude sur le marché du conseil en transmission d'entreprise. D'ici à 2025, 1 million d'entreprises environ sera concerné par la transmission. De quoi offrir des opportunités aux spécialistes de la transmission (experts-comptables, avocats, banques, CCI,...). Pour être à la hauteur, le conseil en transmission d'entreprise devra structurer le marché et proposer une qualité homogène des prestations, fournir un effort collectif de communication afin de rendre plus perceptible sa valeur ajoutée, clarifier son modèle économique.

http://www.xerfi.fr/emailing/conseil_en_transmission_d_entreprise_0SAE19.pdf