

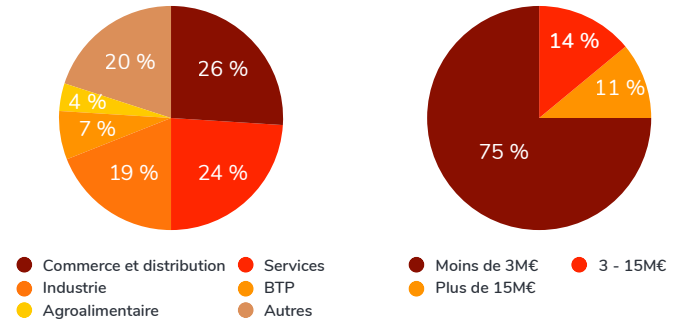
TRANSMISSION : LA VISION DES COURTIER(S)

La population de référence du Transmission Lab comme base de comparaison

RAPPEL : LA POPULATION DE RÉFÉRENCE DU TRANSMISSION LAB (PR)

Le courtage d'assurances est une profession règlementée qui, à bien des égards, est unique en son genre. Pour éclairer cette singularité, prégnante dans l'étude, nous avons pris le parti de comparer les réponses des courtiers sondés à celles de la « Population de référence du Transmission Lab » (PR), un panel représentatif de dirigeants de TPE/PME françaises tous secteurs et tous chiffres d'affaires confondus. Cette mise en perspective permet à la fois de **constater les similitudes** entre le courtage et les autres activités vis-à-vis de la transmission, mais aussi et surtout de **souligner les préoccupations et les exigences qui s'avèrent propres au secteur.**

Caractéristiques de la Population de référence du Transmission Lab (secteurs et CA)

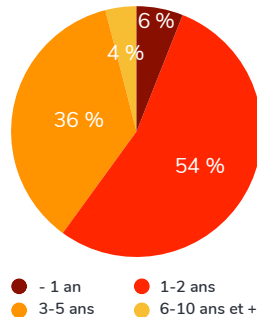


Source : Étude Transmission Lab x CSCA, 2020

86% des dirigeants estiment que la transmission est un sujet majeur

LES COURTIER(S) ET LA TRANSMISSION : ENTRE PRAGMATISME ET INSOUCIANCE

Durée estimée de la transmission



Bien que trois quarts des répondants soient primo-cédants, ils sont globalement très majoritaires à considérer que **la transmission est importante (86%)**.

En pratique, pourtant, cette conviction n'est pas réellement suivie d'effets : **près de la moitié des courtiers n'a pas encore envisagé de transmettre...** en dépit d'une avancée en âge établie (l'âge moyen des dirigeants s'élève à 52 ans). De la même manière, ils ne semblent pas convaincus que cette opération soit particulièrement longue, ni complexe ou urgente, puisque **60% des dirigeants interrogés estiment que sa préparation n'excède pas deux ans.**

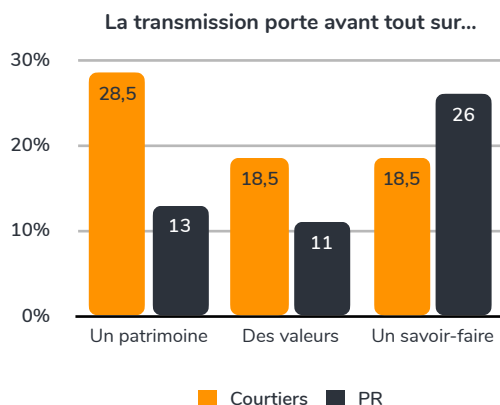
On comprend mieux pourquoi les courtiers sont si peu nombreux à se faire aider par des cabinets de conseil/comptables (23% contre 41% pour la PR) ou des avocats (28%) ; et pourquoi **un courtier sur deux (46%) considère ne pas avoir besoin d'accompagnement** dans la gestion de ce processus.

