

REVUE
D'ÉCONOMIE
INDUSTRIELLE

Revue d'économie industrielle

132 | 4e trimestre 2010
Varia

Impact de la forme de la reprise sur les réactions des *stakeholders*

Françoise Bastié, Sylvie Cieply et Pascal Cussy



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/4314>
DOI : 10.4000/rei.4314
ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2010
Pagination : 9-30
ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Françoise Bastié, Sylvie Cieply et Pascal Cussy, « Impact de la forme de la reprise sur les réactions des *stakeholders* », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 132 | 4e trimestre 2010, document 1, mis en ligne le 15 décembre 2012, consulté le 30 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rei/4314> ; DOI : 10.4000/rei.4314

Françoise BASTIÉ ⁽¹⁾
Sylvie CIEPLY ⁽²⁾
Pascal CUSSY ⁽³⁾

IMPACT DE LA FORME DE LA REPRISE SUR LES RÉACTIONS DES *STAKEHOLDERS*

Mots-clés : Transmission, reprise interne, reprise externe, parties prenantes.

Key words : Buyout, MBO, MBI, Stakeholders.

I. — INTRODUCTION

En Europe, au cours des dix prochaines années, environ un tiers des chefs d'entreprises se retireront. Ainsi, approximativement 690 000 petites ou moyennes entreprises, soit 2,8 millions d'emplois, devraient être concernées par la problématique de la cession-reprise (Commission des Communautés européennes, 2006). En France, on dénombre 60 000 reprises d'entreprises par an qui concernent quelque 330 000 emplois chaque année (OSEO-BDPME, 2005, pp. 8-11). Ces données mettent en évidence l'enjeu socio-économique que représente la transmission. Une opération de reprise non aboutie peut en effet conduire à des fermetures d'entreprise, à des disparitions d'emplois et à une perte de compétences et d'opportunités d'affaires pour la collectivité (Cadieux et Deschamps, 2008). Ce constat explique que le transfert d'entreprises soit devenu une priorité pour les pouvoirs publics. Au niveau européen, le transfert d'entreprises est un axe d'action de la Commission dans le cadre du programme de Lisbonne pour la croissance et l'emploi (Commission des

- (1) CREM Caen, UMR CNRS 6211, U.F.R. de Sciences économiques et de Gestion, université de Caen.
- (2) CREM Caen, UMR CNRS 6211, I.U.P. Banque Assurance, université de Caen.
- (3) CREM Caen, UMR CNRS 6211, UFR de Sciences économiques et de Gestion, université de Caen.

Communautés européennes, 2006). En France, des mesures ont été prises, dans le cadre de la loi pour l'Initiative économique du 1^{er} août 2003 et de la loi en faveur des PME du 2 août 2005, pour rendre plus facile la réalisation des opérations de transmission. Le coût fiscal des transmissions familiales et des donations a été réduit et le tutorat des repreneurs par les cédants a été introduit.

Ce constat a également motivé la réalisation de recherches académiques essentiellement en sciences de gestion. De nombreux travaux se sont focalisés sur la reprise familiale (Hirigoyen, 1987, Cadieux et Lorrain, 2003). Ces analyses ont, en particulier, étudié la préparation de la cession et le processus de désengagement du cédant (Cadieux 2005a, 2005b, 2006, 2007). L'importante proportion des reprises externes, qui représentent 42,5 % des opérations contre seulement 10 % pour les reprises familiales selon OSEO-BDPME (2004), a motivé la réalisation de travaux sur ce mode spécifique de reprise et sur l'identification des conditions de sa réussite. Par exemple, Picard et Thevenot-Puthod (2006) étudient les difficultés rencontrées dans le cadre des reprises externes. Ils mettent en évidence des différences, liées aux profils des repreneurs, face aux difficultés du processus de reprise externe (4). Malgré l'intérêt que présentent la question de la transmission en matière de politique économique et l'abondance de travaux sur le choix de devenir entrepreneur (par exemple, Lazear, 2005), peu de recherches se sont consacrées à cette question en science économique. À notre connaissance, seuls trois articles ont étudié de façon spécifique ce phénomène. Holmes et Schmitz (1990) ont analysé la cession-reprise comme un mécanisme qui facilite la division du travail et la dynamique entrepreneuriale. Ces auteurs étudient les circonstances qui amènent des entrepreneurs soit à continuer leur activité, soit à céder leur entreprise à des entrepreneurs moins performants de façon à dégager du temps et des ressources pour s'engager dans une activité plus profitable. Holmes et Schmitz (1995) ont également construit un modèle dans le cadre duquel la décision de vendre des petites entreprises varie avec l'âge de la firme et la position de son dirigeant. Enfin, Parker et Van Praag (2006) analysent la décision individuelle de devenir entrepreneur. Ils considèrent différents modes d'entrée, dont la reprise, qui dans leur article peut être familiale ou externe. Ces auteurs mettent en évidence l'importance des caractéristiques intrinsèques de l'individu et de la firme parmi les déterminants du choix. Ils soulignent l'interaction forte entre ce choix et la formation du capital humain. Malgré tout l'intérêt que présente ce dernier travail, la prise en compte de la variété des modalités de la reprise reste limitée. Parker et Van Praag (2006) ne considèrent en effet, parmi les modalités de la reprise interne, que la reprise familiale. Or, en France, selon OSEO-BDPME (2004), cette modalité ne représentait que 10 % des reprises. La reprise par les salariés est, toujours selon la même étude, beaucoup plus répan-

- (4) D'après cette étude, les reprises les plus faciles sont menées par d'anciens chefs d'entreprises alors que les chercheurs d'emplois et les salariés rencontrent plus de difficultés à l'aval de la reprise (transition et management *post* reprise) pour les premiers et à l'amont (financement, gestions administratives, juridique et fiscale) pour les seconds.

due puisque cette modalité représentait 25,3 % des reprises. La reprise interne par les salariés est ainsi un phénomène statistiquement significatif. Cette modalité fournit par ailleurs des solutions aux problèmes que pose la cession-reprise.

La transmission d'entreprise souffre en effet de nombreuses imperfections (Bastie et Cieply, 2007). Les asymétries d'information entre cédants et repreneurs, à la fois sur la qualité de la firme cédée et sur le comportement du cédant dans la phase de transition, peuvent entraîner l'apparition de phénomènes d'antisélection et d'aléa moral. À cette situation, qui peut conduire à l'échec du marché de la transmission, s'ajoutent des interactions stratégiques entre la firme et son environnement qui accentuent les difficultés de la cession-reprise. La cession d'une entreprise peut amener l'environnement de la firme à s'interroger sur la qualité de cette entreprise et sur la façon dont elle sera gérée dans le futur. Ces incertitudes sur la qualité présente et future de la firme à reprendre peuvent conduire les parties prenantes (ou *stakeholders*) (5) à revoir leurs *a priori* sur ses performances et sa pérennité et à développer des comportements de précaution défavorables à l'entreprise cédée.

Pour limiter les asymétries d'information et leurs conséquences, une solution classique consiste à organiser les transactions dans le cadre d'un marché interne où les agents, les insiders, ont un accès privilégié à l'information. Dans cet article, nous étudions cette solution sur le marché de la cession-reprise. Nous recherchons les effets informationnels que peut produire sur l'environnement de la firme la reprise par un salarié ou un membre de la famille du cédant relativement à une cession externe où le repreneur n'a pas de lien particulier avec l'entreprise reprise. Plus précisément, nous recherchons, à partir des données fournies par le Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises (SINE) de l'INSEE, l'effet signal que la forme de la reprise peut générer sur les partenaires de la firme relativement aux reprises de type externe. Nous mettons en évidence que la forme de la reprise a un impact sur les relations que le repreneur développe avec ses partenaires commerciaux au démarrage de l'activité. Les tests économétriques réalisés révèlent que les reprises internes facilitent plus le développement de ces relations que les reprises externes, indépendamment du statut (en activité ou non la période précédent immédiatement la cession) du repreneur externe. Ces relations sont d'autant plus favorisées que la reprise interne est familiale dès lors que le repreneur est un actif.

