

CESSIONS DES PME ET DES ETI EN 2019

|Alain Tourdjman, Julien Laugier
Groupe BPCE
Direction études et prospective

1. UN RECU DÉCENNAL DES CESSIONS D'ENTREPRISES IMPUTABLE SURTOUT AUX ENTITÉS SANS SALARIÉ
2. LE VIEILLISSEMENT DES DIRIGEANTS, UN PHÉNOMÈNE QUI S'AGGRAVE
3. DES DISPARITÉS SECTORIELLES TOUJOURS MARQUÉES
4. UNE FORTE BAISSÉ DES CESSIONS D'ENTREPRISES EN 2020, MAIS DES FUSIONS EN HAUSSE
5. PRUDENCE ET ATTENTISME PÈSENT SUR LES TRANSACTIONS DE CESSIONS D'ENTREPRISES EN 2020

PÉRIMÈTRE

- Entreprises (unités légales) classées selon leur effectif.
- Entreprises ayant fait l'objet d'une opération de transfert de propriété.

Pour plus de précisions, voir la Méthodologie en fin d'article.

La cession* est une étape de la vie des entreprises plus difficile à cerner et souvent moins bien documentée que la création ou la disparition. Cet article vise, à l'échelle de toutes les entreprises*, et plus spécifiquement en ce qui concerne les PME* et les ETI*, à dresser un panorama des opérations de transfert de propriété avec une approche temporelle, sectorielle et territoriale. La disponibilité sur longue période d'une source représentative et homogène, sinon exhaustive, en l'occurrence le Bodacc, permet de mettre en évidence les tendances de la cession d'entreprise (hors transmission) depuis 2010.

À cet égard, les données analysées¹ confirment certains des grands enseignements des travaux menés antérieurement : l'effet déterminant de la taille sur le taux de cession*, la prévalence de disparités sectorielles et territoriales majeures dans les pratiques de transfert, mais aussi l'absence d'influence directe du vieillissement des dirigeants sur le nombre et la fréquence des opérations réalisées.

L'autre vertu des données disponibles est de permettre l'observation quasiment en temps réel de l'effet de la crise sanitaire sur la cession d'entreprise avec, certes, un impact général très sensible, mais surtout des effets différenciés selon l'exposition des secteurs à la crise sanitaire – l'Hébergement et restauration ainsi que les Services aux particuliers étant les plus affectés –, mais aussi selon la taille de l'entreprise – les opérations sur les petites entreprises* étant plus compromises que celles concernant des entreprises moyennes* ou encore des ETI.

1. Le périmètre des cessions d'entreprises analysé ici est plus restreint que celui des précédents articles : la plupart des ventes de parts sociales d'actionnaires majoritaires ou de *holding*, les changements de dirigeants et les cessions à titre gratuit sont hors périmètre, interdisant de fait toute comparaison possible avec les données publiées dans les éditions précédentes de ce Rapport.

* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



Le taux de cession des entreprises est influencé par la taille de l'entité à céder, le secteur dans lequel elle opère et son lieu d'implantation, mais contrairement à une idée reçue, l'âge du cédant n'a aucune influence.

1. ÉVOLUTIONS

A. Démographie

37 111

cessions d'entreprises
ont eu lieu en France
en 2019, toutes
tailles confondues,
un nombre en baisse
tendancielle sur la
dernière décennie.

1. UN RECIL DÉCENNAL DES CESSIIONS D'ENTREPRISES IMPUTABLE SURTOUT AUX ENTITÉS SANS SALARIÉ

Le nombre de cessions d'entreprises baisse de manière tendancielle sur la dernière décennie, passant de 45 815 en 2010 à 37 111 opérations en 2019 (graphique 1). Deux périodes distinctes sont identifiables : de 2010 à 2015, le marché des cessions recule de 1 800 opérations par an en moyenne dans un contexte économique atone ; de 2015 à 2019, le marché se stabilise autour de 37 400 opérations de cession en moyenne annuelle, parallèlement à l'accélération de l'activité économique.