Si l'importance de la transmission est unanimement reconnue dans le secteur du courtage, le mythe selon lequel elle serait également simple et rapide persiste irrémédiablement. Preuve en est : 81% de ceux qui écartent aujourd'hui la transmission le font en indiquant que le sujet n'est pas encore à mettre à l'ordre du jour.

Source : Étude Transmission Lab x CSCA, 2020

28,5% des dirigeants assurent que la transmission porte surtout sur un patrimoine

TRANSMETTRE POUR SAUVEGARDER UN PATRIMOINE



Les représentants de la population de référence du Transmission Lab (PR) placent globalement la **perpétuation d'un savoir-faire** en tête de leurs motivations à transmettre (à hauteur de 26%). Cette aspiration existe aussi chez les courtiers d'assurances - au même titre que la **préservation de valeurs** - puisqu'ils sont 18,5% à citer l'un et l'autre motifs. C'est d'autant plus vrai chez les seniors de plus de 60 ans qui y sont particulièrement attachés (29% d'entre eux invoquant la première et 21% la seconde).

Néanmoins, **c'est la protection d'un patrimoine qui anime davantage les courtiers**, inclination revendiquée par 28,5% d'entre eux. Cette volonté remarquable, deux fois supérieure à celle de la PR, montre combien les dirigeants du secteur sont attachés à leur structure et à la pérennité de celle-ci. Un patrimoine que les responsables du métier entendent d'ailleurs faire fructifier puisque une écrasante majorité des répondants (92%) indiquent vouloir privilégier une transmission sous forme de cession d'actifs... quand à peine 3% envisagent la donation (contre 20% de la PR) et 5% sont indécis.

Source : Étude Transmission Lab x CSCA, 2020

42% des dirigeants entendent transmettre pour le bien de l'entreprise

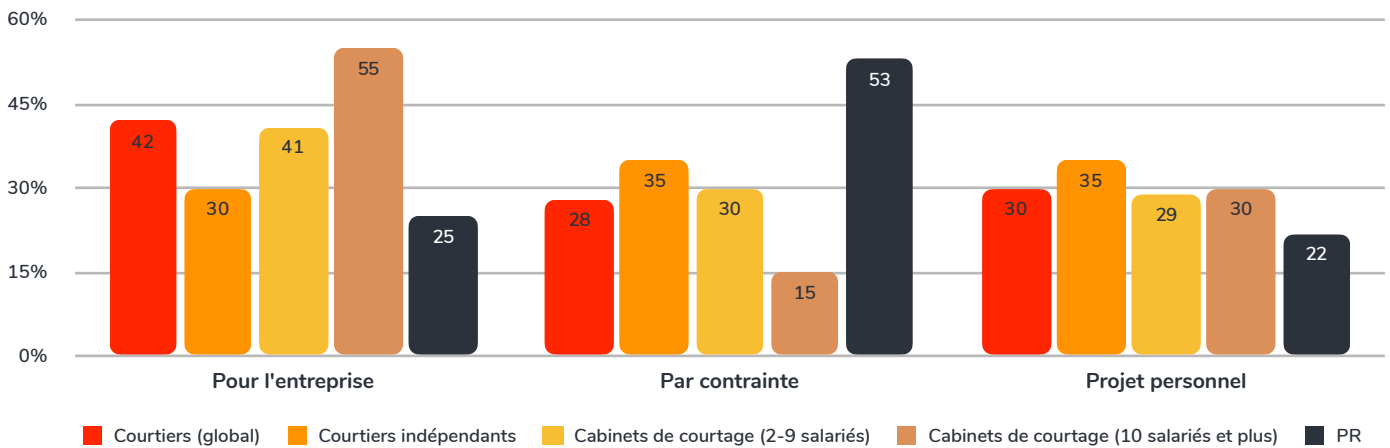
LES MOTIVATIONS À TRANSMETTRE : L'ENTREPRISE AVANT TOUT !

