

**Reprendre  
une entreprise :  
pourquoi  
pas moi ?**

**Reprendre  
une entreprise :  
pourquoi  
pas moi ?**

**Conseiller éditorial :**  
**Catherine LÉGER-JARNIOU**

Maître de conférences à l'université Paris-Dauphine,  
Responsable du Pôle Entrepreneuriat  
et Création d'Entreprise de l'université Paris-Dauphine,  
Présidente de l'Académie de l'Entrepreneuriat

— Titres parus dans la collection —

- H. BERNET-ROLLANDE, *TPE/PME, pilotez votre projet informatique*, 2011  
BNI France, M.-W. ATTÍÉ, *Réussir grâce au bouche à oreille*, 2012  
T. BORDES, C. GÉRAUD SEROUDE, *Franchisé gagnant*, 2013  
C. BOUVERET-RIVAT, C. MERCIER-SUISSA, *PME : Conquérir des parts de marché à l'international*, 2010  
S. CALLIES, F. LAURENT, *PME : gagnez en compétitivité grâce à votre marketing*, 2013  
V. CHAMBAUD, *Guide juridique et fiscal de l'artiste*, 5<sup>e</sup> édition, 2013; *Guide fiscal et social des associations*, 2006; *Réussir son activité en SARL*, 3<sup>e</sup> édition, 2008; *Guide fiscal et social du créateur d'entreprise*, 6<sup>e</sup> édition, 2011; *Réussir son activité en solo*, *Guide du travailleur indépendant*, 5<sup>e</sup> édition, 2011  
P. CHAUVIN, *Communiquer avec un petit budget*, 4<sup>e</sup> édition, 2012; *Entreprendre dans les services à la personne*, 2008  
D. DALIN, *Les 101 questions juridiques de l'entrepreneur*, 2009  
D. FAYON, C. ALLOING, *Développer sa présence sur Internet*, 2012  
FCA (dir.), M. CHOUKROUN, *Le Commerce associé*, 2013  
V. FROGER, *La création d'entreprise de A à Z*, 2<sup>e</sup> édition, 2009; *Auto-entrepreneur : toutes les réponses à vos questions*, 2<sup>e</sup> édition, 2011  
K. GUNDOLF, A. JAOUEN, *Diriger sa petite entreprise*, 2011  
G. KALOUSHI, *Bien gérer sa PME*, 2013  
D. IMPÉRIAL, G. PETITEAU, *Seniors, devenez consultants*, 2010  
C. LÉGER-JARNIOU, *Construire son business plan*, 2<sup>e</sup> édition, 2010; *Réaliser son étude de marché*, 4<sup>e</sup> édition, 2011  
T. LIBAERT, J.-M. PIERLOT, *Communication des associations*, 2<sup>e</sup> édition, 2014  
J. LUZI, S. LUZI, *Mobilisez vos ressources émotionnelles*, 2014.  
P. MADRY, *Créer son commerce*, 2<sup>e</sup> édition, 2012  
J.-C. PIC, C. VIALA, K. ZINAÏ, *Entreprendre dans le green business*, 2013  
C. POMPEI, R. BRÉCHOT, *Consultants, trouvez vos premières missions et développez votre business*, 3<sup>e</sup> édition, 2012  
C. ROMAIN, *Vendre du conseil... efficacement*, 2<sup>e</sup> édition, 2013  
C. VALLON, V. CHAMBAUD, *Associations mode d'emploi – Créer, gérer, animer*, 6<sup>e</sup> édition, 2006

**E**ntrepreneurs

# Reprendre une entreprise : pourquoi pas moi ?

Pascal **Ferron**

Illustrations de  
Dominique **Lizambart**

DUNOD

Tout le catalogue sur  
[www.dunod.com](http://www.dunod.com)



ÉDITEUR DE SAVOIRS

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2014

5 rue Laromiguière, 75005 Paris  
[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN 978-2-10-071619-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Sommaire

