

Résultats de la 2^{ème} Enquête Minute EXPOBOIS 2010

« *La transmission d'entreprise dans la filière Bois* »

Malgré le manque de repreneurs et d'informations, les dirigeants d'entreprises de la filière Bois soulignent le potentiel et l'attractivité de la filière

En 2008, lors d'une Enquête Minute similaire¹, les professionnels de la filière bois avaient souligné l'importance de la problématique de la transmission d'entreprise. Le départ en retraite du dirigeant et le souci de la pérennité de leur entreprise étaient les principales causes de cession de l'activité. Parallèlement, le choix du repreneur s'avérait complexe, marqué par la pénurie de candidats et la faiblesse des liquidités du potentiel acheteur. Intimement liées à leur dirigeant, ces transactions pâtissaient également d'un manque d'aide et d'informations, ainsi que de la complexité et de la lourdeur des démarches administratives.

A l'occasion de l'édition 2010 du salon, EXPOBOIS a souhaité revenir sur cette thématique pour évaluer l'évolution de la problématique de la transmission d'entreprise, deux années plus tard. Réalisée en janvier 2010, cette Enquête Minute regroupe les témoignages de 358 professionnels de l'ensemble des secteurs, des types et des fonctions de direction de l'industrie du bois². Face à une conjoncture globalement défavorable à la cession de leur activité, les sondés s'estiment entravés par une convergence de facteurs négatifs : la très forte dépendance de l'entreprise au dirigeant-cédant, le faible niveau d'information et d'aides et la fragilité financière de l'éventuel repreneur.

La situation a donc peu changé entre 2008 et 2010. Echaudés par les épreuves endurées durant cette période (tempête Klaus, crise économique...), les répondants ont du mal à envisager une évolution positive de la cession et reprise d'entreprise. Toutefois, ils soulignent le potentiel de la filière, véritable atout d'attractivité à moyen et long terme.

¹ Enquête réalisée en décembre 2007 sur un échantillon représentatif de 412 témoignages de professionnels de la filière Bois.

Type d'entreprise : Artisanales – 77 % ; Industrielles – 23 %

Fonction : Dirigeant – 40 %, Gérant – 38 % ; Pdg – 13 % ; DG- 5 %

² Enquête réalisée en janvier 2010 sur un échantillon représentatif de 358 témoignages de professionnels de la filière Bois.

Type d'entreprise : Artisanales – 60 % ; Industrielles – 29 % ; Autre - 11 %

Fonction : Dirigeant – 34 %, Gérant – 24 % ; Pdg – 10 % ; DG- 3 % ; Autre- 29 %

Transmettre ou non ? Une réponse différenciée selon le secteur

Seuls **17 %** des répondants se déclarent actuellement ou dans l'année à venir en recherche d'un repreneur pour leur activité. Cette préoccupation est particulièrement prépondérante pour les **entreprises artisanales** de très petite taille.

Tous les secteurs d'activité de la filière ne sont pas concernés au même titre. En effet, comme en 2008, la question de la transmission d'entreprise touche principalement des **professionnels du Bâtiment**. Alors qu'elles se déclaraient peu concernées il y a deux ans, les **sociétés spécialisées dans la 1^{ère} transformation du bois** se placent désormais en 2^{ème} position. **L'ameublement** se classe au 3^{ème} rang.

De manière générale, les professionnels estiment que les conditions actuelles ne sont pas favorables à la revente d'une entreprise (**73 %**).

Pourquoi transmettre ? Des causes multiples

Qu'ils soient ou non personnellement concernés par le sujet, les répondants avancent **plusieurs causes** à cette situation, dont 2 identiques à celles annoncées en 2008 :

- ✓ le **départ en retraite du dirigeant** arrive en première position (41 % vs 47 % en 2008). Les sondés issus de la filière Bâtiment sont les premiers à citer cet item, suivis par le secteur de l'Ameublement.
- ✓ vient ensuite la **nécessité d'assurer la pérennité et le développement de l'entreprise** (26% vs 32 % en 2008), notamment pour les entreprises du Bâtiment.

En 2008, le développement de l'activité et de l'offre arrivait en 3^{ème} position (10 %). Dans l'enquête 2010, cet item n'arrive qu'en 5^{ème} position (8 % des suffrages) et est devancé par le **besoin de faire face à un événement accidentel** (maladie, décès, incendie, inondation... - 15 %, non cité en 2008) et **la compétitivité par rapport à la concurrence** (10 % vs 9 % en 2008). Les péripéties climatiques et économiques de l'année 2009 ont apparemment marqué les esprits et orienté la perception des professionnels.