42% des dirigeants courtiers indiquent vouloir transmettre avant tout pour l'entreprise, soit près de 20 points de plus que ceux de notre PR (25%). Il peut s'agir d'optimiser sa fiscalité, de lui faire opérer un virage stratégique, de rechercher de nouvelles compétences ou, aspiration la plus commune chez les potentiels cédants, d'assurer sa pérennité. **Cette ambition est d'autant plus prégnante que la structure est importante** : 55% des dirigeants de cabinets de plus de 10 salariés invoquent le bien de l'entreprise comme motivation principale à transmettre, soit 25 points de plus que les courtiers indépendants (30%).

Bien que toutes les sous-catégories de dirigeants se retrouvent dans cette volonté de transmettre pour le bien de l'entreprise, force est de constater qu'ils ne sont pas égaux face aux modalités de cession... et que **la profession n'est pas épargnée par la transmission « subie »**. En effet, et bien que les gros cabinets tirent leur épingle du jeu, les indépendants et les structures de moindre importance font face à ce fléau dans des proportions conséquentes (respectivement 35 et 30%). Si elles sont nettement plus faibles que celles de la population de référence (53%), il faut reconnaître qu'elles ne sont pas négligeables et **prendre bonne note des paramètres qui contraignent encore les patrons du métier à céder dans de mauvaises conditions** : avancée en âge, problèmes de santé, nécessité de désendettement, impréparation ou défaut d'anticipation par exemple.

Enfin, la transmission peut également intervenir pour satisfaire d'autres projets personnels, ce qui constitue une troisième voie pour les dirigeants du secteur. D'ailleurs, **cette aspiration est davantage considérée dans l'univers du courtage d'assurances que chez la PR (30% contre 22%)**, mettant en lumière l'agilité et la flexibilité de la profession.

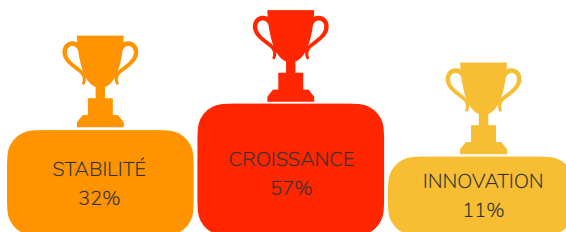
Principales motivations à transmettre



Source : Étude Transmission Lab x CSCA, 2020

57% des dirigeants attendent de leurs successeurs qu'ils fassent croître l'entreprise

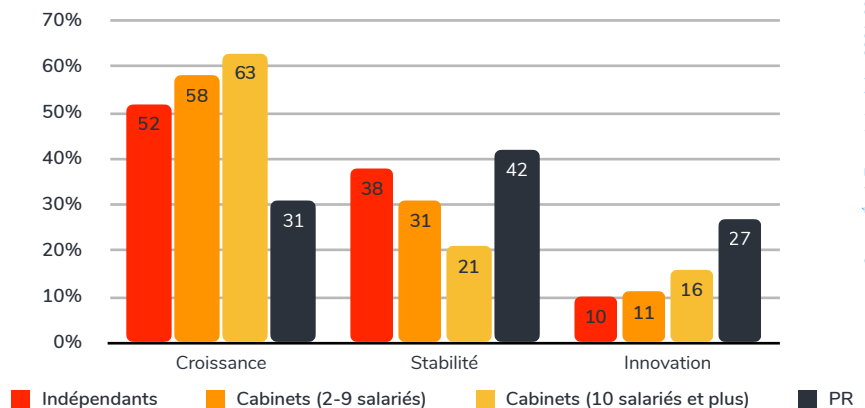
DES EXIGENCES FORTES À L'ÉGARD DU FUTUR DIRIGEANT



Près de 6 répondants sur 10 indiquent que leur attente principale vis-à-vis du futur dirigeant concernera la croissance de la structure, soit la faculté du repreneur à accroître les performances de l'entreprise et/ou de la moderniser. **Cette valeur illustre des ambitions particulières et un niveau d'exigence près de deux fois supérieur à celui de la PR (31%)**.