<b>Avant-propos</b>	<b>IX</b>
<i>Il était une fois...</i>	IX
<i>Avec par ordre d'apparition à l'écran</i>	X
<i>Le Vaudeville peut commencer</i>	XI
<i>Les portes claquent, entre deux pauses</i>	XII
<i>Coups de théâtre, jeu d'acteurs et diverses péripéties plus tard</i>	XIII
<i>Avant le retour final à la table des négociations...</i>	XIV
<i>Et celui non moins final à la négociation familiale</i>	XV
<i>C'est une grande aventure humaine</i>	XV
<b>Introduction : panorama du marché potentiel en France</b>	<b>1</b>
<i>Un marché déséquilibré</i>	6
<i>Un marché perturbé par la crise</i>	8
<i>Les vrais problèmes ne sont pas où l'on croit</i>	9
<b>1 La décision : j'y vais, j'y vais pas!</b>	<b>13</b>
<i>Négocier un rachat d'entreprise c'est tout sauf cartésien</i>	13
<i>Vaincre ses peurs de racheter une entreprise</i>	17
<i>Avez-vous vraiment envie de changer de mode de vie ?</i>	20
<i>La reprise d'entreprise, c'est un triathlon, pas un 100 mètres</i>	23
<i>Le plus dur c'est la première fois!</i>	25
<i>Un projet avant tout familial</i>	29
<i>Pourquoi ne pas reprendre pour créer ?</i>	32
<i>Le repreneur, le meilleur commercial de sa boîte</i>	36

<i>Si j'avais su, je l'aurais fait plus tôt !</i>	39
<i>Caricature des vrais (faux) amis du repreneur</i>	41
<b>2 Pourquoi, comment, avec qui ?</b>	<b>47</b>
<i>Avoir une stratégie d'approche</i>	47
<i>Par quoi commencer ?</i>	50
<i>Quelques autres astuces à connaître</i>	53
<i>Reprendre une entreprise, c'est la meilleure stratégie pour grossir rapidement</i>	55
<i>Conjoint de repreneur, c'est (aussi) une véritable aventure !</i>	58
<i>Quand les DAF ou les ingénieurs deviennent repreneurs d'entreprise</i>	62
<i>Les ingénieurs</i>	65
<i>N'attendez pas tout de vos conseils, surtout pas qu'ils vous prennent par la main</i>	68
<i>S'associer pour reprendre une PME : attention aux fausses bonnes raisons !</i>	72
<b>3 Repreneur versus cadre dirigeant dans un grand groupe : le jeu des 7 différences</b>	<b>77</b>
<i>1. La taille</i>	78
<i>2. L'argent</i>	80
<i>3. La solitude</i>	83
<i>4. La prise de risques</i>	86
<i>5. Stratégie, perspectives et opportunisme</i>	89
<i>6. Moins d'échelons hiérarchiques, plus de présence sur le terrain</i>	93
<i>7. Aventure, liberté, sens, créativité, plaisir</i>	98
<b>4 Du point de vue du cédant</b>	<b>103</b>
<i>Quel est le bon moment ?</i>	103
<i>D'abord, qu'est-ce que cela veut dire, le bon moment ?</i>	104
<i>Le casting des repreneurs d'entreprise</i>	107
<i>Le défilé des repreneurs d'entreprise</i>	109
<i>Trop d'entreprises sont trop petites pour valoir cher</i>	114

<i>Noël, trêve des confiseurs, mais pas des repreneurs : attention danger !</i>	116
<i>Ces cédants qui ne sont finalement pas vendeurs</i>	120
<b>5 Le contexte</b>	<b>125</b>
<i>Ce qui change en période de morosité</i>	125
<i>Transmission d'entreprise : ne pas toucher à ce qui fonctionne</i>	129
<i>Laissez donc les entrepreneurs entreprendre</i>	131
<i>Les entrepreneurs demandent de la simplicité</i>	135
<i>La loi de finance 2014 sur l'imposition des plus-values mobilières</i>	138
<b>6 Le financement</b>	<b>145</b>
<i>Un business plan, c'est d'abord un projet économique</i>	145
<i>Savoir négocier avec un banquier</i>	148
<i>Financer une reprise d'entreprise : préparez-vous au road-show</i>	153
<i>Les 30 attitudes du banquier face à un repreneur</i>	155
<i>Le crowdfunding pour financer une reprise d'entreprise : pourquoi pas ?</i>	164
<b>7 Les premiers jours après la reprise : la véritable aventure commence</b>	<b>169</b>
<i>Le closing, un moment parfois délicat</i>	169
<i>La présentation aux salariés</i>	173
<i>1<sup>ers</sup> jours : « rendez-vous en terre inconnue »</i>	177
<b>Anecdotes</b>	<b>181</b>
<b>Remerciements</b>	<b>201</b>
<b>Index</b>	<b>205</b>