Cet article est organisé en trois sections. La section suivante spécifie l'effet signal pour l'environnement que peut produire une reprise interne relativement à une reprise externe. Les différences entre une reprise interne salariale et une

(5) Les *stakeholders*, ou parties prenantes, sont les individus ou les groupes d'individus qui, bien que n'étant pas actionnaires, influencent l'activité de l'entreprise et qui sont influencés par l'activité de la firme (Freeman, 1984).

reprise interne familiale sont précisées et les hypothèses à tester formulées. Les données utilisées et le modèle économétrique sont présentés dans la section 3 et les résultats dans la section 4. En conclusion, nous commentons, à la lumière de ces résultats, l'importance relative des transmissions internes au sein de l'Europe continentale et l'intérêt des différentes mesures prises en France dans le cadre des récentes lois en faveur de l'initiative économique et des PME.

II. — FORMES DE LA CESSION ET RÉACTIONS DES STAKEHOLDERS

Le marché interne de la transmission d'entreprise se compose de deux compartiments. Le premier correspond à la cession d'entreprises aux membres de la famille du cédant. Le second renvoie au rachat de l'entreprise par ses salariés. Dans cette section, nous recherchons les effets informationnels produits par la reprise interne, dans toute sa diversité (familiale et salariale), sur l'environnement de l'entreprise. Dans le cadre d'une cession interne, le repreneur est un *insider* qui est mieux informé qu'un extérieur sur les causes de la cession (II.1). Par ailleurs, il peut bénéficier plus facilement d'un transfert de connaissances de la part du dirigeant sortant (II.2). L'ampleur de la révision des *a priori* sur la performance et la pérennité de la firme cédée et, par conséquent, les réactions de l'environnement devraient être moins pénalisantes pour la firme lorsque la cession est interne. Cette analyse nous conduit à proposer deux hypothèses sur les vertus de la reprise interne relativement à la reprise externe et, au sein des reprises internes, sur la transmission familiale par rapport à la reprise par les salariés (II.3).

II.1. Formes de la cession et asymétries d'information sur les causes de la cession

Dans un environnement marqué par l'existence d'asymétries d'information, les *stakeholders* peuvent considérer l'annonce de la cession comme un mauvais signal sur la qualité de la firme. Pour les « bonnes » entreprises, ce problème survient lorsque le cédant ne peut pas informer de façon crédible l'environnement sur les vraies raisons qui motivent la cession. Lorsque la cause annoncée est le départ en retraite et que ce motif paraît crédible (âge de l'entrepreneur), l'annonce ne modifie pas ou peu les *a priori* de l'environnement sur l'entreprise. Dans les autres cas, en particulier lorsque le cédant est relativement jeune, la difficulté pour les dirigeants-proprétaires à signaler les raisons exactes de la cession peut conduire les parties prenantes à réviser à la hausse leur probabilité *a priori* de défaut de l'entreprise.

Organiser la transmission sur le marché interne limite les asymétries d'information et leurs conséquences. Les salariés, parce qu'ils travaillent dans l'entreprise, et les membres de la famille, du fait de leur proximité avec le dirigeant-proprétaire, ont un accès privilégié à l'information, notamment à l'in-

formation non formalisée (6). Cette information concerne notamment la nature des relations que l'entreprise entretient avec ses partenaires ou encore, dans le cadre des reprises salariales, le climat social au sein de l'entreprise. Dans le cadre de la reprise salariale, si la cession est envisagée au profit des cadres dirigeants, ces derniers ont également accès, du fait de leurs fonctions, à des informations stratégiques. La reprise salariale peut alors être le signal pour les parties prenantes de la performance relative de la firme cédée ou, tout du moins, du paiement par le repreneur d'un « juste » prix qui ne grèvera pas le futur de l'entreprise. En ce qui concerne la reprise familiale, le prix payé n'est en principe jamais supérieur au prix du marché (c'est évidemment le cas pour les successions et les donations) et la proximité familiale limite les risques que le cédant cache des informations stratégiques en vue d'obtenir un prix plus élevé.

Même en situation d'information parfaite sur les causes de la cession, les parties prenantes peuvent interpréter négativement l'annonce de la mise en vente en raison des incertitudes qu'elle engendre.

II.2. Forme de la cession et incertitude sur la qualité de la reprise

La cession d'une entreprise de petite ou moyenne dimension s'accompagne, le plus souvent, d'un changement de dirigeant. La capacité du futur dirigeant à faire prospérer l'affaire reprise est une information capitale pour l'environnement. L'absence d'informations crédibles sur le repreneur, notamment sur sa connaissance du secteur de l'entreprise cible, produit une incertitude sur la façon dont sera gérée l'entreprise et, en conséquence, sur sa pérennité. Or, l'expérience du repreneur dans le secteur est un facteur clé de la réussite. « Un repreneur qui ne connaît pas le secteur a une fois et demie plus de risques d'échec dans les secteurs de l'industrie, des transports, du commerce de gros, du BTP et des services aux entreprises » (OSEO-BDPME, 2005, p. 5). Cette incertitude sur la qualité du repreneur peut conduire l'environnement à apprécier de manière défavorable l'annonce de la cession d'une entreprise. La reprise interne limite cette incertitude ; il existe une plus grande probabilité, pour le repreneur interne, d'être connu des *stakeholders* et ce, d'autant plus que sa position hiérarchique est élevée ou qu'il est proche du cédant. De plus, la position du repreneur dans l'entreprise rassure l'environnement sur ses connaissances du secteur.

L'environnement peut également s'interroger sur l'organisation du transfert des connaissances du cédant au repreneur. Les incertitudes sur les conditions de ce transfert sont d'autant plus préjudiciables pour l'environnement que les performances de l'entreprise sont fortement liées aux compétences de son diri-

(6) Cette information correspond à ce que Stein (2002) et Petersen (2004) appellent la « *soft information* » qui ne peut être reportée, contrairement à la « *hard information* », dans des documents à caractère essentiellement numérique comme la comptabilité ou les *scoring*.

geant, ce qui est particulièrement le cas pour les entreprises innovantes. Pour les parties prenantes, la cession à un *insider* peut limiter ces incertitudes. Le repreneur interne dispose de connaissances privilégiées sur le mode de fonctionnement de l'entreprise. L'ampleur des connaissances à transférer est ainsi moins importante que pour un repreneur externe. De plus, la position d'*insider* du repreneur facilite ce transfert. Selon OSEO-BDPME (2005), le risque de défaillance de l'entreprise reprise est d'autant plus fort que le degré de proximité du repreneur avec l'entreprise est faible. Plus le repreneur est proche du cédant (membre de la famille, salarié), plus il a acquis des connaissances sur le secteur, sur l'entreprise et son fonctionnement et moins les incertitudes de l'environnement sur sa capacité à gérer l'entreprise sont importantes. Le statut du dirigeant-propriétaire cédant dans l'entreprise une fois la transmission réalisée, en particulier sa présence dans la direction aux côtés du repreneur, est plus ambigu. Dans les firmes d'au moins dix salariés, le risque de défaillance de l'entreprise cédée est deux fois moins élevé lorsque l'ancien dirigeant reste dans l'entreprise. Dans les plus petites firmes, la présence de l'ancien dirigeant joue au contraire un rôle négatif qui peut s'expliquer par des difficultés de coordination et des charges en personnel devenues trop élevées (OSEO-BDPME, 2005, p. 25).

