



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Région
Languedoc-Roussillon

La transmission des entreprises artisanales accompagnées par les CMA du Languedoc-Roussillon

Synthèse 2015

Depuis 2010, les CMA réalisent un suivi exhaustif des entreprises accompagnées dans le cadre de leur dispositif Transmission et mises en marché dans le but d'être cédées. L'objectif de cette étude est de connaître la situation de chaque entreprise 1 an au moins, puis deux ans au moins après sa mise en marché ¹.

Trois situations sont prises en compte :

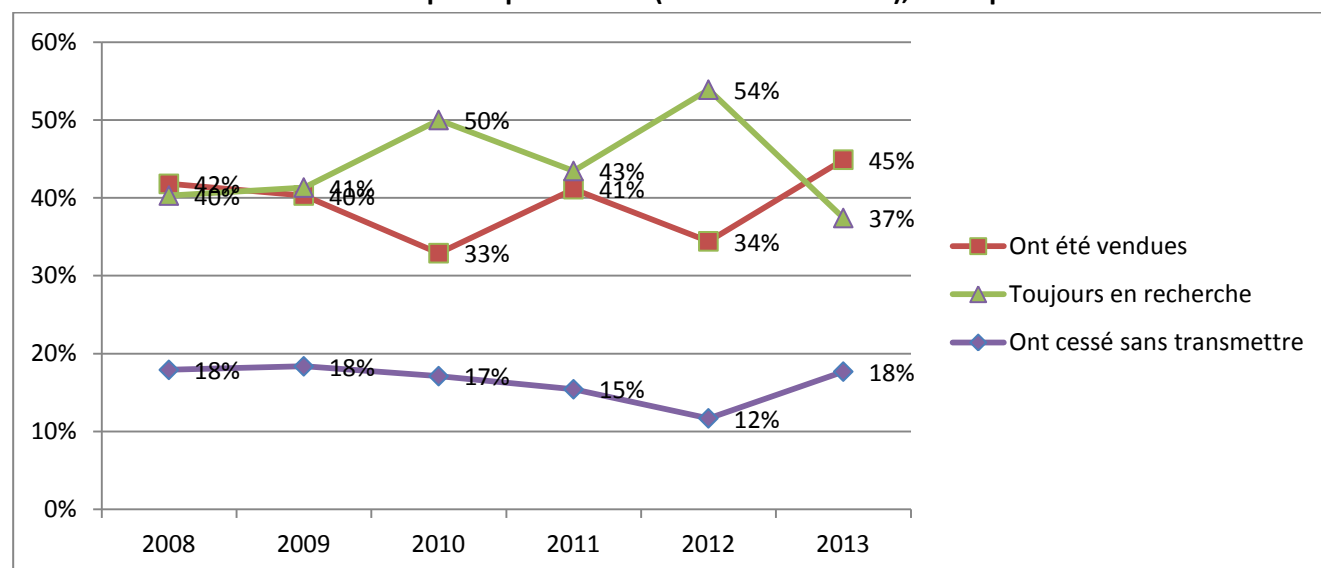
- l'entreprise a été transmise ou est en cours de transmission (repreneur identifié) ;
- l'entreprise est toujours à la recherche d'un repreneur ;
- l'entreprise a cessé son activité sans être reprise.

Depuis le début de ce suivi, 5 cohortes ont été étudiées avec un recul de 2 ans (2008, 2009, 2010, 2011, 2012) et 6 avec un recul d'1 an (2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013). Voici les principaux résultats de cette analyse.

Sur 917 entreprises mises en marché entre 2008 et 2012, 39% étaient vendues au bout d'1 an et 49% au bout de 2 ans.