## Avant-propos

# « Le ver était dans le fruit »

*Et si la transmission d'entreprise était avant tout une aventure humaine ?*

### Il était une fois...

Un beau jour de fin juillet à Paris. Les touristes déambulent dans la capitale, le soleil matinal est déjà chaud, les terrasses de café bien remplies et les serveurs s'affairent avec leur plateau. Le printemps a été doux et ensoleillé, annonciateur d'un bel été. J'ai pris quinze jours de congés après une saison de travail particulièrement dense en missions exceptionnelles, afin d'aider ma femme à aménager ce qui allait devenir la « chambre du bébé ». C'est comme cela qu'on les appelle généralement avant la naissance !

Ce jour-là je l'accompagne en voiture au centre d'échographie proche de la Madeleine pour la visite des six mois, celle où l'on commence à bien distinguer les formes, où l'on peut voir et entendre le cœur battre, où l'on peut voir si c'est une fille ou un garçon. Plus précisément, où le médecin nous apprend si c'est une fille ou un garçon, car le moins que l'on puisse dire est que l'image pour les novices s'apparente plus à un brouillage « d'au-delà du réel » qu'à une image très distincte de ce qui deviendra plus tard un humain. Déjà les prémices de la transmission.

Un garçon ! « Vous en êtes sûr ? — Oui, oui, regardez. — Heu... Les novices que nous sommes, vous font confiance ! »

Les photos sont prises. Tout va bien. C'est le premier de la future fratrie, un moment important, chargé d'émotions. Nous sortons, heureux, nous nous mettons à jouer aux touristes et prenons le temps de boire un verre à la terrasse ensoleillée d'un café proche. Il est vers les 11 heures du matin. Pourquoi donc partir loin en vacances quand Paris est si merveilleux en été (comme, avec quelques différences tout de même, lors des trois autres saisons) ?

Ma femme rentre seule à la maison, elle est en forme : pas de problème. En effet, la veille au soir, l'un des associés avec lequel je viens de terminer un audit d'acquisition (*due diligences* dans la langue de Shakespeare adaptée aux affaires) pour le compte d'un groupe anglais qui négocie le rachat d'une vieille entreprise française en partenariat avec un autre groupe, français celui-là (en vue de former une *joint-venture* toujours dans la même langue de Shakespeare adaptée aux affaires), m'a téléphoné. Il m'a « gentiment » demandé de passer le lendemain voir le directeur financier du groupe anglais, de passage à Paris – mais pas pour le tourisme –, qui *dixit* « a quelques questions à te poser sur ton rapport. Comme tu l'as rédigé j'ai pensé que tu étais le mieux placé pour y répondre... Rien de bien compliqué, ne t'inquiète pas, la routine. [...] Je sais tu es en vacances, mais il ne devrait pas y en avoir pour longtemps, juste quelques questions mineures. Je compte sur toi. Et bonne fin de vacances ». Je ne me souviens plus s'il a rajouté « merci et toi aussi ».