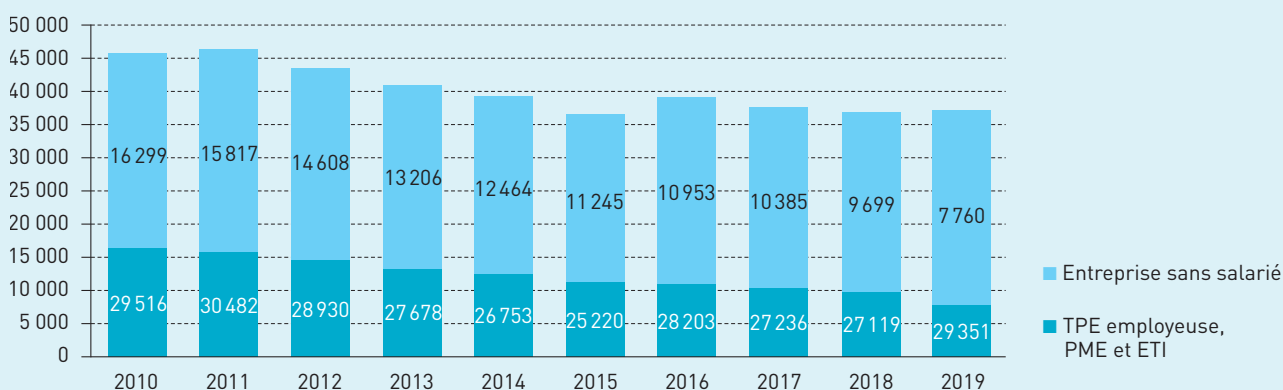
Par ailleurs, le marché des cessions se divise en deux familles avec d'un côté, les cessions de fonds de commerce et d'activité, et de locations-gérances, qui représentent 80% des opérations, et de l'autre, les fusions et scissions d'entreprises. Au cours de la dernière décennie, ces dernières n'ont cessé de progresser, passant d'environ 4 100 opérations en 2010 à 6 600 en 2019, représentant un doublement de leur poids dans le total des cessions, qui passe de 9% à 18%.

Ces évolutions globales cachent naturellement des disparités, particulièrement selon la taille des entreprises. Sur la période étudiée, les cessions de TPE* sans salarié enregistrent une baisse quasi-ininterrompue qui aboutit à une chute de moitié du nombre d'opérations : elles passent de 15 600 à 7 800 entre 2010 et 2019. En revanche, les cessions d'entreprises employeuses (hors grandes entreprises*) ont connu une première période de baisse entre 2010 et 2015 et une seconde de rebond entre 2015 et 2019. Les cessions de TPE employeuses sont stables sur la décennie, tandis que celles des PME sont en légère hausse, malgré une première période de recul. Ce panorama relativement dégradé sur le marché des cessions s'explique surtout par les évolutions négatives des cessions de TPE sans salarié qui représentent 3 opérations sur 10 en moyenne sur la période.

Le taux de cession augmente avec la taille de l'entreprise et ce, quelle que soit l'année étudiée. Cela confirme les résultats des analyses précédentes qui montraient que la probabilité de cession était avant tout liée à la taille des entreprises². Il est alors possible de distinguer quatre dynamiques sur le marché des cessions : un taux de cession très faible pour les TPE sans salarié (de 0,5%) ; un taux intermédiaire pour les TPE employeuses et les petites entreprises (environ 2,3%) ; un potentiel élevé pour les moyennes entreprises (4,3%) ; et une proportion très élevée pour les ETI (entre 7,5% et 10%).

GRAPHIQUE 1 – Évolution des cessions d'entreprises selon leur statut employeur, 2010-2019

Nombre de cessions



Champ : France, ensemble des unités légales du secteur privé marchand non financier et non assurantiel (hors micro-entrepreneurs), ayant fait l'objet d'une cession dans l'année.

Source : Bodacc. Traitements BPCE L'Observatoire.

2. TOURDJMAN Alain, LE DRET Thomas (2019). « La cession-transmission des PME et des ETI en 2016 », in OBSERVATOIRE DES PME. PME 2018, Rapport annuel sur l'évolution des PME, 2019, p. 37-45.

Concernant l'évolution du taux de cession, il est en recul continu sur la dernière décennie passant de 1,3% en 2010 à 0,7% en 2019, une tendance qui s'explique surtout par la **forte baisse** du taux de cession des TPE sans salarié. Le taux de cession des entreprises employeuses recule très légèrement de 2,7% à 2,6% sur la même période, malgré un creux à 2,1% en 2017. Quant à la baisse du taux de cession des ETI au cours de 2019, elle ne peut à ce stade être interprétée comme une inversion de tendance. En effet, les données du Bodacc sont certes représentatives de l'univers des cessions mais ne sont pas exhaustives et, concernant les ETI, elles le sont d'autant moins que certaines de leurs modalités de cession les plus fréquentes (changement d'actionnaire principal, vente de parts d'une *holding*, etc.) ne font pas l'objet d'un enregistrement au Bodacc.

2. LE VIEILLISSEMENT DES DIRIGEANTS, UN PHÉNOMÈNE QUI S'AGGRAVE

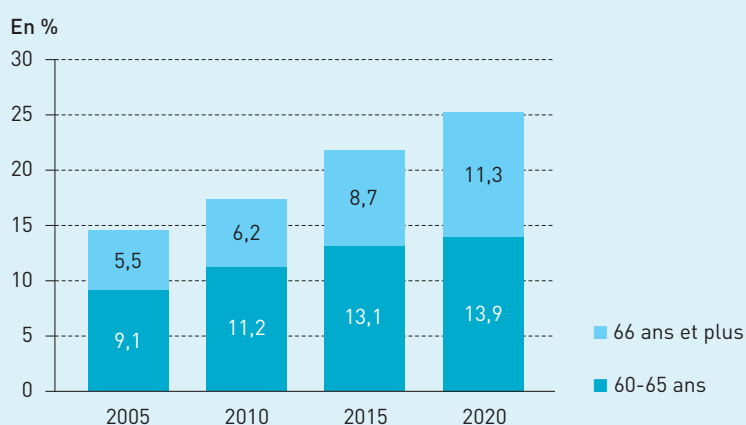
Le vieillissement des dirigeants de PME et d'ETI n'a cessé de s'accroître au cours des quinze dernières années. La part des dirigeants de 60 ans et plus est passée de 15% en 2005 à 25% en 2020. En particulier, la proportion de PME et d'ETI dont le dirigeant est âgé de 66 ans et plus a doublé sur la même période, passant de 5,5% à 11,3% (graphique 2). Ce phénomène de vieillissement des dirigeants de PME et d'ETI coïncide avec une stabilisation de leur taux de cession sur la dernière décennie.