II.3. Les hypothèses

Selon les arguments développés précédemment, la reprise interne signale aux *stakeholders* que le repreneur dispose d'informations privées sur la firme cédée et connaît l'activité. En conséquence, une reprise interne devrait permettre de limiter les comportements de précaution des *stakeholders* au moment de la reprise de l'activité. Ceci nous conduit à formuler l'hypothèse suivante :

H1 : toutes choses égales par ailleurs, lorsque la reprise est interne, qu'elle soit familiale ou salariale, l'environnement réagit de manière plus favorable que lorsque la reprise est externe.

Dans le cadre des reprises internes, nous distinguons les reprises familiales et les reprises salariales. Un repreneur membre de la famille du cédant a accès à de l'information privée de nature personnelle grâce aux relations qu'il entretient avec le cédant. Un repreneur salarié de l'entreprise transmise a accès à une information privée de nature professionnelle du fait de sa position à l'intérieur de l'entreprise. Un dernier cas doit être pris en considération : il s'agit des reprises familiales salariales c'est-à-dire réalisées par un membre de la famille qui a travaillé préalablement dans l'entreprise cédée. Ce repreneur a accès aux deux types d'information privée précédemment introduits, ce qui lui confère un avantage sur l'ensemble des autres repreneurs internes. Par conséquent, on s'attend à vérifier l'hypothèse suivante :

H2 : dès lors que le repreneur travaillait auparavant dans l'entreprise reprise, l'environnement réagit de façon plus favorable dans le cadre d'une reprise familiale relativement à une reprise salariale.

III. — PRÉSENTATION DES DONNÉES ET DU MODÈLE

Les hypothèses précédemment énoncées sont testées sur un échantillon d'entreprises constitué à partir des informations délivrées par le Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises (SINE) de l'INSEE. Après avoir présenté la population de référence et l'échantillon construit (III.1), nous justifions le choix des variables retenues (III.2) et la forme du modèle économétrique mis en œuvre (III.3).

III.1. La population et l'échantillon

La population de référence est constituée des reprises d'entreprise réalisées au cours du premier semestre en 1998 (7). Cette population est identifiée à partir du Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises (SINE) de l'INSEE. Ce dispositif étudie par enquête la naissance et les premières années de la vie d'un échantillon représentatif des 266 447 entreprises créées ou reprises en France en 1998. Ces entreprises sont enquêtées l'année de leur création, puis suivies trois et cinq ans plus tard. Nous retenons la définition des reprises d'entreprise de l'INSEE selon laquelle « la création est dite par reprise lorsque la nouvelle entreprise reprend tout ou partie des activités et moyens de production d'une autre entreprise » (Charpin, 2004, p. 6). Parmi les entreprises reprises, nous avons exclu les reprises non réalisées par des personnes physiques (exclusion des filiales) dans la mesure où les hypothèses à tester concernent des repreneurs personnes physiques. Nous ne considérons ni le cas des locations-géranes ni celui des donations dans la mesure où nous ne disposons pas pour ces dernières d'information directe sur la nature du repreneur (membre de la famille, salarié ou autres) (8). Enfin, sont exclues de notre échantillon les entreprises qui n'étaient pas actives au moment de la première enquête. L'échantillon retenu est finalement composé de 4 672 reprises. Parmi ces entreprises, 1 431 sont des reprises internes (par des membres de la famille du cédant ou des salariés). Ces données sont pondérées par la variable de pondération de l'INSEE. Les statistiques descriptives, les estimations et les tests sont effectués à partir des données pondérées. Après pondération, la taille de l'échantillon est de 10 926 entreprises.

(7) Cournot et Mulic (2004) présentent les caractéristiques de cette population.

(8) Afin de tester la robustesse des résultats, les transmissions par donation ont été réintroduites dans les échantillons ce qui ne modifie en rien les résultats généraux (voir V.II).

Afin de tester l'hypothèse 2, nous avons constitué le sous-échantillon « reprises internes/salariés ». Cet échantillon regroupe les 1 154 reprises, familiales et salariales (2 598 après pondération), réalisées par des repreneurs qui étaient en activité au moment de la reprise et qui ont repris une activité de leur ancien employeur. Nous considérons que ces repreneurs étaient salariés de l'entreprise reprise. Les tests réalisés sur cet échantillon permettent d'étudier l'impact sur l'environnement d'une cession qui garantit le transfert non seulement de l'information privée professionnelle mais également de l'information privée personnelle partagée par le cédant et son entourage familial.

III.2. Les variables

Les variables endogènes

Afin d'étudier l'impact de la forme de la reprise sur les réactions des *stakeholders*, nous observons, grâce à l'enquête SINE, la nature des relations que la firme développe avec son environnement au moment du démarrage de l'activité. Les informations dont nous disposons dans SINE 1998 sur les relations entretenues par le repreneur avec les salariés et les banques sont trop incomplètes pour être intégrées dans l'analyse. Pour les banques, seule l'information sur le recours à l'emprunt au moment de la création est disponible. Or, si le recours au financement bancaire peut être le signal d'une réaction favorable des banques (il confirme l'absence de rationnement), son absence peut aussi bien traduire l'existence d'une contrainte financière que la non-demande de crédit de la part d'une entreprise financièrement autonome. Par conséquent, nous restreignons l'environnement de la firme aux seuls partenaires commerciaux de la firme (clients et fournisseurs). Idéalement, nous devrions utiliser de l'information sur le comportement de l'environnement au moment où il apprend l'identité du repreneur. Cette information n'est cependant pas disponible et nous l'approchons par une analyse de la nature de la relation de la firme avec son environnement au moment du démarrage de l'activité. Nous utilisons ainsi les réponses données à la question sur l'existence de relations avec les fournisseurs et/ou les clients qui ont pu faciliter le démarrage de l'activité de la firme (voir annexe 1). Une réponse positive concernant les fournisseurs et les clients est considérée comme une réaction favorable respectivement des fournisseurs et des clients. Les variables FOURNISSEUR et CLIENT prennent alors la valeur 1 et 0 sinon. D'après le tableau 1, le démarrage de l'activité a été facilité par des relations avec des clients dans 22,41 % des cas et par des relations avec des fournisseurs dans 27,31 % des cas. La proportion des reprises dont le démarrage a été facilité par des relations avec les clients est plus importante lorsque ces reprises ont été aussi facilitées par des relations avec des fournisseurs (tableau 1). Cette même relation existe lorsque l'on observe la proportion de démarrage d'activité facilité par des relations avec les fournisseurs conditionnellement à l'existence de relations privilégiées avec les clients. Ainsi, les réactions favorables des clients et des fournisseurs sont conjointes dans 15,09 % des cas (tableau 1). Si seules les reprises internes sont considérées, le démarrage apparaît avoir plus souvent été facilité par des rela-

TABLEAU 1 : Existence de réactions favorables des stakeholders en % de l'échantillon considéré

	ÉCHANTILLON GLOBAL	ÉCHANTILLON « REPRISES INTERNES/SALARIÉS »
FOURNISSEUR=1	27,31	39,92
CLIENT =1	22,41	38,91
CLIENT=1 FOURNISSEUR=1	55,26	68,47
FOURNISSEUR =1 CLIENT=1	67,33	70,23
CLIENT=1 ET FOURNISSEUR =1	15,09	27,33

tions avec des clients (dans 39,92 % des cas) ou des fournisseurs (dans 38,91 % des cas). Ces différences de proportion entre les deux échantillons sont significatives à 1 %. Ce résultat va dans le sens de l'hypothèse 1.

Les différentes modalités de la reprise

Différentes modalités de reprise sont considérées. Pour chaque catégorie de reprise, une variable *dummy*, prenant la valeur 1 lorsque la modalité est vérifiée et 0 sinon, a été créée. La construction des variables à partir des questions de l'enquête SINE est présentée dans l'annexe 1.