Selon la taille de la structure, la volonté de croissance n'est cependant pas la même : plus de 10 points séparent à cet égard les indépendants (52%) et les chefs d'entreprises de plus de 10 salariés (63%). **La quête de stabilité a une courbe inverse et intéresse deux fois plus les micro-entrepreneurs (38%) que les patrons des grands cabinets (21%)**. De la même manière, **les velléités relatives à l'innovation semblent être un « luxe » réservé aux grosses entreprises**. On comprend que les attentes à l'endroit du successeur varient fortement selon la taille de la société : petite, les expectances vont se concentrer autour de la stabilité, plus grande, celles-ci vont se tourner vers les performances et l'innovation.

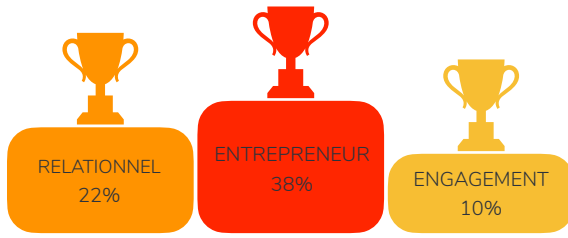
Principales attentes vis-à-vis du repreneur



Source : Étude Transmission Lab x CSCA, 2020

38% des potentiels cédants attendent un successeur entrepreneur

L'ESPRIT D'ENTREPRISE : VERTU CARDINALE DU SUCESSEUR

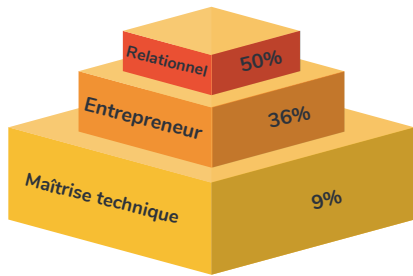


Comme les dirigeants de la Population de référence, et dans des proportions similaires, **près de 4 courtiers sur 10 attendent de leurs successeurs qu'ils soient entrepreneurs dans l'âme**. Cette attente grimpe jusqu'à 50% chez les patrons de cabinets de 10 salariés et plus, qui l'exigent prioritairement. Notons que les courtiers indépendants y sont légèrement moins attachés, ne citant cette qualité « que » pour 38% d'entre eux.

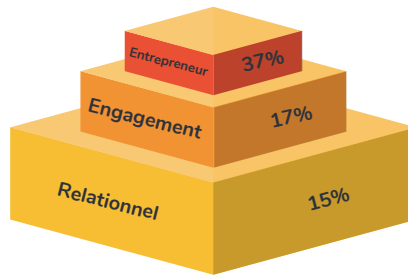
En deuxième position dans la hiérarchie des qualités appréciées, **un bon relationnel apparaît essentiel pour 22% des répondants**. Dans un métier où le contact est roi, où le rapport de confiance est primordial, ce talent est un atout que recherchent activement les cédants lorsqu'ils songent à transmettre. C'est d'autant plus vrai chez les indépendants qui en font la top-qualité (50%), avant même le sens de l'entrepreneuriat (38%).

Les dirigeants de cabinets, pour leur part, ne sont que 15% à valoriser cette vertu, y préférant parfois l'engagement (dans les structures de moins de 10 salariés) **ou un sens aigu de la stratégie** (dans les entreprises plus importantes). Ce constat est assez récurrent : dans le courtage comme dans le plupart des secteurs, les qualités purement humaines cèdent nécessairement la place à des process managériaux plus désincarnés à mesure que l'entreprise grandit.

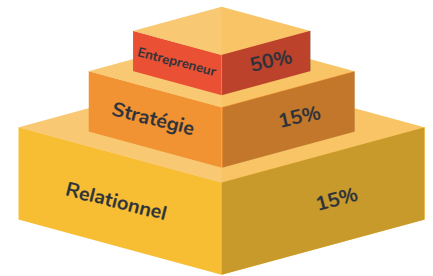
NB : Il est intéressant de noter que 26% des repreneurs interrogés - bénéficiant donc d'une ou plusieurs expérience(s) en matière de transmission - indiquent qu'ils analyseraient attentivement les qualités d'animateur d'équipe chez un potentiel successeur. Inspiration ?