Ainsi, le vieillissement démographique de la population – et donc des dirigeants de PME et d'ETI – n'a pas abouti à une vague de cessions : c'est le paradoxe apparent mis en exergue depuis la première étude de BPCE L'Observatoire sur ce sujet³. Ce paradoxe peut être illustré par la formule «intention n'est pas cession». En effet, le croisement entre les données des cessions conclues, c'est-à-dire les cessions effectivement réalisées, et les données d'enquête auprès des dirigeants afin de recueillir leur aspiration à vendre, révèle que les intentions de cession sont naturellement plus fréquentes chez les dirigeants plus âgés, mais qu'elles ne sont que très partiellement transformées en cession. Il apparaît que moins de la moitié de ces intentions sont transformées en cession lorsque le dirigeant est âgé de plus de 60 ans, alors que cet écart est peu significatif dès lors que le dirigeant a moins de 55 ans. Les causes sont multiples : impréparation du dirigeant, gestion des affaires courantes trop énergivore, prix de réserve de la cession trop élevé pour les repreneurs potentiels, difficultés à trouver un repreneur de confiance, attrait limité de la part des repreneurs pour certains types d'activité ou de localisation de l'entreprise...



Les intentions de vente n'étant pas synonyme de cessions, l'âge des dirigeants de PME et d'ETI augmente sur les quinze dernières années en France.

GRAPHIQUE 2 – Évolution de l'âge des dirigeants de PME et d'ETI, 2005-2020



Champ : France, ensemble des PME et des ETI (unités légales) du secteur privé marchand non financier et non assurantiel.
Source : Bodacc. Traitements BPCE L'Observatoire.

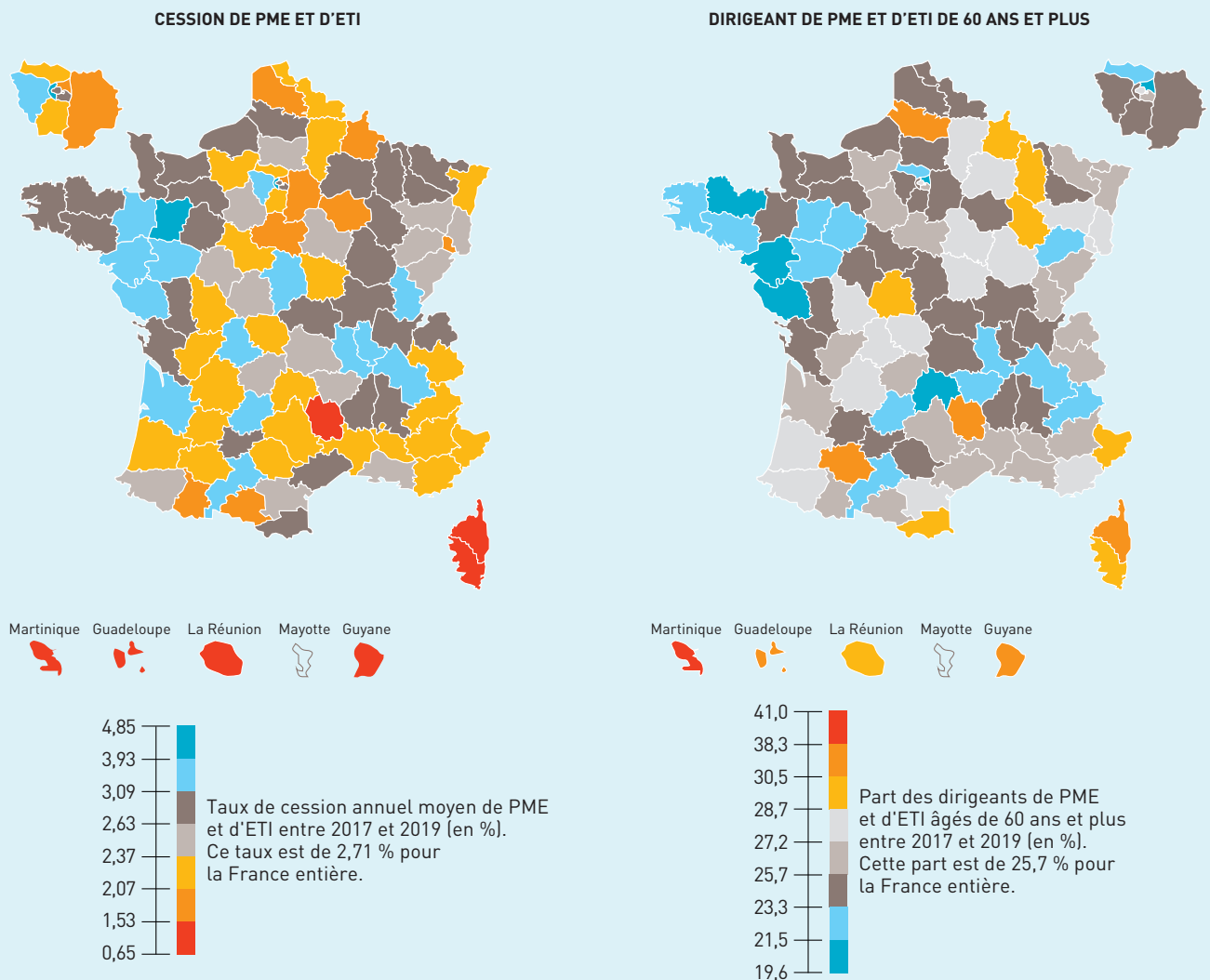
3. BPCE L'OBSERVATOIRE (2011). « [Quand les PME changent de mains – Microscopie et enjeux de la cession-transmission](#) », décembre 2011.