Dans un premier temps, nous introduisons dans les modèles à estimer deux formes de reprise, la reprise externe et la reprise interne. Les reprises externes (variable REPEXT=1) représentent 70,08 % de l'échantillon global, les 29,92 % restantes sont constituées des reprises internes (REP_INT=1). Ces dernières concernent la reprise familiale (variable REPFAM=1) et la reprise salariale (variable REPSAL=1). Le questionnaire établi par l'INSEE ne permettant pas d'identifier directement la reprise salariale, plusieurs questions ont été recoupées. La reprise est considérée comme salariale, si le repreneur déclare avoir partiellement ou totalement repris l'activité de son ancien employeur et être en activité au cours de la période ayant immédiatement précédé la reprise. Cette modalité de reprise interne concerne 19,31 % de l'échantillon global et 81,22 % de l'échantillon « reprises internes/salariés ». Les autres reprises internes, soit 10,61 % de l'échantillon global et 18,78 % des reprises internes, correspondent aux reprises familiales. Ces dernières sont constituées des reprises à un membre de la famille hors donation.

Par définition, les repreneurs en activité juste avant la reprise sont surreprésentés dans les reprises internes (86,45 % des reprises internes contre 47,77 % des reprises externes dans l'échantillon global). L'introduction de la distinction entre repreneur en activité et repreneur sans activité permet, lorsque les estimations mettent en lumière des différences entre les reprises internes et reprises externes, de savoir si cette différence est imputable à la forme de la reprise ou au statut (en activité ou non) du repreneur avant la reprise. En effet,

pour les reprises salariales, le repreneur connaît à la fois l'entreprise reprise et le métier (puisque salarié). Pour les autres formes de reprises, le repreneur n'est pas toujours en activité avant la reprise. Au total, nous avons cinq modalités lorsque nous distinguons le statut du repreneur: la reprise salariale (variable REPSAL=1), la reprise familiale par un repreneur en activité juste avant la reprise (variable REPFAM_ACT=1), la reprise familiale par un chômeur ou un inactif (variable REPFAM_NONACT=1), la reprise externe par un repreneur en activité (variable REPEXT_ACT=1) et la reprise externe par un chômeur ou un inactif (variable REPEXT_NONACT=1). Les proportions pour ces différentes modalités sont présentées en annexe 2.

Les variables de contrôle

Plusieurs variables de contrôle ont été considérées. Elles concernent le profil du repreneur et le profil de l'entreprise. Elles sont complétées par des variables *dummy* pour identifier les secteurs (nomenclature NES9). L'annexe 2 présente les statistiques descriptives concernant ces variables.

Le profil du repreneur. Le lien entre le capital humain et la performance des entreprises a été largement étudié dans la littérature. Dans une étude empirique, Bosma *et al.* (2004) montrent que le capital humain, notamment l'expérience antérieure du créateur, affecte positivement la performance. Cette expérience peut avoir un impact favorable sur l'environnement car elle signale une meilleure performance future. Deux dimensions de l'expérience sont considérées (9) : l'expérience d'entrepreneur (la variable CRÉATION prend la valeur 1 si le repreneur a déjà créé une entreprise) et l'expérience dans l'activité choisie par le repreneur (variable NONEXPE=1 si l'expérience est acquise dans une activité totalement différente) (10). Le capital humain général permet aussi d'identifier un plus grand nombre d'opportunités d'affaires (Ucbasaram *et ali.*, 2008). Cette plus grande capacité peut aussi se traduire par une plus grande facilité à se constituer un réseau de *stakeholders*. Nous mesurons le capital humain général par le niveau d'études. La variable retenue est le niveau de diplôme le plus élevé (soit quatre modalités : SANS DIPLÔME, CAPBEP, BAC et BAC +2 et plus).

Les variables mesurant le capital humain sont complétées par des caractéristiques générales du repreneur : son âge (variable ÂGE), son genre (la variable HOMME est égale à 1 si le repreneur est un homme), sa nationalité (la variable FRANÇAISE est égale à 1 si le repreneur a la nationalité française).

- (9) La construction des variables d'intérêt (prise en compte du statut du repreneur, de sa position d'*insider* ou non dans l'entreprise) limite les possibilités de *proxys* pour mesurer l'expérience du repreneur.
- (10) La probabilité d'avoir acquis des compétences dans une activité totalement différente de celle où le repreneur s'installe est plus faible en cas de reprise interne que de reprise externe. Afin d'éviter une mauvaise interprétation des signes liée aux variables représentant la forme de la reprise, des contrôles ont été faits sur l'impact de cette variable.

Enfin, la volonté du repreneur de vouloir développer son entreprise (la variable AVENIR prend la valeur 1 si le repreneur pense, au moment de l'enquête, qu'il va développer son entreprise dans les six prochains mois) a été introduite. En effet, l'objectif poursuivi par le repreneur détermine la stratégie qu'il va mettre en place, notamment la volonté de mettre en place un réseau avec les *stakeholders*.

L'entreprise et le secteur. La préexistence de relations avec des *stakeholders*, la nature de l'activité ou encore des liens de coopération antérieurs sont autant d'éléments qui favorisent les relations avec les clients et les fournisseurs. Pour contrôler ces effets, plusieurs variables ont été introduites. La taille de l'entreprise est mesurée par la variable SALARIÉ, qui indique le nombre de salariés au démarrage. Les variables ACHAT, COMMERCIALISATION, et CONCEPTION (qui prennent la valeur 1 si des liens de coopération étroits existent pour les activités nommées) indiquent l'existence de liens avec d'autres entreprises. Pour caractériser le marché de l'entreprise, des variables sur le type de clients, leur nombre et leur origine géographique ont été retenues. Plus précisément, les variables *dummy* PARTICULIER et LOCALE prennent la valeur 1 si la clientèle est respectivement constituée de particuliers et essentiellement locale. Les variables repérant le nombre de clients possibles (CLIENTS: 1 À 10 et CLIENTS: PLUS de 10 avec QUELQUES GROS) prennent la valeur 1 si le nombre de clients est celui indiqué. Ces variables se définissent par rapport à la référence CLIENTS: PLUS de 10 qui correspondent à la situation d'entreprises ayant strictement plus de 10 clients. La variable *dummy* SOUS-TRAITANT prend la valeur 1 si les travaux de sous-traitance représentent la part principale du chiffre d'affaires. À ces variables nous avons ajouté le secteur d'appartenance nomenclature NES 9 de l'INSEE (le secteur de référence étant le secteur des services aux particuliers).

III.3. Méthode d'estimation

L'existence de relations avec les clients et les fournisseurs n'est pas indépendante (voir tableau 1). Pour tenir compte de cette interdépendance, le modèle adopté est un probit bivarié estimé par maximum de vraisemblance. Cette extension du modèle probit permet d'estimer simultanément plusieurs équations avec des perturbations autocorrélées (Greene, 2005). Les résultats des estimations confirment le choix de cette modélisation. Le coefficient de corrélation des résidus (ρ) est, pour l'ensemble des estimations, positif et significatif (annexe 3).

Au total, nous estimons trois modèles qui diffèrent par l'échantillon et les modalités de reprise étudiées. Sur l'échantillon global, deux modèles sont considérés. Le premier permet d'étudier l'impact de la reprise interne *versus* la reprise externe sur les probabilités d'avoir des relations privilégiées avec les fournisseurs et les clients. Le deuxième modèle analyse l'impact du statut du repreneur et de la forme de la reprise (reprise interne et reprise externe selon que le repreneur est en activité ou non et/ou un membre ou non de la famille).

Enfin, sur l'échantillon « reprises internes/salariés », nous étudions l'impact d'être un membre de la famille (reprise familiale *versus* reprise salariale).