## Avec par ordre d'apparition à l'écran

Le rendez-vous est fixé au cabinet d'avocat du partenaire français qui, grande chance, se situe non loin, rue du Faubourg-Saint-Honoré. Je peux donc y aller à pied par cette belle journée ensoleillée. Encore jeune dans ce métier, je suis toujours un peu en « culotte courte » à essayer des bancs divers et variés chez des clients tout aussi divers et variés. Je dois donc déployer une certaine ingéniosité pour négocier le coup avec ma femme, surtout en ce jour précis. Même si elle s'est progressivement habituée, on ne l'est jamais complètement : « Le rendez-vous est à 11 h 30, je n'en ai pour une petite demi-heure, bon, une large demi-heure. C'est dans le quartier... d'une pierre deux coups..., je serai de retour en RER pour

le déjeuner. C'est important pour eux, c'est la première fois qu'ils investissent en France. Pourquoi l'associé n'y va pas lui-même ? Oui je sais on est en vacances ! Je crois qu'il ne parle pas bien anglais. Et qu'il est lui aussi en vacances mais pas à Paris. Surtout ne t'inquiète pas... »

Un beau cabinet d'avocats, à deux pas de l'Élysée. Grande porte cochère impressionnante, marbre dans l'entrée et les escaliers, lambris sur les murs, plancher d'époque couvert de beaux tapis, accueil agréable, belle hauteur sous plafond. Classe ! Heureusement que j'ai anticipé et suis vêtu en conséquence. Costume gris foncé, cravate, pochette, en plein été cela peut paraître incongru dans le cabinet d'échographie, mais plus du tout en ce lieu.

Je suis introduit dans la salle un peu enfumée. Eh oui, à cette époque – qui n'est pas si ancienne que cela –, c'est encore la norme, même le matin. Très grande salle de réunion, cernée de bibliothèques offrant toutes les belles collections de livres de droit, depuis Napoléon et son Code civil, en luxueuses éditions recouvertes de cuir. Beaucoup de monde autour de la table. Une certaine atmosphère.

Le moins que l'on puisse dire, c'est qu'ils n'ont pas commencé depuis seulement cinq minutes. Poignées de mains marathon, échange de cartes de visite. Je repère vite le camp anglais, en face du camp français, en minorité. Je ne sais pas si « messieurs les Anglais avaient tiré les premiers », mais toujours est-il que je ressens un certain soulagement dans la voix de John X, CFO (*chief financial officer*) de Y, seulement accompagné de Nick Z, dont j'ai oublié le titre exact d'assistant... de John.

## Le Vaudeville peut commencer

Courtoisie usuelle de nos amis anglais :

« Pascal, je suis désolé – *I feel sincerely sorry* –, je sais que tu es en vacances... Mais notre CEO (*chief executive officer*) arrive demain matin pour la signature du protocole de rachat qui est prévue à 9 heures. Alors inutile de te faire un dessin, il y a, pour ainsi dire, une certaine urgence, associée à une non moins certaine importance.

– *All right John, do not worry. You will certainly not have the occasion to meet my wife... I have managed.* »

Ceux qui me connaissent savent que j'ai plutôt l'habitude d'aller directement à l'essentiel :

« Il paraît que tu as des questions sur le rapport d'audit ?

– Le rapport d'audit ? Oui, en fait on verra plus tard. *Thanks!* Ton associé ne t'a pas dit ? En fait nous voudrions surtout que tu nous aides à finaliser la négociation du *joint-venture agreement*. *Don't worry*, il n'y en a pas pour longtemps, il ne reste que certaines clauses à discuter.

– *Thanks dear associé!* Je suis sûr qu'il savait et ne m'a pas tout dit le bougre ! »

## Les portes claquent, entre deux pauses

Plusieurs heures plus tard, quelques pauses café, cigarettes... Moments durant lesquels je peux admirer la rue du Faubourg-Saint-Honoré depuis le balcon de la salle de réunion, toutefois sans déjeuner. Le ballet du Vaudeville de boulevard bat son plein avec des portes qui s'ouvrent et se referment, avec force secrétaires revenant porter les dernières (et non ultimes) corrections au texte – les ordinateurs portables n'existent pas encore.

Dans ces occasions, vos « culottes » rallongent assez rapidement. D'auditeur, vous devenez traducteur :

« *What does it mean exactly?*

– Juriste : *Is it legal to do that in France?*

*It depends.*

– [Fiscaliste] *So much tax? In England we have much lower rates.*

– *I know, it has always been our French touch for handicaps.* (point qui a d'ailleurs changé depuis... pour le pire...)