1. ÉVOLUTIONS

A. Démographie

Contrairement à un préjugé tenace, «l'âge ne déclenche pas la cession» et le vieillissement des dirigeants continue à aller de pair avec une stabilité du taux de cession, un phénomène qui peut entraîner une dégradation durable du tissu productif. En effet, dans la perspective d'une cession prochaine, mais souvent différée, les dirigeants âgés ont tendance à privilégier le désendettement et la consolidation financière, qui débouchent sur un sous-investissement et une réduction progressive du potentiel de croissance de l'entreprise. Ce phénomène, anodin à l'échelle individuelle et sur une période courte, constitue un danger s'il est généralisé à une part significative d'entreprises et prolongé sur une période d'autant plus longue que la recherche d'un repreneur non familial est moins fructueuse dès que le cédant dépasse 66-67 ans⁴.

CARTE 1 – Comparaison des taux de cession de PME et d'ETI et de la part des dirigeants âgés de 60 ans et plus par département, moyenne 2017-2019



Lecture : 1,0 % des PME et des ETI ont été cédées en Haute-Corse (contre 2,7 % en France entière). Dans ce département, 34 % des dirigeants de PME et d'ETI sont âgés de 60 ans et plus (contre 26 % en France entière).

Champ : France (hors Mayotte), ensemble des PME et des ETI (unités légales) du secteur privé marchand non financier.

Sources : Diane (BvD) ; Insee (répertoire des entreprises et des établissements). Traitements BPCE L'Observatoire.

4. BPCE L'OBSERVATOIRE (2019). « [La cession-transmission des entreprises en France](#) », mai 2019, p. 12-22.

Le vieillissement des dirigeants de PME et d'ETI n'est pas de même ampleur selon les départements. Trois zones sont particulièrement sensibles à ce phénomène (carte 1, page précédente). En premier lieu, la « diagonale du vide », une zone de faible densité et de recul démographique qui va des Ardennes et de la Meuse aux Pyrénées-Atlantiques, en passant par le Gers, la Lozère et l'Indre. Ensuite, les départements du pourtour méditerranéen, notamment les deux départements de Corse, les Alpes-Maritimes et les Pyrénées-Orientales ; enfin les départements ultra-marins sont fortement exposés au vieillissement des dirigeants de PME et d'ETI. À l'inverse, les régions Bretagne, Île-de-France et Rhône-Alpes semblent moins exposées à ce vieillissement des dirigeants.