Indépendants



Cabinets (2-9 salariés)



Cabinets (10 salariés et plus)

À métier unique, préoccupations spécifiques

COURTIERS ET TRANSMISSION : DES INTERROGATIONS PROPRES

Les divers constats établis précédemment ont assez montré combien le courtage d'assurances est une profession à part, avec ses exigences, ses ambitions et ses problématiques propres, notamment en matière de transmission.

Les nuages de mots ci-dessous recensent **les termes qu'emploient le plus fréquemment les dirigeants du secteur (à gauche) et ceux de la Population de référence (à droite)** en envisageant la cession de leur entreprise. Il n'est donc pas étonnant d'y trouver tout à la fois des similitudes et l'expression de questionnements particuliers. Dans l'ensemble, les courtiers sont comme les autres chefs d'entreprises à bien des égards (désir de trouver le bon repreneur, volonté de pérennité, d'assurer une continuité, besoin d'accompagnement, hâte de profiter de la retraite...), mais **ils se distinguent également par certaines préoccupations spécifiques** comme l'estimation et la valorisation de la structure, l'appréhension relative aux réglementations fiscales ou encore la préservation de la clientèle.

Nuage des expressions récurrentes chez les courtiers à l'évocation de la transmission



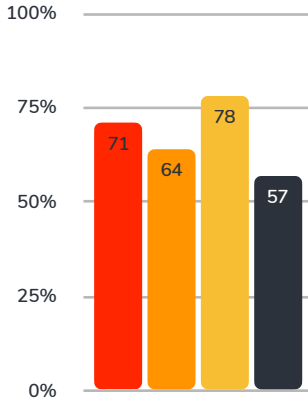
Nuage des expressions récurrentes chez la PR à l'évocation de la transmission



71% des dirigeants veulent continuer à contribuer post-transmission

DES DIRIGEANTS QUI RESTENT PRÉSENTS APRÈS LA TRANSMISSION

Trouvant nécessaire une contribution plus d'un an après la transmission



Les dirigeants qui envisagent sérieusement la transmission considèrent que leur contribution à l'issue de celle-ci pourrait être bénéfique à l'entreprise. Ils sont plus de 7 sur 10 à indiquer qu'il serait important qu'ils continuent de garder un œil sur la gestion de la structure, et ce plus d'un an après la cession de cette dernière.

C'est beaucoup plus que notre population de référence, dont les dirigeants ne sont « que » 57% à considérer leur apport comme nécessaire à l'entreprise plus d'un an après la transmission.

Cette tendance est d'autant plus prégnante que l'entreprise cédée est importante puisque les dirigeants de cabinets de courtage le revendiquent à 78%, tandis que les indépendants l'assurent pour 64% d'entre eux.