– [Négociateur] Ah non, ça ne sera pas possible comme cela. Nous allons tenir bon, n'est ce pas John ?

– Voyons, comment t'expliquer le mécanisme de la taxe professionnelle... Je peux faire un schéma au tableau ? »

Etc.

Vers 18 h 30, un renfort inopiné de notre côté de la *dream team*, un avocat, arrive : « Tout va bien boys ? Alors on en est où ? » Nous voilà repartis, plutôt revenus, sur l'air du tango argentin, pour au moins quatre heures en arrière. Super !

## Coups de théâtre, jeu d'acteurs et diverses péripéties plus tard

21 h, nous en sommes toujours à la même série de clauses : celles qui prévoient ce qui doit se passer pour le cas où, fait extraordinaire, les futurs jeunes époux, plutôt associés, parties à la *joint-venture* viendraient à se fâcher. Quelle idée ! Bien entendu cela fait partie des clauses indispensables, mais par nature imprévisibles. Plus tard l'expérience me prouvera que quelles que soient la taille et la profondeur de ce type de clause, lorsque cela arrive vraiment, ce n'est jamais ce qui a été anticipé qui se produit et les clauses sont toujours délicates à mettre en œuvre. Mais cela, on en prend conscience quand les culottes sont devenues des pantalons !

22 h, nous n'avons toujours rien avalé depuis le matin, sauf des cafés bien sûr. Nous achoppons sur une phrase. Les équipes adverses, et néanmoins futurs partenaires, se sont étoffées. Pas nous. C'est l'avantage du territoire : nous sommes chez leurs avocats. À ce moment nous apprenons que l'heure de signature est reportée à demain, 10 h du matin. Une heure de plus fait toute la différence ! L'avocat de notre *dream-team*, dans une envolée lyrique, requiert une suspension de séance pour aller dîner, dehors. Enfin ! 23 h 30 retour au *round* de négociation. La salle a été aérée. La fraîcheur de la douce nuit d'été confère une ambiance plus détendue. Les travaux reprennent. Toujours la même série de clauses, la même phrase. Évidemment les secrétaires ne sont plus là. Alors les corrections sont faites directement par les avocats, les plus jeunes bien sûr, les bleus, sur des « machines à coudre ». L'efficacité est bien moindre.

2 h du matin, un avocat nous apporte un téléphone dans la salle de réunion. C'est pour moi. « *Mince ! Je n'ai pas prévenu ma femme, pris par l'ambiance. Vite reprenons nos esprits !* »

Il faut dire que c'est encore une époque sans portables, ni tablettes ou internet. Dans cette salle nous sommes isolés en plein cœur de Paris.

« Où t'es ? »

— Comment tu as eu le numéro ? »

Quelle question idiote, mais à cette heure de la nuit c'est la première qui me vient à l'esprit.

« Ne t'inquiète pas... »

— Si justement, je m'inquiète. Je croyais qu'il n'y en avait que pour quelques minutes, tout au plus une large demi-heure ! »

Quel est l'homme politique qui affirmait que les promesses ne valent que pour ceux qui les reçoivent ?

« Combien de temps encore ? »

Pourquoi les négociations familiales paraissent-elles plus difficiles que les négociations des affaires ? Cette fois inutile d'affirmer quoi que ce soit.

« Écoute, tout va bien. Je ne sais pas exactement pour combien de temps nous en avons encore. Cela dépend ! Ne m'attends pas.

— Pour déjeuner, hier, heureusement que je ne t'ai pas attendu. Et pour aujourd'hui ?

## Avant le retour final à la table des négociations...

Retour à la table des négociations.

4 h 30 : lassitude et fatigue rendent les négociations plus erratiques.

6 h : moment où le handicap primaire de la jeunesse devient une force.

8 h 30 : retour des secrétaires, en pleine forme. Ouf !

9 heures : on tombe à peu près d'accord sur les dernières virgules.

9 h 30 : impression finale. Il reste des cartouches d'encre ? du papier ? Questions bêtes !