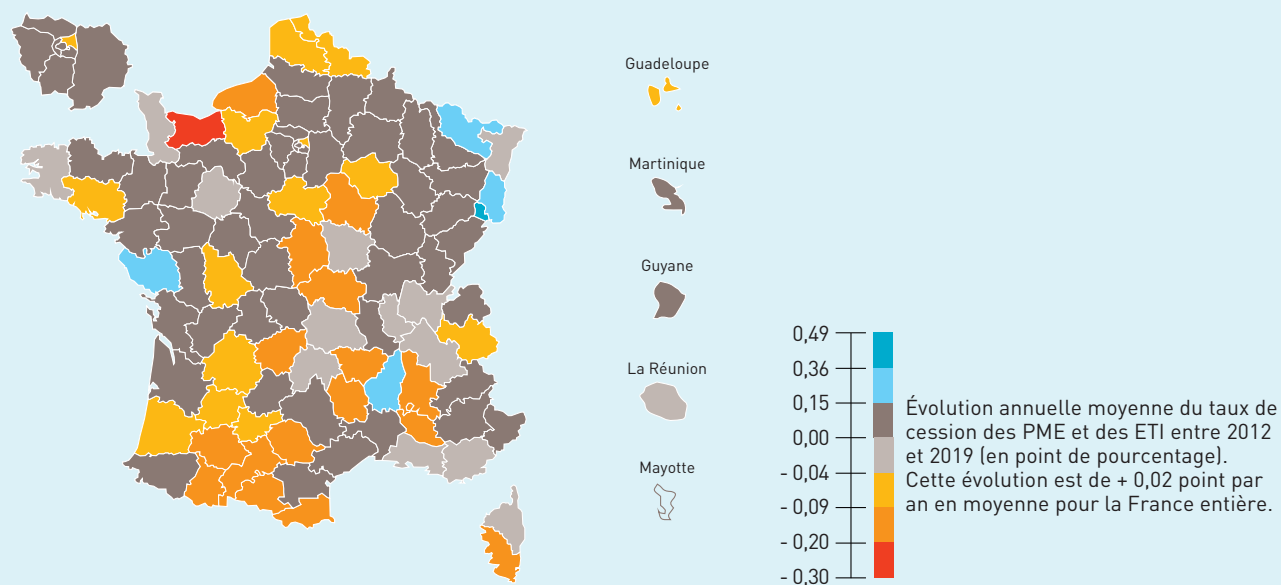


Si « le grand âge ne fait pas la cession », *a contrario* « la cession d'entreprise provoque le rajeunissement des dirigeants ».

La comparaison des taux de cession et de la part des dirigeants âgés de 60 ans et plus par département illustre bien le paradoxe de l'âge dans les cessions. Le taux de cession de PME et d'ETI n'est pas supérieur à la moyenne dans les départements qui comptent une proportion plus importante de dirigeants âgés. Au contraire, les taux de cession de PME et d'ETI y sont généralement plus faibles que la moyenne. C'est notamment le cas des départements d'Outre-mer et méditerranéens, et dans certains cas dans ceux de la « diagonale du vide ». De surcroît, les régions les moins exposées au vieillissement enregistrent des taux de cession supérieurs à la moyenne. En effet, le lien de causalité entre âge et cession à l'échelle territoriale s'exprime différemment : « le grand âge ne fait pas la cession », mais *a contrario* « la cession provoque le rajeunissement » et les départements où le taux de cession est élevé connaissent souvent un vieillissement limité par un effet de renouvellement des générations d'entrepreneurs.

Enfin, si le taux de cession des PME et des ETI est en très légère hausse au cours de la dernière décennie, les disparités territoriales sont fortes. Le recul des cessions est particulièrement marqué dans les départements du Sud-Ouest, du Centre et de la Normandie (carte 2).

CARTE 2 – Taux de cession des PME et des ETI par département, moyenne annuelle 2012-2019



Lecture : le taux de cession de PME et d'ETI est sur une tendance fortement baissière dans le Calvados avec - 0,30 point de pourcentage par an en moyenne entre 2012 et 2019, contre + 0,02 point pour la France entière.

Champ : France (hors Mayotte), ensemble des PME et des ETI (unités légales) du secteur privé marchand non financier.

Source : Diane (BvD). Traitements BPCE L'Observatoire.

1. ÉVOLUTIONS

A. Démographie

3. DES DISPARITÉS SECTORIELLES TOUJOURS MARQUÉES

7,8%

des PME et ETI relevant des Activités immobilières ont été cédées en 2019 en France, un taux près de trois fois supérieur à la moyenne, tous secteurs confondus.

La dimension sectorielle est une composante essentielle dans l'analyse des cessions d'entreprises. Le taux de cession de PME (hors TPE) et d'ETI est très supérieur à la moyenne française (2,7%) dans les Activités immobilières (7,8%), en Information et communication (3,7%), ainsi que dans le Commerce, l'Enseignement et la santé, et les Services aux entreprises (3,0%). À l'inverse, le marché des cessions est structurellement moins dynamique dans la Construction (1,7%, à l'exception notable du Génie civil), dans les Transports et entreposage (1,9%), les Services aux particuliers (1,9%) et l'Hébergement et restauration (2,3%).