IV. — LE TEST DES HYPOTHÈSES

IV.1. Présentation des résultats

Les résultats des estimations des probits bivariés sont résumés dans l'annexe 3.

Les réactions des partenaires commerciaux : les vertus de la reprise interne

Indépendamment du statut du repreneur (en activité ou non), la probabilité que le démarrage de l'entreprise ait été facilité par des relations privilégiées avec les clients et/ou les fournisseurs est plus faible pour les reprises externes relativement aux reprises internes. Le coefficient de la variable REPEXT est toujours négatif et significatif (voir annexe 3).

Afin d'affiner ce résultat nous avons pris en compte la qualité d'*insiders*, à la fois dans l'entreprise et dans la famille, et le statut. Au total, cinq modalités différentes sont retenues. Dans l'annexe 3, la modalité de référence est la reprise salariale. Afin de repérer les écarts entre les différentes modalités de reprise nous avons changé la modalité de référence. Ces écarts sont résumés dans le tableau 2.

La prise en compte du statut du repreneur ne modifie pas le résultat obtenu dans le premier modèle. Par rapport à la reprise interne, quelle que soit sa nature, la reprise externe diminue l'occurrence que le démarrage ait été facilité par des relations avec des fournisseurs et/ou les clients. Ce résultat est valide que le repreneur soit en activité ou non juste avant la reprise. En effet, quel que soit le statut du repreneur, les coefficients associés aux différentes modalités de reprise interne sont positifs et significatifs lorsque la référence est la reprise externe par un actif ou non (tableau 2). De plus, dès lors que le repreneur est externe, l'environnement ne réagit pas de façon significativement différente que ce repreneur soit en activité ou non la période précédant la reprise (les coefficients sont de même signe que la variable de référence soit REPEXT_ACT ou REPEXT_NONACT). Ces résultats confirment l'importance de la position d'*insider*. Ces résultats sont confortés par l'étude des effets des variables explicatives sur la probabilité jointe d'avoir simultanément des relations privilégiées avec des clients et des fournisseurs. La prise en compte de relations simultanées ne modifie pas les résultats alors que les relations privilégiées avec les clients et les fournisseurs peuvent répondre à des déterminants différents. Ainsi, les relations privilégiées avec les clients dépendent davantage des caractéristiques de la clientèle (variables PARTICULIER, LOCALE, CLIENTS : 1 à 10 et CLIENTS : PLUS de 10 avec QUELQUES GROS) que les relations avec les fournisseurs (voir annexe 3).

TABLEAU 2 : Modalités de reprise et effet sur les réactions

MODALITÉS DE RÉFÉRENCE	MODALITÉS				
	REPSAL	REPEXT _ACT	REPEXT _NONACT	REFPAM _ACT	REFPAM _NONACT
REPSAL					
- PROBABILITÉ MARGINALE CLIENT=1		---	---	++	N.S
- PROBABILITÉ MARGINALE FOURNISSEUR=1		---	---	++	N.S
- PROBABILITÉ JOINTE CLIENT=1 ET FOURNISSEUR=1		---	---	++	N.S
REPEXT_ACT					
- PROBABILITÉ MARGINALE CLIENT=1	+++		N.S	+++	+++
- PROBABILITÉ MARGINALE FOURNISSEUR=1	+++		N.S	+++	+++
- PROBABILITÉ JOINTE CLIENT=1 ET FOURNISSEUR=1	+++		N.S	+++	+++
REPEXT_NONACT					
- PROBABILITÉ MARGINALE CLIENT=1	+++	N.S		+++	+++
- PROBABILITÉ MARGINALE FOURNISSEUR=1	+++	N.S		+++	+++
- PROBABILITÉ JOINTE CLIENT=1 ET FOURNISSEUR=1	+++	N.S		+++	+++
REFPAM_ACT					
- PROBABILITÉ MARGINALE CLIENT=1	---	---	---		---
- PROBABILITÉ MARGINALE FOURNISSEUR=1	---	---	---		--
- PROBABILITÉ JOINTE CLIENT=1 ET FOURNISSEUR=1	---	---	---		---
REFPAM_NONACT					
- PROBABILITÉ MARGINALE CLIENT=1	N.S	---	---	++	
- PROBABILITÉ MARGINALE FOURNISSEUR=1	N.S	---	---	++	
- PROBABILITÉ JOINTE CLIENT=1 ET FOURNISSEUR=1	N.S	---	---	++	

Légende : + (-) positif (négatif) et significatif à 95 %, ++ (- -) positif (négatif) et significatif à 99%, +++ (- - -) positif (négatif) et significatif à 99,99 %, N.S non significatif

Finally, the ensemble of these results does not allow us to reject the hypothesis 1: when the takeover is internal, the environment reacts in a more favorable way than when the takeover is external.

Les reprises familiales : le poids de l'information privée personnelle

Pour l'échantillon global, la reprise familiale par un repreneur qui n'était pas en activité juste avant la reprise par rapport à la reprise salariale n'a jamais d'effet significatif sur la probabilité de développer des relations privilégiées avec les clients et/ou les fournisseurs au démarrage de l'activité. En effet, le coefficient de la variable REPFAM_NONACT n'est pas significatif lorsque la variable de référence est la reprise salariale (tableau 2 et annexe 3). En revanche, les clients et les fournisseurs réagissent mieux si le repreneur est un membre de la famille en activité que s'il est un salarié de l'entreprise (REFPAM_ACT est positif et significatif, modalité de référence REPSAL). Ce résultat va dans le sens d'un rôle significatif de l'information privée personnelle que possède le repreneur familial sur la nature des relations que la firme entretient avec les clients et/ou les fournisseurs au redémarrage de l'activité. En effet dans l'échantillon global, plus de 68 % des repreneurs familiaux actifs travaillent dans l'entreprise reprise. Une majorité d'entre eux bénéficie à la fois

d'informations privées personnelles et d'informations privées professionnelles alors que les repreneurs salariés ne disposent que de cette deuxième catégorie d'information. Afin de vérifier l'importance de l'information privée personnelle, seules ont été gardées dans l'échantillon les reprises internes réalisées par un salarié, de la famille ou non du cédant, et ayant repris l'activité de son ancien employeur. Les résultats des estimations, présentés dans l'annexe 3, confirment l'importance de l'information privée personnelle. Les repreneurs familiaux ont une probabilité plus élevée que le démarrage ait été facilité par des relations avec les clients et/ou les fournisseurs que les repreneurs salariés non-membres de la famille.

Ces résultats ne permettent pas de rejeter l'hypothèse 2 : quand le repreneur a travaillé préalablement dans l'entreprise reprise, l'environnement réagit de façon plus favorable lorsque la reprise est familiale que lorsque la reprise est salariale.

Le profil du repreneur : un impact sur la réaction de l'environnement

Tous les résultats concernant les variables de contrôle ne sont pas commentés. Ces résultats sont présentés dans l'annexe 3. Nous nous concentrons ici sur certaines variables afférentes au profil du repreneur.

L'expérience du repreneur dans une activité proche ou identique à celle de la reprise a un effet positif sur la probabilité de réactions favorables des clients et/ou des fournisseurs (le coefficient associé à la variable NONEXPE est négatif et significatif) lorsque l'ensemble des reprises est considéré. Par définition, la proportion de repreneurs ayant une expérience dans le secteur est plus importante pour les reprises internes. Aussi, pour analyser le rôle de cette variable par rapport à la forme de la reprise, des estimations ont été réalisées avec deux sous-échantillons : celui des repreneurs ayant une expérience dans l'activité et les autres. Pour les deux sous-échantillons, le coefficient de la variable REPEXT est négatif et significatif. Lorsque les cinq modalités de reprise sont considérées, les résultats concernant la reprise familiale varient en fonction de l'expérience sectorielle. Si le repreneur est expérimenté, les résultats sont qualitativement identiques à ceux présentés dans la partie précédente. En revanche, lorsque le repreneur est non expérimenté, la reprise familiale a un impact négatif sur les relations avec l'environnement (la référence étant la reprise salariale). Ce dernier résultat est à considérer avec prudence car seuls 99 repreneurs familiaux sur 490 (observations non pondérées) déclarent ne pas avoir d'expérience dans le secteur. Lorsque les estimations sont réalisées sur l'échantillon des repreneurs internes qui étaient salariés de l'entreprise (échantillon « reprises internes/salariés »), la variable NONEXPE est non significative. L'expérience du repreneur est un signal que l'environnement va prendre en compte, notamment lorsque la reprise n'est pas interne. Globalement, les résultats obtenus ne remettent pas en cause l'importance de la modalité de la reprise sur les réactions des clients et des fournisseurs.