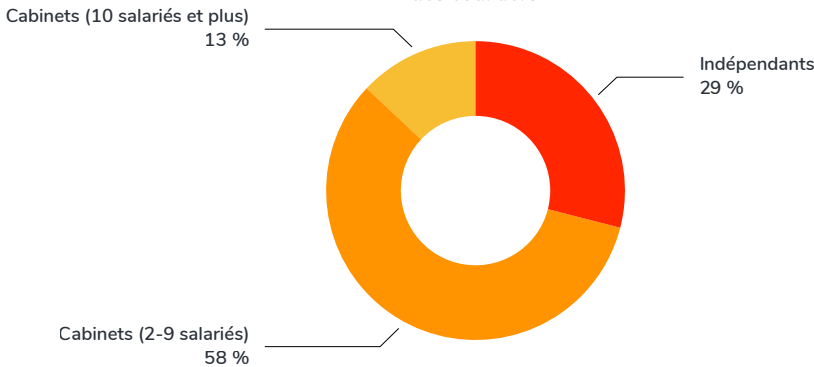


Une enquête Transmission Lab pour CSCA Juin 2020

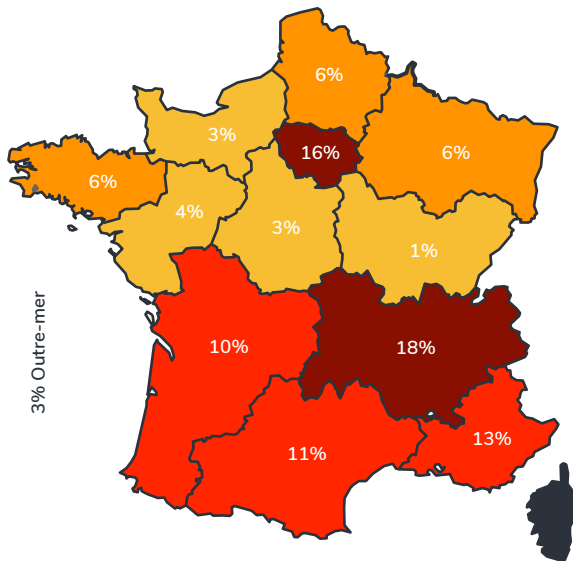
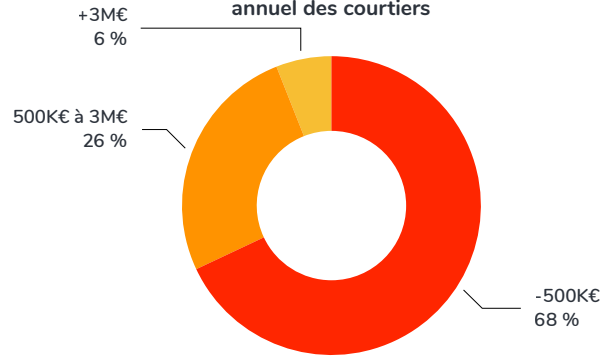
LA MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

L'enquête se base sur les 286 réponses aux 2.000 mails envoyés par les équipes du Transmission Lab dans le cadre de cette étude. Bien que le taux de réponse ne soit pas optimal (14,3%), le panel des répondants demeure fidèle et représentatif - qu'il s'agisse de la taille des structures, de leur statut ou encore de leur répartition géographique sur le territoire.

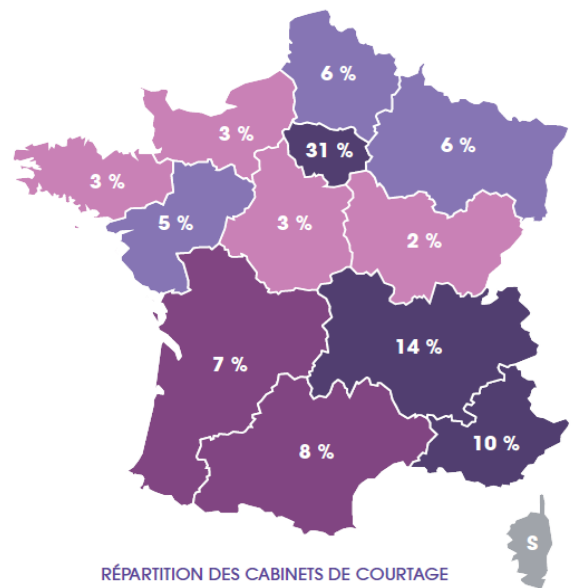
Taille des entreprises des courtiers



Chiffre d'affaires annuel des courtiers



Répartition des entreprises répondantes dans le cadre de l'enquête



RÉPARTITION DES CABINETS DE COURTOGE SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS



TRANSMISSION LAB

« CRÉER, C'EST DÉJÀ
TRANSMETTRE. »

Nadia Nardonnnet

Fondatrice du Transmission Lab

Pour plus d'informations et de conseils sur la transmission d'entreprise,
rendez-vous sur www.transmissionlab.org

ou auprès de Léa Wang, Responsable Recherches et Études
lea@transmissionlab.org