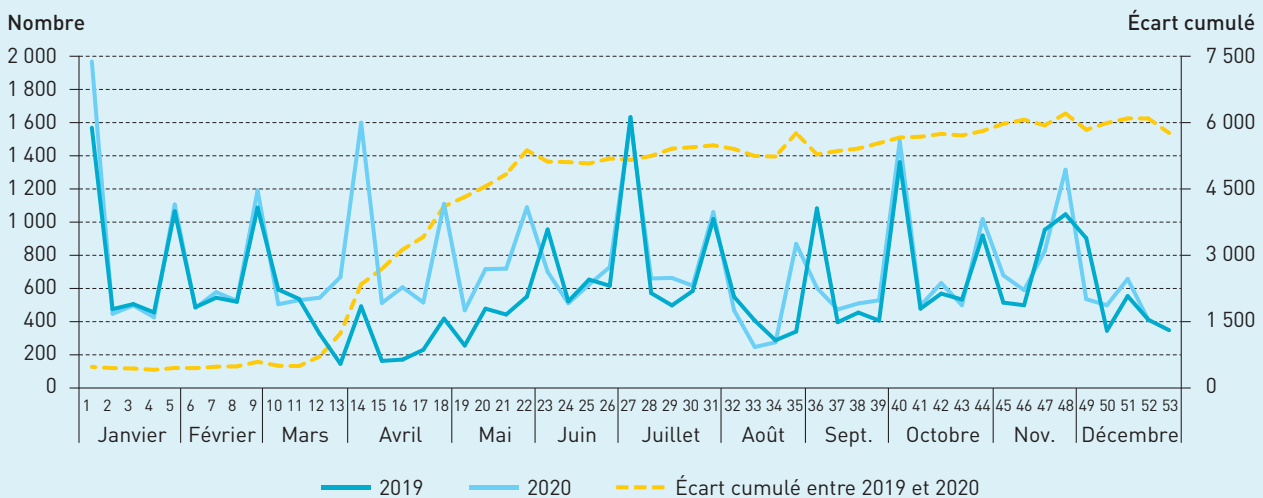
Le taux de cession de l'Industrie est en ligne avec la moyenne nationale, mais les disparités au sein de ce secteur sont importantes : la Chimie, l'Agroalimentaire, les Biens d'équipement, le Papier et carton et la Métallurgie ont des taux de cession plus élevés contrairement à l'Industrie automobile, la Fabrication de plastiques et de produits métalliques, le Travail du bois et surtout l'Habillement.

Bien que déjà à un niveau supérieur à la moyenne, le taux de cession dans les secteurs de l'Information et communication, des Activités immobilières, des Services aux entreprises et de l'Enseignement et la santé est sur une tendance haussière au cours de la décennie. En revanche, la part des PME et des ETI cédées dans les Services aux particuliers et, dans une moindre mesure, dans les Transports et entreposage recule tendanciellement. Le taux de cession est globalement constant depuis dix ans dans les autres secteurs (Industrie, Construction, Commerce et Hébergement et restauration).

4. UNE FORTE BAISSSE DES CSSIONS D'ENTREPRISES EN 2020, MAIS DES FUSIONS EN HAUSSE

En 2020, 31300 cessions d'entreprises ont été dénombrées en France après 37100 en 2019, soit une baisse de 16% en un an, et conforme à la tendance des dix dernières années. À la veille du premier confinement national, les cessions sont en baisse d'environ 400 opérations par rapport à 2019 (graphique 3). Pendant ce premier confinement, la crise économique et l'arrêt partiel des tribunaux de commerce (qui

GRAPHIQUE 3 – Évolution hebdomadaire des cessions d'entreprises, 2019-2020



Champ : France, ensemble des unités légales du secteur privé marchand non financier et non assurantiel (hors micro-entrepreneurs), ayant fait l'objet d'une cession dans l'année.

Source : Bodacc. Traitements BPCE L'Observatoire.

enregistrent les actes de vente et cession d'entreprise) ont naturellement paralysé le marché de la cession d'entreprise si bien qu'à mi-mai 2020, l'écart en cumulé depuis le début de l'année n'était que d'environ 4 800 cessions par rapport à la même période en 2019.

Toutefois, le ralentissement voire l'arrêt de l'activité des tribunaux de commerce n'explique en rien le recul du marché des cessions sur l'année 2020 dans son ensemble. Non seulement, le déconfinement n'a pas donné lieu à un rattrapage des cessions non observées pendant le confinement, mais le nombre hebdomadaire de cessions a continué de se situer en dessous de sa moyenne pendant le déconfinement mais aussi de septembre jusqu'à la fin de l'année. Au total, la baisse cumulée du nombre de cessions est passée de 4 800 à 5 800 entre mi-mai et la fin 2020.

Cette baisse globale de 16 % des cessions d'entreprises en 2020 est très hétérogène selon la nature de la transaction puisque les fusions et scissions progressent de 7 % en 2020 alors que les autres types de cession – principalement des cessions de fonds de commerce et d'activité, et des transferts de location-gérance – reculent de 20 %. La hausse des fusions-scissions s'inscrit certes dans la tendance haussière de ce type d'opération sur la dernière décennie, mais s'est accélérée au cours de la crise sanitaire. Cette progression du nombre de fusions est plus marquée parmi les TPE de 1 à 9 salariés (+15 %) que pour les entités plus grandes (entre +3 % et +6 % selon la taille) alors que les fusions de TPE sans salarié sont quasi stables (-1 %). La crise a ainsi révélé les fragilités des plus petites entreprises: faible rentabilité, manque de diversification, économies d'échelle très limitées, faible maturité digitale... La fusion est alors apparue pendant la crise comme une alternative à la défaillance pour l'entreprise absorbée, mais aussi comme une opportunité, non seulement de croissance externe, mais aussi de renforcement de son modèle économique, pour l'entreprise absorbante.