Une expérience passée d'entrepreneur favorise les réactions favorables des fournisseurs mais n'influence pas les réactions des clients (le coefficient de la variable CREATION est positif et significatif pour la probabilité jointe et la probabilité marginale associée à des réactions favorables des fournisseurs). Cette expérience est peut-être plus facilement observable par les fournisseurs.

Le niveau d'études affecte différemment les clients et les fournisseurs lorsque l'ensemble des reprises est considéré. Les fournisseurs réagissent plus favorablement dans le cas de diplômes techniques relevant d'un savoir-faire (seul le coefficient de CAP/BEP est significatif) alors que les clients réagissent plus favorablement dès lors que le repreneur est diplômé (les coefficients associés aux variables de diplôme sont significatifs, la modalité de référence étant l'absence de diplôme). Lorsque nous nous restreignons aux reprises par un membre de l'entreprise (de la famille du cédant ou non) le niveau de diplôme n'influence plus sur les réactions de l'environnement.

Finalement, des résultats différents sont obtenus concernant l'impact du profil du repreneur selon que l'ensemble des reprises ou les seules reprises par un salarié (de la famille ou non) sont considérés. Ces différences peuvent s'expliquer par l'information dont dispose l'environnement. En cas de reprise par un non-salarié l'environnement va utiliser l'information relative au parcours antérieur afin d'approcher au mieux la probabilité de survie. Lorsque l'information reçue influence positivement cette probabilité, alors l'environnement va réagir plus favorablement.

IV.2. La robustesse des résultats

Afin de tester la robustesse des résultats, différents modèles ont été testés. Des modèles probit et logit ont été estimés pour les variables CLIENT et FOURNISSEUR, les résultats sont conformes à ceux présentés concernant les probabilités marginales.

Les estimations, présentées en annexe 3, ont été refaites en enlevant de façon aléatoire environ 20 % des données pour chaque échantillon et régression. Les résultats obtenus sur les formes de la reprise sont en majorité conformes à ceux présentés. D'autres variables de contrôle ont été introduites et/ou enlevées sans que cela n'affecte de façon significative les résultats.

Dans le but de ne pas sous-estimer le poids des reprises familiales, nous avons réintroduit les donations dans les reprises familiales sans que cela ne change les résultats.

Les régressions réalisées sur l'échantillon global, lorsque le nombre de données l'a permis, ont été effectuées pour chacun des secteurs. Lorsque seules sont considérées les reprises externes *versus* les reprises internes, les résultats obtenus concernant la forme de la reprise sont stables. Cependant, pour certaines régressions, les coefficients ne sont pas significatifs. Cette analyse par

secteur lorsque les cinq formes de reprise sont étudiées n'a pas toujours été possible compte tenu du faible nombre d'observations de certaines modalités. Notons que dans le secteur du commerce la modalité REPFAM_NONACT devient positive et significative (la référence étant la reprise salariale). Ce dernier résultat ne contredit pas les hypothèses.

Par définition, la reprise salariale ne peut concerner que des entreprises qui emploient des salariés au moment de la cession. Afin de mener à bien les comparaisons entre reprises internes et externes, nécessaires pour tester l'hypothèse 1, l'échantillon ne devrait retenir que les entreprises ayant au moins un salarié avant la cession (ce sont les seules où la reprise interne est possible). Cette information n'est pas directement disponible mais peut être approchée en considérant les entreprises qui comptent au moins deux emplois au démarrage. Les régressions ont été réalisées sur l'échantillon ainsi constitué. Concernant les effets de la reprise externe *versus* la reprise interne, les résultats sont qualitativement identiques à ceux obtenus. À nouveau, lorsque les cinq modalités de reprise sont considérées, la variable REPFAM_NONACT devient positive et significative (la référence étant la reprise salariale). Ce résultat semble confirmer le poids de l'information privée accordée à un membre de la famille.

En conclusion, les estimations conduites confirment que la forme de la reprise a un impact sur les réactions des fournisseurs et des clients. En effet, la position d'*insider* du repreneur salarié ou d'un membre de la famille du cédant lève en partie les incertitudes liées au changement de propriétaire.

CONCLUSION

Dans cet article, nous avons montré que les reprises internes s'accompagnent toujours plus, relativement aux reprises externes, de relations favorables avec les partenaires commerciaux qui facilitent le démarrage de l'activité. Cette supériorité des reprises internes sur les reprises externes peut s'expliquer, d'une part, par la détention par le repreneur d'informations privées sur la firme reprise, et, d'autre part, par un plus faible niveau d'incertitude pour l'environnement. La création, dans le cadre de la loi sur l'initiative économique du 1^{er} août 2003, du tutorat en entreprise, qui étend les facultés de cumul emploi-retraite et permet la transmission des savoir-faire, et l'institution, cette même année, d'une prime à la transmission lorsque le cédant accompagne le repreneur devrait faciliter l'accès des repreneurs externes à l'information privée et leur permettre ainsi de compenser en partie leur désavantage informationnel. L'efficacité de ces mesures dépendra néanmoins bien évidemment de la volonté du dirigeant-cédant de coopérer. De façon à inciter le dirigeant sortant à s'engager dans cette voie, on devrait assister, parallèlement à la mise en œuvre de ces mesures, à une augmentation significative de l'usage des clauses d'*earn-out* qui prévoit, pour une partie du prix, un paiement différé et dépendant des performances futures de la firme.

Dans cet article, nous avons également montré que la réaction de l'environnement est encore plus favorable si la reprise est familiale, quel que soit le statut du repreneur si l'entreprise reprise emploie au moins deux salariés et si le repreneur familial est actif. L'information privée personnelle, que seuls détiennent les membres de la famille du cédant, apparaît avoir un impact favorable sur l'environnement de la firme. La maîtrise de cette information rassure en effet l'environnement sur la capacité du repreneur à assurer la pérennité de l'entreprise cédée.

Finalement, malgré l'avantage informationnel qu'elles présentent relativement aux reprises externes, on peut déplorer la faiblesse du nombre des reprises internes en France. Selon la Commission européenne (2002), le marché interne de la reprise au sens large (reprises salariales et reprises par les membres de la famille) ne concerne que 33,5 % des transmissions d'entreprises françaises. La situation est à peu près identique en Finlande et aux Pays-Bas. Les reprises internes sont plus fréquentes en Allemagne et en Italie du fait de l'importance des transmissions familiales (42 % des reprises en Allemagne et 68 % en Italie). Les pouvoirs publics mettent essentiellement l'accent, pour l'instant, sur des mesures fiscales pour favoriser aussi bien la reprise interne familiale que la reprise interne salariale. Ainsi, la loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003 a prévu une exonération complète d'impôts sur les donations, si le fonds de commerce ou la clientèle valent moins de 300 000 €, en cas de transmission à l'un des salariés et la loi en faveur des PME du 2 août 2005 a introduit un abattement fiscal de 75 % de la valeur de l'entreprise pour les donations d'entreprise qui peuvent se faire avec réserve d'usufruit. L'ensemble de ces mesures doit alléger le fardeau fiscal des donataires et inciter les membres de la famille du cédant et les salariés à devenir à leur tour des entrepreneurs *via* la reprise d'entreprises. On peut s'interroger cependant sur l'efficacité de ces mesures sans la mise en place d'une politique de formation adéquate des salariés, sans la revalorisation sociale du statut de chef de petites (voire très petites) entreprises et plus largement sans une sensibilisation plus grande de la population à l'entrepreneuriat.

