

Economie | Entreprise : comment réussir sa transmission? Réponse Chaniers



Le Marché du Maine Allain, une boutique de producteurs à Chaniers, fait partie des 1200 entreprises cédées l'an dernier en Nouvelle-Aquitaine. Dans la région comme ailleurs en France, la moitié des entreprises à transmettre ne trouvent pas preneurs. Une transmission bien anticipée, avec un dispositif d'aides adéquat, est pourtant souvent un gage de succès, comme l'atteste cette transmission au sein d'une même famille.

Chez les Gazeau, l'arboriculture est une tradition familiale depuis 4 générations. Pascal Gazeau a voulu aller plus loin que ses prédécesseurs, en développant un point de vente de ses fruits, idéalement situé sur la départementale entre Cognac et Saintes. « Mon objectif premier était de revendre la production non valorisable par l'industrie agro-alimentaire », explique-t-il. Au fils de 35 ans, l'entreprise prend en charge toute la chaîne de production : la culture, le stockage, le conditionnement et la vente. D'autres producteurs locaux viennent petit à petit alimenter la boutique. L'an dernier, Pascal a commencé à penser à la transmission de son entreprise.

Après dix ans dans l'ingénierie industrielle, son fils Bertrand avait envie de reprendre l'activité. Il s'inscrit en BTS agriculture production horticole à Angers, qu'il suit à distance. Une partie est financée par son crédit de formation continue. Bertrand met la main à la pâte tout de suite, sans passer par une phase de salariat ni d'apprentissage : « La meilleure façon d'apprendre, c'est d'être sur le terrain », estime-t-il. Dès sa première année de reconversion, il rachète la partie boutique à son père. « J'avais un apport personnel de 20% et j'ai bénéficié d'une aide de la Région dans le cadre de l'appel à projet du dispositif « entreprendre une aide à l'amorçage pour la reprise d'entreprise », explique-t-il. Bertrand le reconnaît, son apport lui a permis de décrocher un prêt auprès d'une banque et le fonds régional l'a aidé à investir dans des innovations pour son entreprise. « J'ai investi dans de la communication et du matériel pour augmenter la vente et la visibilité, dont des frigos pour mettre plus de viande », relate-t-il. Cette stratégie s'avère payante : « Nous avons terminé l'année avec un excédent de 1 000€. Sans cette aide, j'aurais sans doute fini avec un déficit de 1 000€ », estime-t-il. Il a également pu créer un poste supplémentaire à temps plein et tendu la main à d'autres producteurs locaux. Ils sont une soixantaine aujourd'hui à fournir la boutique. « Mon fils a apporté plein de choses nouvelles que je ne faisais pas », constate Pascal, qui a laissé le champ libre à son garçon après une phase d'adaptation.

Le trentenaire pense déjà à la suite : un projet de création de verger bio. « Mais le projet n'est viable que si l'entreprise a des capacités de stockage et de vente. Ça doit s'inscrire dans une logique d'entreprise », mesure-t-il, pragmatique. Quid du devenir de l'exploitation du père ? « La difficulté de la tâche va consister à trouver un équilibre lors de la transmission pour répartir à parts égales l'entreprise entre mes quatre enfants, les trois autres ne souhaitant pas reprendre », analyse Pascal. Il se laisse encore

cinq ans avant de prendre sa retraite.

Anticiper, le maître mot de la transmission d'entreprise

60 000 sociétés sont en vente chaque année en France. La moitié disparaît, faute de repreneur. La plupart sont pourtant en bonne santé financière. La raison principale ? Le manque d'anticipation des chefs d'entreprise, qui se posent trop tard la question de la transmission. Résultat : des salariés sur le carreau, des savoir-faire qui disparaissent, et une érosion continue du nombre de candidats à la reprise. En zone rurale, les conséquences sont d'autant plus visibles qu'elles ont un impact direct sur la vie locale. Pour tenter d'enrayer ce phénomène, les chambres de commerce, d'industrie et d'artisanat organisent pour la deuxième année un « mois de la transmission » avec plusieurs conférences, ateliers et rencontres avec les chefs d'entreprises s'interrogeant sur la transmission. Pour les chambres, c'est l'occasion de rappeler les dispositifs existants, de la formation à l'aide financière, et de faire témoigner les chefs d'entreprise ayant bénéficié d'un accompagnement dans leur transmission. CCI et CMA proposent également du conseil sur les incidences juridiques, fiscales et sociales de la cessation d'activités et de la transmission. Hors mois de la transmission, les chambres accompagnent près de 600 projets de transmission chaque année, soit la moitié des entreprises à céder en région. 70% de ces entreprises accompagnées sont en zone rurale.

A noter : la journée « rendez-vous de la transmission » au palais des congrès de Rochefort le 15 novembre. [Les autres rendez-vous ailleurs en Nouvelle-Aquitaine ici](#)

Anne-Lise D

Crédit Photo : Anne-Lise D
Publié sur aqui.fr le 04/11/2012

[Url de cet article](#)