

# Les TPE/PME candidates à la reprise

En France, est-il facile d'entreprendre ? De trouver un associé ? Un repreneur ? Une TPE/PME à reprendre ? Ses conseils-experts ? Force est de constater que la réponse à toutes ces questions est « Non ». Pour MeetPRO, il est temps de mettre en place une architecture ouverte sur l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat, la reprise/transmission ont été déclarés « enjeu national ». Et pour cause. Près de 200 000 entreprises sont à céder chaque année, dont plus de la moitié ne trouvent pas de repreneur. Pendant ce temps, les centres-villes voient leurs commerces se tarir. Des savoir-faire artisanaux se perdent. La désertification des territoires est criante. Pourtant, nombre de salariés expérimentés ont le désir d'aller vers l'entrepreneuriat tout comme les nouvelles générations. Mais le temps nécessaire pour réaliser un projet de type reprise d'entreprise, pour lequel il faut compter en moyenne 15 à 24 mois, est beaucoup trop long par rapport aux enjeux, estime Djaouad Chalabi, CEO de MeetPRO. « Cela vient du fait, en partie, d'un cloisonnement des réseaux, de fonctionnement en silos selon les branches d'activités, les structures et professionnels existants et d'une sous-digitalisation de l'éco-système. » MeetPRO œuvre ainsi à la mise en place d'une « architecture ouverte de l'entrepreneuriat ». Le point de départ ? Le constat qu'aujourd'hui, tout fonctionne en silo et en réseaux assez étanches, cantonnés au périmètre local et offrant de fait une visibilité faible sur les opportunités d'affaires. Pour l'entrepreneur qui veut céder son entreprise ou au contraire se lancer, le marché ne s'ouvre pas assez. Or il y a peut-être une société du côté de Toulouse dont l'activité serait délocalisable dans sa région. De même, ce n'est pas parce qu'un candidat à l'entrepreneuriat n'a pas les fonds nécessaires qu'il ne peut pas en rejoindre un autre sur l'intention. « Cela, les gens ne peuvent pas le savoir tant qu'ils ne se sont pas rencontrés. On nous parle d'agilité, de mobilité professionnelle,



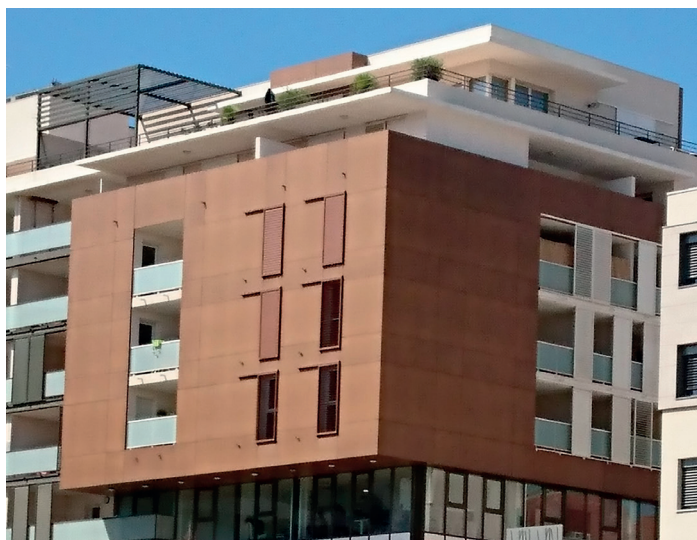
## MeetPRO en 8 points clés

- 1 - Solution 100% opérationnelle, fonctionnelle, intuitive
- 2 - Répond à un enjeu national avec singularité et disruptivité
- 3 - Innovation d'usage et technologique
- 4 - Début de notoriété
- 5 - Premiers succès commerciaux (Assureur, Réseaux Experts-Comptables, Réseaux Notaires, Avocats, Chefs d'entreprises, Repreneurs)
- 6 - Prix attractifs
- 7 - Équipe soudée et performante
- 8 - Forte profitabilité sociétale

mais la condition pour cela est d'ouvrir les réseaux et d'élargir les possibilités d'échanges. Il faut se saisir du digital pour abolir les frontières géographiques et temporelles. » Et Djaouad Chalabi de souligner que le digital est au cœur de notre fonctionnement quotidien : pour nous informer, débiter une recherche, consommer... Il n'y a donc aucune raison que cela échappe à la logique entrepreneuriale. « Il faut donner aux repreneurs-créateurs comme aux cédants les moyens d'initier leur démarche seuls ou accompagnés, car c'est avant tout leur projet, mais aussi d'élargir leur terrain de chasse et d'initier facilement des contacts. »