BIBLIOGRAPHIE

- BASTIÉ F. et CIEPLY S. (2007), « Le marché de la cession-reprise d'entreprises - Analyse de l'efficacité des bourses d'opportunité », *Revue d'Économie industrielle*, n° 117, pp. 9-22.
- BOSMA N., Van PRAAG M., THURIK R. et De WIT G. (2004), « The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups », *Small Business Economics*, vol. 23, pp. 227-236.
- CADIEUX L. (2007), « La succession dans les PME familiales : vers une approche intégrée du processus de préparation du successeur », *Économies et Sociétés*, vol. 16, n° 1, pp. 37-56.
- CADIEUX L. (2006), « La transmission d'une entreprise familiale : une approche intégrée d'intervention », *Revue Organisations et Territoires*, vol. 15, n° 3, pp. 15-22.

- CADIEUX L. (2005a), « La succession dans les PME familiales : vers une compréhension plus spécifique de la phase du désengagement », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 18, n° 3, pp. 343-355.
- CADIEUX L. (2005b), « La succession dans les PME familiales : proposition d'un modèle de réussite du processus de désengagement du prédécesseur », *Revue internationale PME*, vol. 18, n° 3-4, pp. 31-50.
- CADIEUX L. et DESCHAMPS B. (2008), « La théorie de la transition de rôle dans la compréhension du processus de la transmission/reprise externe des PME : une ouverture ? », 6^{ème} Journée franco-québécoise de recherche, IAE de Valenciennes, 20 juin, (<http://web.hec.ca/airepme/images/File/Valenciennes/CommunicationfinaleDeschampsBerangereCadieuxLouise.pdf>).
- CADIEUX L. et LORRAIN J. (2003), « La succession dans les PME familiales : une réflexion sur l'état de nos connaissances et sur nos modes d'intervention », *Revue Organisations et Territoires*, vol. 12, n° 1, pp. 25-32.
- CHARPIN J.-M. (dir.) (2004), « Créations et créateurs d'entreprises - Enquête Sine, profil du créateur en 2002 », *Insee Résultats*, 16, août, 42 pages.
- Commission européenne (2002), rapport d'experts sur la transmission des PME en Europe, rapport disponible sur le site de la Commission européenne, 85 pages (http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/transfer_com_02/final_report_fr.pdf).
- Commission des Communautés européennes, (2006), *Transmission d'entreprise – la continuité grâce à un nouveau départ*, mars, 13 pages, rapport disponible sur le site de la Commission européenne, (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/fr/com/2006/com2006_0117fr01.pdf).
- COURNOT S. et MULIC S. (2004), « Le rôle économique des repreneurs d'entreprise », *Insee Premières*, 975, juillet, 4 pages.
- FREEMAN R. (1984), *Strategic Management : A Stakeholder Approach*, Pitman : Boston.
- GREENE W. (2005), *Économétrie*, 5^{ème} édition, Ed. Pearson Education.
- HIRIGOYEN G. (1987), « La transmission des PME familiales : constat et suggestions », *La Revue du financier*, n° 55, pp. 37-48.
- HOLMES T. et SCHMITZ J. (1990), « A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers », *Journal of Political Economy*, vol. 98(2), pp. 265-94.
- HOLMES T. et SCHMITZ J. (1995), « On the Turnover of Business Firms and Business Managers », *Journal of Political Economy*, vol. 103(5), pp. 1005-38.
- LAZEAR E. (2005), « Entrepreneurship », *Journal of Labor Economics*, 23(4), pp. 649-680.
- OSEO-BDPME (2004), « 15 ans d'expérience BDPME en transmission », communication au colloque « Transmission d'entreprise : état des lieux et perspectives », Montpellier, 19 novembre.
- OSEO-BDPME (2005), « La transmission des petites et moyennes entreprises, l'expérience d'OSEO BDPME », juin, rapport disponible sur le site d'OSEO (http://www.oseo.fr/a_la_une/actualites/facteurs_de_reussite_ou_d_echec_de_la_transmission_l_experience_d_oseo_bdpme).
- PARKER S. and Van PRAG M. (2006), « The Entrepreneur's Mode of Entry : Business Takeover or New Venture Start ? », *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy, (<ftp://papers.econ.mpg.de/egp/discussionpapers/2006-26.pdf>).
- PETERSEN M.-A. (2004), « Information : Hard and Soft », Working Paper, Kellogg School Management, Northwestern University NBER, (<http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/petersen/htm/papers/softhard.pdf>).
- PICARD Ch. et THEVENOT-PUTHOD C. (2006), « La reprise externe d'entreprise : quelles difficultés pour quels repreneurs ? », Congrès international francophone en Entrepreneuriat et PME, Fribourg, 25, 26 et 27 octobre.
- STEIN J. (2002), « Information Production and Capital Allocation : Decentralized vs. Hierarchical Firms », *Journal of Finance*, 57, pp. 1891-1921.
- UCBASARAM D., WESTHEAD P. et WRIGHT M. (2008), « Opportunity Identification and Pursuit : Does an Entrepreneurs' Human Capital Matter ? », *Small Business Economics*, 30, pp. 153-173.

ANNEXE 1

CONSTRUCTION DES VARIABLES À EXPLIQUER ET CELLES CONCERNANT LES MODALITÉS DE REPRISES

Construction des variables à expliquer

Questions SINE	Réponse du repreneur	Nom de la variable et modalités
La création et le démarrage de votre entreprise ont-ils été facilités par des relations que vous aviez avec un ou plusieurs clients ?	Oui non	CLIENT=1 CLIENT=0
La création et le démarrage de votre entreprise ont-ils été facilités par des relations que vous aviez avec un ou plusieurs fournisseurs ?	Oui non	FOURNISSEUR=1 FOURNISSEUR=0

Construction des variables concernant les modalités de la reprise

Pour construire ces variables les trois questions suivantes ont été utilisées :

Question 1. Votre projet a consisté à (une seule réponse possible) :

- a) Racheter une entreprise (ou une partie seulement)
- b) Recevoir ou racheter partiellement une entreprise en héritage donation
- c) Prendre en location gérance
- d) Reprendre l'entreprise de votre conjoint
- e) Reprendre l'entreprise d'un membre de votre famille
- f) Transformer en société l'entreprise individuelle que vous dirigez
- g) Créer une nouvelle entreprise

Question 2. Au cours de la période ayant immédiatement précédé la création ou la reprise de l'entreprise, étiez-vous :

- a) En activité
- b) Au chômage depuis moins d'un an
- c) Au chômage depuis plus d'un an
- d) Sans activité

Question 3. Avez-vous repris partiellement une des activités de votre ancien employeur ?

- a) Oui
- b) Non
- c) Sans objet, vous n'aviez pas de précédent employeur

Question 1	Question 2	Question 3	Nom de la variable et modalités	
e	a	a, b ou c →	REPFAM_ACT=1 +	} REPFAM=1
e	b, c ou d	a, b ou c →	REPFAM_NONACT=1	
a	a	a →	REPSAL=1	} REPEXT=1
a	a	b ou c →	REPEXT_ACT=1 +	
a	b, c ou d	a, b ou c →	REPEXT_NONACT=1	

ANNEXE 2

STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Excepté pour les variables continues (ÂGE et SALARIÉ), pour lesquelles sont présentés la moyenne et, entre parenthèses, l'écart type, les statistiques sont en pourcentage de l'échantillon.

