

Reprise des entreprises, le défi de demain

Cédants et repreneurs ont été conseillés pour favoriser ce processus essentiel

Comment faire pour céder son entreprise à la bonne personne? Quelles démarches suivre si l'on veut reprendre une entreprise et quelles sont les aides à notre disposition? C'est pour répondre à ces questions qu'Aubagne a accueilli la semaine dernière le Carrefour de la transition. Un événement qui a du sens sur un territoire "fertile en PME, mais sur lequel nombre de chefs d'entreprise vont atteindre l'âge de la retraite", explique Jean-Christophe Wolff, conseiller à la Chambre de commerce et d'industrie Aix Marseille Provence (CCIAMP). 25 000 entreprises pourraient ainsi être amenées à changer de propriétaire d'ici 5 ans. Accompagner ces transitions relève donc d'"un enjeu économique et social", a ajouté Stéphane Cantarini, élu délégué au commerce et à la proximité à la ville d'Aubagne.

"On a besoin d'être accompagné"

Nombreux sont ceux souhaitant se lancer dans l'entreprenariat "le rapport est de 1 cédant pour 7 repreneurs", détaille Fanny Ghazarossian conseillère transmission reprise à la CCIAMP. Mais sauter le pas est parfois difficile. "On a besoin d'être accompagné, on n'a pas la science infuse", té-



Nadège Arniaud est venue partager son expérience lorsqu'elle a repris la poterie Barbotine rue Ruer. /PHOTO DR

moigne Rodolphe. Cet ancien directeur d'agence dans l'entretien est venu recevoir une aide juridique et technique sur son projet de reprise.

Pour leur venir en aide étaient présents des avocats spécialisés ou encore des membres de la Chambre prêts à les aider à structurer leurs projets. L'objectif étant de les rassurer et de leur présenter les différentes aides à leur disposition. Initiative Pays d'Aubagne-La Ciotat soutient par exemple ceux souhaitant s'ins-

Une aide technique, financière et juridique pour les repreneurs

taller avec un prêt d'honneur. D'un montant maximal de 50 000 euros et à taux zéro, il peut servir de complément à un financement bancaire. L'année dernière, 2,1 millions d'euros ont ainsi été accordés pour accompagner 399 projets. L'évènement a également été

l'occasion de faciliter les rencontres entre repreneurs et cédants. C'est ce que sont venus chercher Raphaël et Alain qui décrivent "un marché pas facile pour les repreneurs", sur lequel il est nécessaire de se constituer un réseau.

Varier les profils

Les conseils s'adressaient également aux cédants. Le but étant de "rendre vendables" leurs entreprises, explique Fanny Ghazarossian. La moitié des entreprises potentiellement cédables ne peuvent être vendues. Les raisons peuvent être multiples: trop petits commerces ou encore des attentes trop élevées du dirigeant "ce qui est normal, leur entreprise représente beaucoup pour eux". Car céder le fruit de longues années de travail peut parfois être difficile. Mais les différents interlocuteurs de la CCIAMP mettent en garde contre l'envie de rechercher son "alter ego", qui généralement n'existe pas. Au contraire, selon eux les cédants doivent essayer de voir ce que des profils différents peuvent apporter à leur entreprise.

Avec ses 21 000 dirigeants de plus de 59 ans, le territoire d'Aix-Marseille métropole se retrouve face à un réel enjeu de transition.

Maxime PERNET