En parallèle de cette fragilisation par la crise plus marquée chez les petites entités, la baisse des cessions en 2020 a été d'autant plus forte que la taille de l'entreprise diminue. En effet, les cessions d'entreprises de 5 salariés et moins ont reculé de 20 % en 2020 alors que la baisse est plus mesurée pour les TPE qui emploient de 6 à 9 salariés et pour les petites entreprises (respectivement -7 % et -4 %). À l'inverse, les cessions de moyennes entreprises sont quasi stables (+1 %) et celles des ETI progressent nettement (+20 %).

Les secteurs les plus affectés par la crise sanitaire ont également enregistré une baisse plus importante des cessions d'entreprises en 2020. Dans les secteurs ayant subi un choc récessif d'intensité presque égale lors du premier et du second confinement, le marché des cessions a baissé de plus de 20 %. C'est en particulier le cas de l'Hébergement et restauration, des activités en lien avec le divertissement, et des Services aux particuliers (graphique 4, page suivante). À l'inverse, les cessions dans le Commerce de gros, l'Information et communication et surtout les Services aux entreprises font preuve d'une certaine résilience en 2020.

En revanche, le marché des fusions, globalement en hausse en 2020 (+7 %) a été particulièrement dynamique dans l'Hébergement et restauration (+39 %) de même que dans la Construction (+20 %) ou les Services aux entreprises (+15 %).

5. PRUDENCE ET ATTENTISME PÈSENT SUR LES TRANSACTIONS DE CESSIONS D'ENTREPRISES EN 2020

L'incertitude économique et sanitaire a plongé les potentiels repreneurs et cédants dans un comportement attentiste. Côté cédant, l'évaluation de l'entreprise basée sur l'exercice comptable 2020, probablement très dégradée, est de nature à diminuer l'appétence des repreneurs et donc conduirait à retarder la cession d'une ou deux années afin de présenter aux repreneurs un bilan comptable de sortie de crise. Ainsi, la recherche d'un repreneur, déjà longue avant-crise, sera certainement allongée de quelques mois encore par la situation sanitaire.

Côté repreneur, l'expectative est de rigueur. L'incertitude, notamment dans les secteurs les plus soumis aux restrictions sanitaires, apparaît sinon comme un frein, du moins comme un motif sérieux de reporter



Dans un contexte de recul général des cessions, la hausse des fusions-scissions s'inscrit dans la tendance observée sur la décennie, un phénomène qui s'est accéléré au cours de la crise sanitaire.

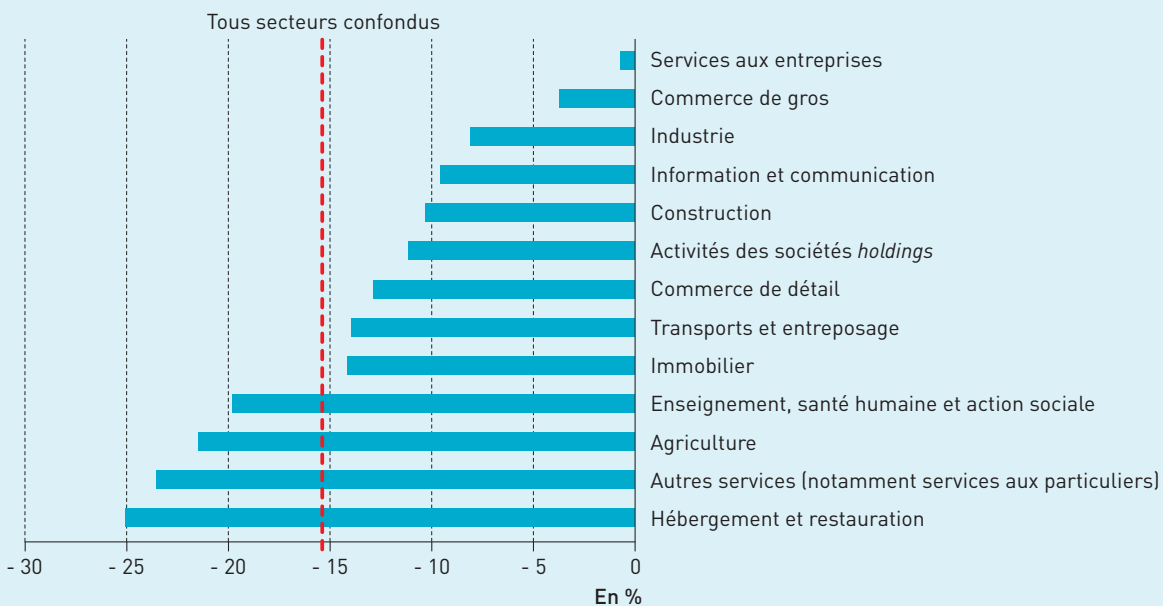


Cessions à forte valorisation et impact de la crise sanitaire.

le rachat jusqu'à la fin des mesures d'endiguement de l'épidémie. Par ailleurs, cette crise sanitaire a accéléré, voire provoqué, des changements dans l'écosystème des entreprises et dans le comportement des agents économiques tels que le télétravail, l'accélération des usages du digital et les nouvelles normes environnementales. Le degré de compatibilité des entreprises à vendre avec ces mutations fait désormais partie des critères d'évaluation du repreneur.