		ÉCHANTILLON GLOBAL	ÉCHANTILLON « REPRISES FAMILIALES/SALARIÉS »	
MODALITÉS DE REPRISE	REPEXT	70,08	-	
	dont REPEXT_ACT	33,48	-	
	REPEXT_NONACT	36,60	-	
	REPFAM	10,61	18,78	
	dont REPFAM_ACT	6,55	18,78	
	REPFAM_NONACT	4,05	-	
	REPSAL	19,31	81,22	
PROFIL ENTREPRENEUR	ÂGE (CONTINUE)	36,54 (9,26)	35,23 (8,41)	
	HOMME	64,61	72,06	
	FRANÇAISE	91,5	92,84	
	SANS DIPLÔME	18,72	13,78	
	CAP/BEP/BEPS	42,80	46,15	
	BAC	18,72	18,44	
	BAC +2 ET PLUS	19,77	21,63	
	CRÉATION	18,45	17,05	
	AVENIR	42,25	41,49	
NONEXPE	27,65	9,47		
LE PROFIL DE L'ENTREPRISE	LIENS	ACHAT	5,66	8,66
		CONCEPTION	1,5	1,62
		COMMERCIALISATION	2,21	2,19
	CLIENTÈLE	SOUS-TRAITANT	2,83	3,51
		PARTICULIER	87,04	83,41
		CLIENTS : 1 À 10	7,3	8,74
		CLIENTS : PLUS DE 10	74,15	68,28
		CLIENTS : PLUS DE 10 AVEC QUELQUES GROS	18,55	22,98
		LOCALE	76,98	74,63
		SALARIÉ (CONTINUE)	1,27 (4,55)	2,01 (4,43)
SECTEUR	I.A.A	7,4	9,47	
	INDUSTRIE HORS IAA	3,53	4,62	
	CONSTRUCTION	5,30	10,89	
	COMMERCE ET RÉPARATION	32,07	30,14	
	TRANSPORT	3,57	2,27	
	ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE	0,83	1,35	
	SERVICES ENTREPRISES	3,76	4,73	
	SERVICES AUX PARTICULIERS	36,49	28,06	
	ÉDUCATION/SANTÉ/ACTION SOCIALE	7,04	8,47	

ANNEXE 3

RÉSULTATS DES RÉGRESSIONS

Dans le tableau ci-dessous figurent les résultats de trois régressions : deux réalisées à partir de l'échantillon global et une à partir de l'échantillon « reprises internes/salariés ». Les premières lignes donnent les résultats pour les modalités de reprise. Pour l'échantillon global, il s'agit d'abord des résul-

		ÉCHANTILLON global			ÉCHANTILLON « reprises internes/salariés »		
		CLIENT	FOUR.	CLI&FOUR	CLIENT	FOUR.	CLI&FOUR
MODALITÉS DE REPRISE	REPEXT	-0,1574***	-0,1054***	-0,1063***			
	REPEXT_ACT	-0,1244***	-0,0902***	-0,0829***			
	REPEXT_NONACT	-0,1347***	-0,0882***	-0,0873***			
	REPFAM_ACT	0,0559***	0,0565***	0,0440***			
	REPFAM_NONACT	-0,0203	-0,0057	-0,0111			
	REPFAM*				0,1600***	0,1221***	0,1331***
ENTREPRENEUR	ÂGE	-0,0018***	-0,0028***	-0,0017***	-0,0001	-0,0017	-0,0008
	HOMME	0,0023	0,0331***	0,0112*	-0,0394*	-0,0311	-0,0323*
	FRANÇAISE	-0,0450***	-0,0424**	-0,0341***	0,0528	-0,0942**	-0,0066
	CAPBEP	0,0584***	0,0332***	0,0368***	0,0401	-0,0364	0,0018
	BAC	0,0412***	0,0033	0,0193**	0,0293	0,0183	0,0218
	BAC_DEUXTPLUS	0,0280*	0,0135	0,0169*	-0,0645*	-0,0541	-0,0532*
	CRÉATION	0,0115	0,0656***	0,0243***	0,0469	0,0813***	0,0588**
	NONEXPÉ	-0,0948***	-0,1210***	-0,0774***	-0,0383	-0,0437	-0,0367
AVENIR	0,0023	0,0174**	0,0063	-0,0135	-0,0372*	-0,0230	
ENTREPRISE ET SECTEUR	SALARIÉ	0,0005	0,0028***	0,0011*	0,0010	0,0051*	0,0027
	ACHAT	-0,0320**	0,0625***	-0,0012	-0,0085	0,0512	0,0174
	CONCEPTION	-0,0463*	0,0524	-0,0123	-0,2025***	0,1032	-0,1020**
	COMMERCIALISATION	0,0784**	0,0406	0,0486**	-0,0527	-0,0890	-0,0631
	PARTICULIER	-0,1154***	-0,0581***	-0,0709***	-0,1388***	-0,0555*	-0,0885***
	LOCALE	-0,0398***	0,0103	-0,0141**	0,0245	-0,0116	0,0065
	CLIENTS_1à10	0,1064***	-0,0176	0,0343***	0,1149***	0,0098	0,0529
	CLIENTS_10etGROS	0,0454***	0,0371***	0,0325***	0,0560**	0,0548**	0,0511**
	SOUS-TRAITANT	-0,0296	0,0316	-0,0066	0,0788	-0,0565	0,0001
	IAA	-0,0543***	0,0288	-0,0207**	-0,1393***	0,0944**	-0,0493*
	INDUSTRIE	0,0981***	0,0092	0,0433**	0,0764	0,0352	0,0512
	CONSTRUCTION	0,3396***	0,1823***	0,2226***	0,3249***	0,2761***	0,3013***
	COMMERCE	0,0246**	0,0072	0,0134**	-0,0052	0,0600**	0,0237
	TRANSPORT	-0,0504**	-0,1894***	-0,0874***	0,0305	-0,2744***	-0,1628***
	IMMOBILIER	0,0007	-0,1216***	-0,0458**	0,0115	-0,2653***	-0,1586***
	SERVICES_ENTREPRISES	0,0745***	0,0138	0,0364**	0,2724***	0,1659***	0,2111***
ÉDUCATION	-0,0318**	-0,1967***	-0,0864***	0,0605	-0,1773***	-0,0808***	

*** significatif au seuil de 99 %, ** au seuil de 95 %, * au seuil de 90 %, non significatif sinon au seuil de 90 %

tats de la régression reprise externe *versus* la reprise interne (la modalité de référence) puis de la décomposition en fonction des modalités de la reprise interne (modalité de référence: la reprise salariale). Enfin la dernière ligne donne les résultats pour le deuxième échantillon des reprises internes par des personnes en activité (la référence étant la reprise salariale). Pour chaque estimation, sont présentés les effets marginaux des variables explicatives sur les probabilités marginales, que le démarrage ait été facilité par des relations avec des clients (colonne CLIENT) ou des fournisseurs (colonne FOUR) et la probabilité jointe qu'il ait été facilité par des relations simultanées avec des clients et des fournisseurs (colonne CLI&FOUR).

Concernant les variables de contrôle, pour l'échantillon global, seuls sont reproduits les résultats pour la régression reprise interne *versus* reprise externe. Les résultats de la deuxième régression ne changent pas de manière significative (ils sont affectés car les variables, notamment binaires ne sont pas indépendantes. La stabilité du modèle a cependant été vérifiée).

Enfin, le coefficient ρ est égal à 0,71 pour la première régression et il est respectivement de 0,71 et de 0,72 pour les deux autres régressions. Dans les trois cas, il est significativement différent de 0 au seuil de 99 % (test du ratio de vraisemblance).