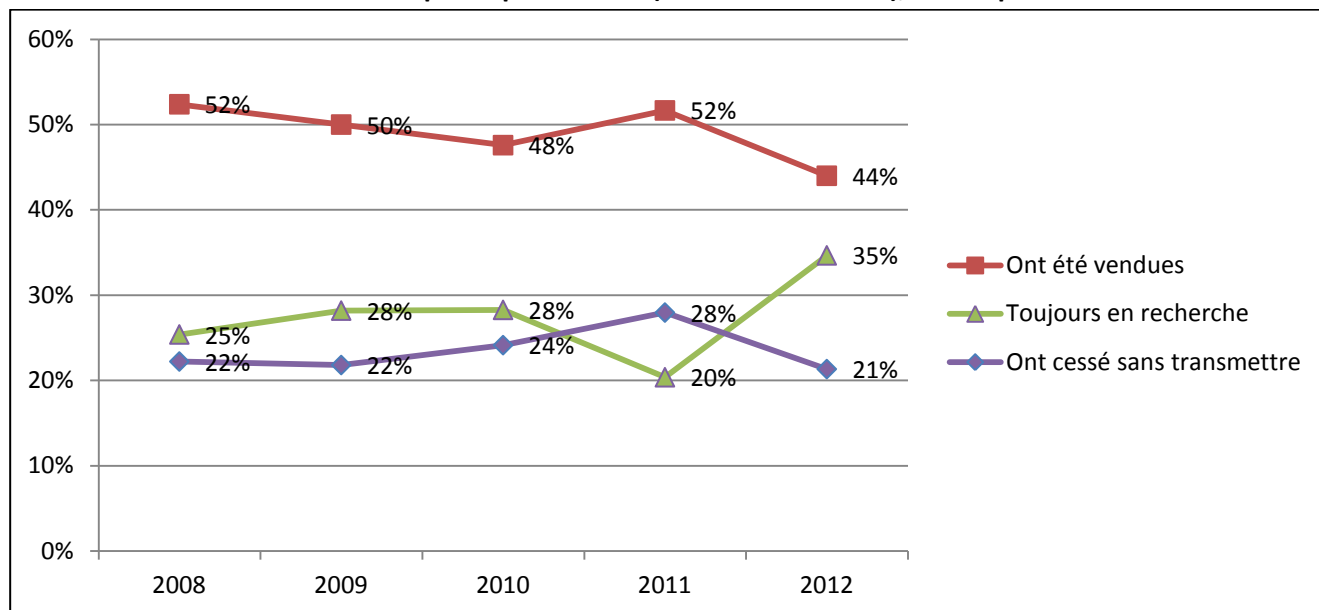
En comparaison, sur la période 2008/2012, le taux de reprise global des entreprises mises en marché via Transentreprise.fr était de 39,5 % (sans limite de délai).

Evolution de la situation des entreprises par cohorte (entre 2008 et 2013), 1 an après la mise en marché



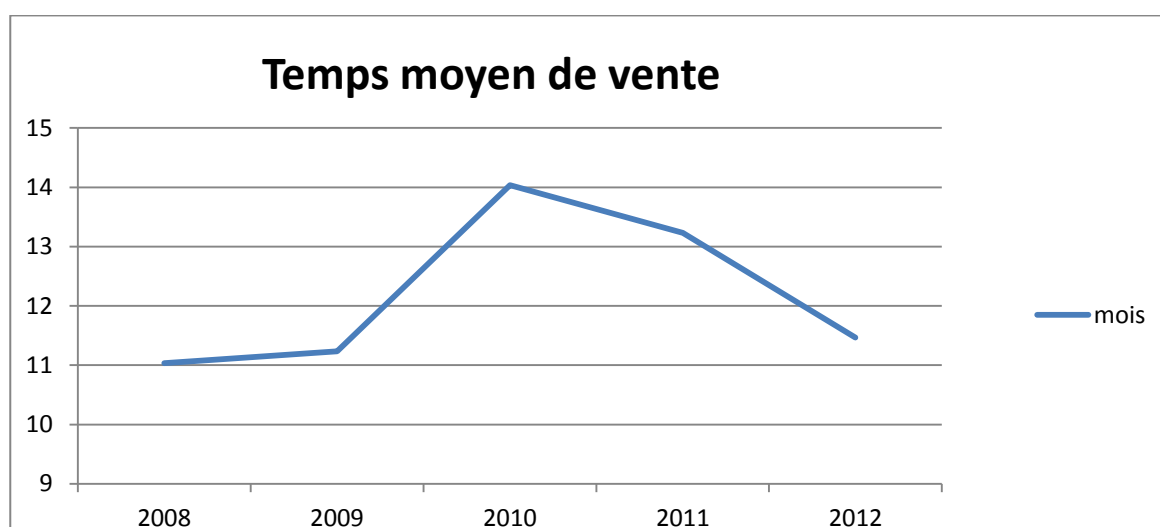
¹ Un point est fait chaque année au 31 décembre afin de connaître la situation des entreprises mises en marché l'année précédente et celle d'avant. Par exemple, le dernier pointage a été fait le 31/12/2014 pour connaître la situation de la cohorte 2013 (entreprises mises en marché en 2013) et de la cohorte 2012 (entreprises mises en marché en 2012).

Evolution de la situation des entreprises par cohorte (entre 2008 et 2012), 2 ans après la mise en marché



Autres éléments intéressants :

. Le temps moyen de vente (entre la mise en marché et la signature de la cession)



Sur l'ensemble des cohortes, on constate les tendances suivantes :

. le temps de vente est nettement plus court pour les entreprises du **secteur de la production** : entre 8 et 10 mois ;

. les entreprises situées en **zone rurale** se vendent plus rapidement que celles qui sont en zone urbaine : entre 1 et 2 mois plus vite.