Enfin, si les subventions directes obtenues par les TPE et PME pour « passer la crise » n'auront que peu voire pas d'impact sur l'évaluation d'une entreprise en cession, la dette nouvelle pourrait être de nature à freiner les cessions. Les reports de cotisations sociales constituent une incertitude supplémentaire quant aux conditions de leur recouvrement à l'avenir. Empiriquement, le report de plusieurs années des cotisations sociales des entreprises en Martinique et en Guadeloupe à la suite des grèves de 2009 dans Les Antilles avait été identifié comme un des facteurs de baisse des cessions d'entreprises⁵.

GRAPHIQUE 4 – Évolution annuelle des cessions d'entreprises selon le secteur d'activité, 2019-2020



Champ : France, ensemble des unités légales du secteur privé marchand non financier et non assurantiel (hors micro-entrepreneurs), ayant fait l'objet d'une cession dans l'année.

Source : Bodacc. Traitements BPCE L'Observatoire.

5. BPCE L'OBSERVATOIRE (2014). [La cession-transmission des PME](#), mars 2014.

MÉTHODOLOGIE

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'analyse porte sur les entreprises localisées en France (en métropole et en Outre-mer) du secteur privé marchand non financier et non assurantiel, employant de 0 à moins de 5 000 salariés, et répertoriées dans la base Sirene gérée par l'Insee. Les personnes morales à caractère public ou parapublic, civil, coopératif, mutualiste, associatif, ainsi que les groupements d'intérêt économique (GIE) sont exclus. L'analyse territoriale ne comprend pas Mayotte, car les données sont insuffisantes.

La mesure de la **cession** d'entreprise est établie à partir du dénombrement des opérations correspondant aux différentes modalités de vente d'une entreprise telles qu'identifiées dans les annonces légales publiées au Bodacc A sous l'appellation «Ventes et cessions» et dans la base Zépyhr du Bureau van Dijk pour les opérations à forte valorisation (supérieures à 750 k€). Les cessions de *holdings* font l'objet d'une annonce légale, entrant de fait dans le périmètre. Ce périmètre des cessions d'entreprises (Bodacc et Zépyhr) est plus restreint que celui – quasi exhaustif – utilisé dans les précédentes publications de BPCE L'Observatoire (y compris dans les éditions précédentes de ce Rapport). En effet, la plupart des ventes de parts sociales d'actionnaires majoritaires ou de *holding*, les changements de dirigeant et les cessions à titre gratuit sont à ce stade hors périmètre. Néanmoins, le périmètre utilisé est représentatif du marché de la cession d'entreprise, avec un taux de couverture d'environ 65 %.

Afin d'éviter tout double compte :

- le dénombrement ne porte pas sur les événements de cession, mais sur les entreprises concernées, référencées par leur numéro Siren unique ;
- les catégories de cession sont hiérarchisées de telle sorte que lorsqu'une entreprise est affectée à un premier type de cession, elle ne peut pas appartenir à un autre.

CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'**entreprise**, de **PME**, d'**ETI** et de **grandes entreprises** ne correspondent pas à la définition de la loi de modernisation de

l'économie de 2008 (LME ; voir le chapitre «**Repères**»). Chaque entreprise est ici réduite à son unité légale et repérée par son Siren.

Pour définir la taille de l'entreprise, l'effectif a été privilégié aux autres critères de la LME, car il est disponible dans la base Sirene pour toutes les entreprises, contrairement au total du bilan et au chiffre d'affaires, et constitue un repère simple et stable dans le temps. Les entreprises sont ainsi classées en cinq catégories de taille :

- les très petites entreprises sans salarié ;
- les très petites entreprises employeuses comptabilisant entre 1 et 9 salariés ;
- les petites entreprises entre 10 et 49 salariés ;
- les moyennes entreprises entre 50 et 249 salariés ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) qui emploient entre 250 et 4 999 salariés.

Les **TPE** regroupent les entreprises de 0 à moins de 10 salariés ; les **PME** rassemblent les entreprises petites et moyennes (de 10 à moins de 250 salariés). Les grandes entreprises (5 000 salariés et plus) sont hors périmètre.

DÉFINITIONS

Une **unité légale** est une entité juridique de droit public ou privé. Elle peut être :

- une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi, indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique qui peut exercer une activité économique en tant qu'indépendant.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGFIP, etc.) pour exister. L'existence d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale (société ou entreprise individuelle) est l'unité principale enregistrée au répertoire Sirene et identifiée par son numéro Siren unique.

Le **taux de cession** est calculé par le rapport du nombre d'entreprises cédées sur le nombre total d'entreprises existantes.



Bibliographie