La plateforme de mise en relation développée par MeetPRO se démarque par sa philosophie et ses

fonctionnalités, nouvelles et innovantes par une rupture d'usage et technologique. Chose inédite, elle inverse l'offre et la demande, incitant les créateurs et les repreneurs à exprimer leur envie d'entreprendre pour que les cédants et futurs cédants ainsi que les experts viennent à leur rencontre. Explications : « Actuellement, quelqu'un qui veut céder son entreprise va déposer son offre et attendre. Nous pensons au contraire que le cédant peut aller chercher son repreneur, exprimer son besoin, donner un certain nombre d'informations lui permettant de cibler et sourcer son repreneur. Il sera alors dans une posture beaucoup plus proactive et anticipatrice, évolutive également avec la possibilité de modifier ses critères et ses exigences à tout moment. Il y a donc une véritable dynamique d'action et de recherche de ses cibles. ». Les différentes structures d'accompagnement comme les conseils du dirigeant (experts-comptables, avocats, notaires, assureurs, banquiers, conseillers en gestion de patrimoine) ont également un rôle déterminant et sont mis en avant au sein de MeetPRO. Les grandes entreprises devraient aussi faciliter le passage à l'acte entrepreneurial pour leurs salariés exprimant l'envie d'entreprendre.



## Papis boomers sur le départ

Le marché de la reprise/transmission de TPE/PME réunit trois catégories d'acteurs. Des créateurs tout d'abord. Jeunes ou moins jeunes, ils veulent créer leur propre société. Côté repreneurs, on distingue deux profils. Le premier est un professionnel, c'est-à-dire déjà chef d'entreprise. Il souhaite en prendre une autre dans une optique de croissance externe pour étendre ou compléter son activité. Second profil : un cadre salarié, sorti volontairement ou involontairement de son entreprise, et disposant d'un peu de finances. Passés 40 ou 50 ans, il devient difficile de retrouver un emploi. Se tourner vers l'entrepreneuriat est une manière de contourner cette difficulté en mettant à profit leur savoir-faire. Enfin, les cédants. Toute une génération de papis boomers est sur le départ à la retraite. L'enjeu est énorme car il s'agit de 700 000 entreprises qui doivent changer de mains d'ici 5 à 10 ans. Pour eux, la question de la transmission de leur entreprise se pose avec une sensibilité particulière. Généralement, c'est la seule entreprise dont ils disposent mais dans laquelle ils

ont investi leur vie, leurs économies et leur énergie. S'en séparer est un vrai sujet pour eux, chargé symboliquement et émotionnellement, mais paradoxalement pas toujours bien anticipé. L'enjeu sociétal est évident comme la transmission d'un savoir-faire, le maintien d'emplois, la non désertification des territoires.

Accélérer, soutenir l'entrepreneuriat et la reprise-transmission avec des solutions digitales ouvertes et à la disposition de tous nous apparaissent comme indispensables. Djauad Chalabi, a pris le temps de tirer ce constat : « la nouvelle génération d'entrepreneurs arrive plus tôt dans le cycle parce qu'ils ont compris que penser à la transmission de son entreprise faisait partie du cycle entrepreneurial et devait se préparer. On aura demain des multi-entrepreneurs, c'est-à-dire des gens qui vont connaître deux ou trois vies entrepreneuriales. Parce qu'un entrepreneur, une fois qu'il sait ce qu'est un client, un salarié, un fournisseur, un modèle économique, plus rien ne l'empêche de le faire successivement sur différentes activités. » La créativité ne manque pas, les envies de rebond voire de se réinventer après une première carrière non plus. Entreprendre c'est avant tout agir ! Pourquoi ne pas encourager et donner à ces envies d'entreprendre les moyens de se réaliser ?

### Ce qu'il en pense...

« Nous sommes partenaires avec MeetPRO car nous y trouvons l'opportunité de donner à nos clients un moyen direct d'entrer en relation les uns avec les autres dans le cadre de leur recherche de repreneur, d'entreprise à reprendre ou de contacts en vue d'une croissance externe. Ce partenariat s'inscrit dans le cadre d'un complément au service d'accompagnement des entreprises et de leurs dirigeants : TEO - Transmission d'entreprise organisée. Ce service s'appuie sur des spécialistes dédiés, qui accompagnent les dirigeants dans l'organisation de leur transmission d'entreprise afin qu'elle soit réalisée au mieux de leurs intérêts et objectifs ».

**Stéphane BAYSSIERE, Direction Marché de protection patrimoniale, AG2RLM**