9 h 35 : il n'y a plus que les secrétaires qui bossent.

9 h 55 : *alea jacta est*, on a le bon nombre de copies.

« Au fait, John, et tes questions sur le rapport d'audit ? »

— Quelles questions ? *No problem with the content of your report, fully understandable !* » Je le savais qu'il le savait !

10 h : la dépression post-accouchement pointe son nez. Ce n'est pas le moment.

Fin de matinée : c'est signé. On débouche le champagne. À jeun ! Bon, après tout, c'est mérité !

## Et celui non moins final à la négociation familiale

14 h : RER de retour aux pénates.

15 h : « Ne me refais plus jamais une peur pareille ! — Promis. Juré... » Tiens, je suis en train de devenir un politique !

15 h 30 : « Mais quand même tu aurais pu prévenir, le téléphone ça existe, non ? »

Aujourd'hui, 25 ans après, elle m'en parle encore !

J'avais bien entendu réalisé d'autres audits d'acquisition avant, mais cette aventure, cette adrénaline, cette pression a fait germer la petite graine qui était en moi.

Trois mois et demi plus tard notre fils naissait. Le lendemain je soutenais mon mémoire d'expert-comptable. Deux ans plus tard, et quelques audits d'acquisition, je quittais « Ernest et Le Jeune » pour créer mon cabinet avec la ferme intention de continuer à vivre ce genre d'aventure, voire plus souvent encore.

## C'est une grande aventure humaine

La plus grande et la plus excitante du monde économique et des affaires. Les rencontres sont toujours extraordinaires, des plus petites opérations de quelques centaines de milliers d'euros aux plus grosses impliquant des dizaines de milliers de personnes. Mon envie est toujours intacte, comme au premier jour.

C'est à cette aventure que je convie ceux qui ont une petite graine cachée dans leurs tripes. C'est pour eux que j'ai commencé à rédiger ces chroniques pour la newsletter *L'Entreprise*, pour leur montrer que c'est possible, que d'autres l'ont fait.



Alors je me suis posé la question : pourquoi pas moi ? Et j'ai à la fois créé un cabinet, très peu de temps après, et repris des clientèles un peu plus tard dans la foulée... Et l'aventure continue.

Alors, **pourquoi pas vous ?**



# Introduction

## Panorama du marché potentiel en France

À force d'entendre ou de lire tout et n'importe quoi sur la transmission d'entreprise en France, autant, avant de se lancer, essayer de ne pas le faire complètement à l'aveugle.

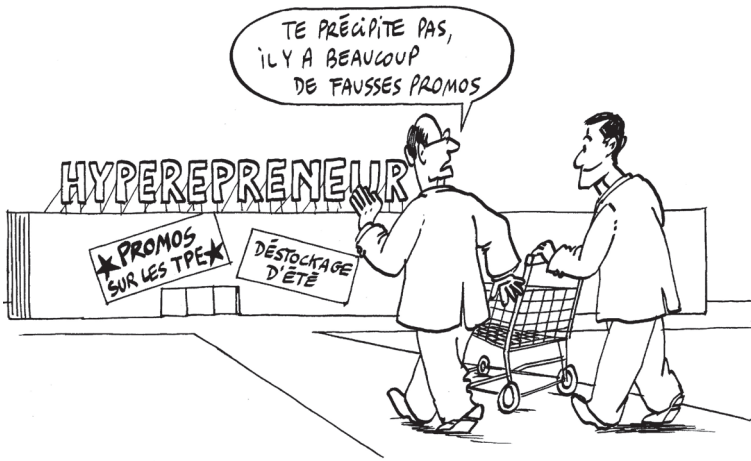
Aucune statistique officielle et précise n'existe à ce jour. Aucun organisme n'est capable de recenser de manière exhaustive le chiffre des transmissions d'entreprise en fonction des acquéreurs, mais tout le monde y va de son avis sur la question. Parfois d'ailleurs, cela sert de caution à une nouvelle loi dont le principal effet sera d'être contre-productif. Mais cela, c'est déjà une autre histoire.

