



Protéger des emplois et pérenniser les pépites du tissu économique français

Chaque année, selon l'Observatoire BPCE, plus de 60 000 entreprises, dont plus de 90 % de moins de 50 salariés changent de mains. Dans le même temps, le chiffre de 30 000 entreprises qui disparaissent faute de repreneurs est mis en avant*.

Si, depuis plus d'une décennie les Français, notamment les jeunes qui éprouvent des difficultés à trouver un premier emploi, considèrent que créer leur entreprise constitue une alternative intéressante dans leur parcours professionnel, peu pensent à la reprise d'une activité existante.

Et pourtant, déjà avant l'arrivée de la pandémie, la transmission d'entreprises était un enjeu très fort pour l'économie et l'emploi. La raison est simple, rien qu'en cette année 2021, 25 % des patrons atteindront l'âge de la retraite et faute de trouver un repreneur leur entreprise pourrait disparaître. Ainsi, les acteurs de la transmission d'entreprises s'accordent pour considérer

que 700 000 entreprises sont susceptibles d'être cédées sur 10 ans, soit 70 000 entreprises et 630 000 commerces et entreprises artisanales.

Certes, la reprise coûte plus cher qu'une création (de 300 à 400 K€ d'apport minimum) mais est beaucoup moins risquée : une entreprise sur dix ferme dans les cinq années suivant son rachat contre cinq fois plus dans le cas d'une création ex nihilo.

En 2020, la crise sanitaire a figé un marché de la transaction qui concerne annuellement quelques 50 000 entreprises, mais d'ici à quelques mois, la sortie des mesures de freinage de la pandémie va entraîner un redémarrage. A l'avantage des acquéreurs dont les moyens

n'auront guère diminué pendant la pandémie. Au premier semestre 2020, les fonds levés en France n'avaient baissé que de 7 % par rapport à 2019, et ils devraient être affectés pour près de 70 % à du capital transmission. Les acquéreurs seront confrontés à un vaste choix de PME aux valorisations souvent inférieures à celles de 2019. Ce nouveau contexte va entraîner un allongement des délais car les acquéreurs seront plus prudents, demandant des données plus poussées qu'avant la crise. Le cédant, pour sa part, devra éviter la vente dans l'urgence et préparer sa succession plus en amont, et devra surtout être en mesure de rassurer son interlocuteur sur le potentiel de création de valeur dans un climat de reprise encore in-

certaine, en lui démontrant la solidité de ses actifs, notamment en termes de capital humain et de développement.

Cette nouvelle donne va également susciter de nouvelles pratiques de cession, entre autres en prévoyant le co-pilotage temporaire de l'entreprise par le cédant aux côtés de l'acheteur, dans le cadre d'une clause d'earn out par exemple.

Passer le relais en cédant son entreprise, de préférence à des investisseurs personnels plutôt qu'à des capitaux étrangers, permet de protéger des emplois précieux et de pérenniser les pépites qui composent le tissu économique français.

* Source : Rapport transmission entrepreneuriale (2015) – Madame Fanny Dombre-Coste (députée)

La transmission en chiffres

- 60 000 transactions par an en France.
- 80 % des repreneurs sont des personnes physiques.
- 20 % des repreneurs sont des personnes morales.
- 60 700 entrepreneurs individuels étaient âgés d'au moins 50 ans, en 2016 dans le Grand Est.
- 7 500 entreprises seront à céder dans les dix ans en Meurthe-et-Moselle.
- 85 % comptent moins de 5 salariés.
- 6 ans après leur transmission, 4 entreprises sur 5 sont encore en activité, contre 2 sur 3 entreprises issues d'une création simple.

Enjeux et perspectives

7500 ENTREPRISES À REPENDRE EN MEURTHE-ET-MOSELLE D'ICI À 10 ANS

Pour accompagner les cédants et les repreneurs potentiels dans leur processus de transmission d'entreprises, la Région, les réseaux consulaires (CCI et CMA) du Grand Est ont mis en place le Pacte Transmission-Reprise qui leur offre toutes les clés pour réussir leurs projets (sensibilisation, diagnostic et évaluation, accompagnement, recherche de financement...).



► TÉMOIN

STÉPHANE HOLLARD ET DENIS LIES,
Tricot à Jarville

« Un passage de relais réussi »



Depuis l'automne dernier l'entreprise Tricot à Jarville (40 salariés), spécialisée dans l'électricité industrielle, a un nouveau dirigeant. L'envie de donner une nouvelle orientation à son parcours professionnel a motivé la décision de Denis Lies, 50 ans,

ingénieur, de céder la majorité des parts de la société dans laquelle il est entré en 1993. « Je voulais me recentrer sur les aspects techniques et commerciaux et trouver un manager, à dominante RH, ayant vocation à terme à diriger l'entreprise », explique Denis Lies qui ajoute « privilégier un repreneur partageant ses valeurs à un groupe ».

Dans un souci de confidentialité, il se rapproche des services de la Chambre de commerce et d'industrie qui vont l'accompagner dans sa démarche.

Très vite, il est mis en contact avec Stéphane Hollard, 53 ans, ingénieur également, et ancien responsable RH au sein d'un groupe international, déjà gérant d'une entreprise de 10 salariés (Aigle à Dieulouard) qu'il a reprise en 2016. « J'avais envie d'élargir mon champ d'activité, et j'ai étudié cette opportunité intéressante », rappelle Stéphane Hollard, soulignant que « ça a "matché" entre nous ». Il ne faudra alors qu'une année de négociation pour que la transmission soit finalisée.



► CONSEIL DE PRO

MOHAMED KHALIJ,
conseiller entreprise, CCI Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle

« Anticiper et préparer la transmission »

Céder son entreprise correspond à une rupture, le plus souvent liée au départ à la retraite, qu'il convient d'anticiper le plus en amont possible, sachant que le processus de transmission peut prendre de 6 à 18 mois. « Il faut mettre à profit ce délai pour se préparer psychologiquement à rompre les liens avec l'entreprise tout en continuant d'y investir, d'y développer des projets pour en garantir la valorisation », conseille Mohamed Khalij, conseiller entreprise. Dans la majorité des cas, les cédants souhaitent trouver un

repreneur partageant leur volonté de pérenniser les emplois et les savoirs-faires locaux, privilégiant une personne physique à un groupe susceptible de délocaliser l'entité. Pour leur part, les repreneurs, principalement des cadres, entre 40 et 50 ans, souhaitent s'appuyer sur leur expérience professionnelle pour relever un nouveau challenge, un épanouissement personnel ou tout simplement trouver l'entreprise de leur rêve. « Là encore, il faut qu'ils soient conscients de l'inadéquation existante entre l'offre et la

demande, par exemple, près des deux tiers des repreneurs veulent diriger une entreprise de plus de 10 salariés alors que seulement 19% des PME à céder ont un tel effectif », souligne Mohamed Khalij qui insiste également sur l'anticipation et la préparation nécessaires à tout projet de reprise.

Contact :
CCI Grand Nancy Métropole Meurthe-et-Moselle
03 83 85 54 54 /
06 42 24 70 95
m.khalij@nancy.cci.fr