Comment transmettre ? Une démarche semée d'embûches

Les difficultés liées à la transmission des entreprises de la filière Bois seraient, selon les sondés, de trois types :

- ✓ **au niveau du cédant** : parce que le sort des entreprises du secteur est intimement lié à celui de son dirigeant, le comportement du cédant peut être un frein majeur à l'action : **manque de valorisation de l'entreprise** (17 %), **manque de temps du dirigeant pour réfléchir à la cession** (23 %)...
- ✓ **au niveau du repreneur** : **26 %** pointent du doigt la **difficulté pour les repreneurs potentiels d'obtenir un financement** auprès d'un établissement bancaire. **20 %** d'entre-eux s'inquiètent du **manque de liquidités du candidat** pour investir dans le rachat. En outre, pour 16 %, les repreneurs ne sont pas légion et ils sont **15 %** à estimer que les **candidats potentiels attendent une conjoncture plus favorable** pour se lancer dans un tel projet ;
- ✓ **au niveau de l'information** : les professionnels interrogés sont **26 %** (vs 30 % en 2008) à estimer **manquer d'aides, de conseils sur les différentes formes de transmission** d'entreprise. De même, **23 %** d'entre-eux soulignent la **complexité des démarches juridiques** (vs 27 % en 2008) et la **faible diffusion des offres** de cession (16 % vs 21 % en 2008).

A qui transmettre ? A la recherche d'un repreneur passionné !

Tout comme en 2008, les manières les plus courantes de transmettre une entreprise sont de la **céder à un membre de la famille (27 % vs 31 % en 2008)** ou **à un confère (27 % également vs 29 % en 2008)**. La **reprise par les salariés** ou par **un groupe** recueillent respectivement **19 %** et **17 %** (vs 20 % et 14 % en 2008).

Faisant écho aux résultats 2008, les critères de choix d'un repreneur idéal prennent appui sur ses capacités humaines et professionnelles, avant sa solidité financière. En effet, pour près de **30 %** des répondants, la **motivation personnelle**, la « passion du métier », est la valeur n°1 qui différencie les candidats. Vient ensuite sa **connaissance du métier et de l'industrie (27 %)**. Ses **disponibilités financières** arrivent en 3^{ème} position.

Pour trouver la « perle rare », les professionnels de la filière Bois se tournent volontiers vers les **Chambre de Métiers et les Chambre de Commerce et d'Industrie (19 % vs 21 % en 2008)**. Ils sont **13 %** à **favoriser les rencontres avec d'autres chefs d'entreprise** concernés ou ayant déjà vécu cette expérience.

Fait déjà surprenant en 2008, le **bouche à oreille (12 %)** arrive avant la prise de contact avec un banquier ou un expert comptable ! Par ailleurs, il se place au même niveau que l'approche des Fédérations et Syndicats Professionnels et le recours à des sociétés spécialisées.

Transmettre demain ? La filière Bois a des atouts majeurs

Echaudés par le contexte économique, mais aussi par l'évolution lente de la filière, les sondés considèrent qu'**à l'avenir, les opportunités de reprise et cession d'entreprise demeureront identiques à la situation actuelle (48 %)**. Les pragmatiques devançant tout juste les pessimistes, car 43 % des interrogés estiment que cela deviendra de plus en plus difficile.

Toutefois, même s'ils sont inquiets, les professionnels soulignent que **la filière Bois jouit d'une image positive auprès des repreneurs (64 % d'avis favorables contre 15 % de ressenti négatif)**. Gage, désormais, aux acteurs de la filière de mettre en avant les atouts de leur secteur pour provoquer un passage à l'acte rapide !

EXPOBOIS 2010, le salon pour apprendre, comprendre et échanger

Pour son édition 2010, EXPOBOIS accentue son rôle de plateforme de découverte et d'échanges en reconduisant le **"Forum Innovations Bois"** au cœur du salon, en accès libre. Cycle de conférences abordant les problématiques essentielles de la profession, le "Forum Innovations Bois" permettra aux exposants et visiteurs de recueillir **toutes les informations nécessaires à la compréhension de leur filière et de son actualité**. Les principaux thèmes développés concernent **la sécurité et la santé** (traçabilité, COV, installations classées...), **la productivité** (rapidité, réduction des coûts, rentabilité...) et **le contexte économique** (financements, prêts, actions de pouvoirs publics...).

En complément des conférences, EXPOBOIS 2010 favorisera la découverte et les démonstrations de matériels et organisera des **"Parcours Experts"** sur des thématiques particulières :

- un **"Parcours de démonstrations"** regroupera plus de 100 machines en fonctionnement ;
- un **"Parcours fenêtre"** présentera une centaine d'exposants dont la menuiserie fenêtre est le produit phare ;
- un **"Parcours Matériaux, Accessoires et Composants"** englobera l'offre en produits finis, semi-finis et tous les éléments de valorisation du matériau bois exposés.

Service Communication EXPOBOIS
Caroline Bondy
☎ : + 33 (0)1 76 77 11 68
@ : caroline.bondy@comexposium.com

Service de Presse : CLC Communications
☎ : + 33 (0)1 42 93 04 04

@ : j.saczewski@clccom.com
m.chrisostome@clccom.com
r.codoul@clccom.com