En effet, si les cessions de fonds de commerce, comme les cessions de titres de sociétés doivent être enregistrées aux centres des impôts pour l'acquiescement des inévitables droits d'enregistrement, seul le chiffre brut est comptabilisé. Les informations sur les typologies d'acquéreurs, qui peuvent être déjà des associés, ou des sociétés concurrentes, ou des membres de la famille, ne sont pas mentionnées.

Il existe encore moins de chiffres fiables sur le marché à venir de la transmission d'entreprise. Depuis que j'interviens dans ce domaine, les nombres les plus farfelus oscillent entre 600 000 et 900 000 entreprises à reprendre, dans les dix ans, ou huit ans, ou quinze ans, selon la profondeur, l'humeur ou tout simplement le côté sensationnel que veut en donner son auteur.

Il y a déjà entre 59 000 et 63 000 entreprises qui disparaissent purement et simplement chaque année, victimes directes ou collatérales de la dure loi de la jungle économique.

Ces chiffres impressionnants, un peu comme les économies que l'État s'engage à réaliser quand on les cumule sur dix ou quinze ans, attirent toute une myriade d'acteurs, aux qualités on ne peut plus variées et hétérogènes, ainsi que faisons de repreneurs en herbe, dont malheureusement la plupart échoueront au panthéon des « touristes repreneurs ».



### *Combien y a-t-il d'entreprises en France ?*

Bien sûr, au pays de la fourmière de PME, qui pourtant ne jure que par CAC 40, Gazelles, ETI et autres stars, sachez qu'il existe plus de 3,6 millions d'entreprises. Il se crée plus de 500 000 entreprises par an, chiffre en forte hausse ces dernières années, dont plus de la moitié sont des auto-entrepreneurs. Près de 95 % de ces entreprises n'ont aucun salarié et, contrairement

à ce que l'on pourrait croire, cela ne concerne pas seulement les auto-entrepreneurs.

Sur ces 3,6 millions d'entreprises existantes, près des deux tiers n'ont également aucun salarié. Il s'agit d'entreprises dites individuelles ou d'auto-entrepreneurs, de SCI, de structures créées « au cas où ». Inutile de dire que ce chiffre a littéralement explosé avec la création du régime d'auto-entrepreneur (on était plus proche des 200-250 000 avant). C'est une excellente chose pour l'économie, c'est un galop d'essai qui ouvre des opportunités à tout ceux qui veulent s'essayer à l'entrepreneuriat sans trop de risques – et qui n'auraient jamais osé le faire si cela n'avait pas été simplifié à l'extrême.

Mais c'est une partie à exclure du segment de la reprise d'entreprise, car il n'y a pas grand-chose à racheter si ce n'est quelques noms sur un carnet d'adresses ou un numéro de téléphone dans les pages jaunes qui ne sonne pas toujours. Surtout, en tant que repreneur, il vous faudra peut-être changer de patronyme pour reprendre celui de l'auto-entrepreneur cédant.

Par ailleurs – et la France est, de ce point de vue, une sorte d'exception dans le monde occidental –, nos entreprises peinent à croître et se heurtent souvent au plafond de verre des 10 salariés – conséquence originelle d'une fiscalité sociale à effet de cliquet et d'une obésité du Code du travail.

Un autre tiers de ce marché global sont des entreprises dites « artisanales ». Elles couvrent 510 activités différentes sur des secteurs tels que le bâtiment, les services, la production ou l'alimentation. Il est estimé que près des deux tiers d'entre elles ne sont pas reprises lors du départ à la retraite de l'entrepreneur artisan, souvent trop petites, comme nous aurons l'occasion de le voir ultérieurement. Seules un peu plus d'un tiers ont pris la forme de sociétés non unipersonnelles, très majoritairement des SARL.

Le champ des possibilités pour les repreneurs ambitieux se rétrécit nettement. Seules environ 5 % de ces plus de 3,6 millions d'entreprises ont plus de 10 salariés, soit un chiffre proche de 200 000, chiffre en légère baisse depuis quelques années.

Or, elles ne sont pas toutes à vendre ! Et encore moins à vous !