

Les émotions jouent dans les rachats de sociétés

L'étude Transfair 2019 analyse les critères rationnels ou non qui guident les repreneurs.

CORINNE CAILLAUD

@corinnecillaud

SONDAGE Véritable enjeu de croissance et de création d'emplois, la transmission d'entreprise réunira ses acteurs le 21 novembre au Palais des congrès de Paris, lors de la 5^e édition du salon Transfair. Les dirigeants qui souhaitent passer la main y bénéficieront des conseils de professionnels (notaires, experts-comptables...). De leur côté, les repreneurs s'y informeront sur les voies à emprunter pour dénicher la pépite de leur rêve. Car, pour les uns comme pour les autres, le parcours n'est pas simple.

Les cessions-transmissions sont d'ailleurs en baisse. Elles sont passées de 76 000 opérations en 2013, à moins de 51 000 en 2016, selon une analyse de BPCE L'Observatoire publiée en mai. Difficile de transformer les PME tricolores en ETI, comme l'ambitionne l'exécutif, dès lors que subsiste dans le pays des difficultés à transmettre les entreprises, et que nombre d'entre elles disparaissent faute de repreneurs. Pourtant, le gouvernement a pris des mesures, avec la loi Pacte, afin de simplifier la transmission d'entreprise en assouplissant le régime du dispositif Dutreil de 2003. Mais les facteurs financiers et techniques sont loin d'être les seuls à entrer en ligne de compte dans ce type de transaction.

83%
des repreneurs

se fient aussi
à leur intuition pour
apprécier le potentiel
d'une entreprise

C'est tout l'objet de l'étude « Ce qui fait l'attractivité d'une entreprise aux yeux des repreneurs », réalisée par Infopro Digital Études, à l'occasion du salon, et que *Le Figaro* a consulté en avant-première. Réalisée auprès de repreneurs et cédants (dont quatre sur dix ont des profils mixtes), mais aussi auprès de personnes intéressées par une reprise, l'enquête examine les différents critères pris en considération.

Part d'intuition

Premier enseignement, l'intuition joue pour 83 % des personnes interrogées dans la prise de décision. Un pourcentage à relativiser, toutefois, selon le type de re-

preneur. Il tombe à 51 % chez ceux qui opèrent pour un tiers, et 47 % chez ceux qui agissent pour leur propre compte. C'est pour ceux qui n'ont pas encore franchi le pas qu'il reste le plus élevé, à 59 %. « L'idée subsiste dans l'imaginaire collectif qu'un homme d'affaires de talent, c'est celui qui a une bonne intuition. Mais, dans les faits, et même si elle n'est pas négligeable, la part d'intuition est moindre lorsqu'on passe à l'action », relève Nadia Patel, directrice d'Infopro Digital Études.

Les conseils des professionnels de la transmission sont aussi déterminants dans la décision (pour 80 % des personnes interrogées). Ils sont importants pour 58 % des

repreneurs qui œuvrent pour le compte d'une entreprise et pour 39 % de ceux qui se lancent seuls.

Parmi les éléments incitant au rachat d'une affaire, le produit ou service proposé, les talents internes et les valeurs véhiculées par l'entreprise, la marque, sont les trois premiers cités dans l'enquête. « Ces critères émotionnels sont nourris par un besoin de croyance forte ou de coup de cœur dans ce que réalise la société visée. Le repreneur veut bâtir un projet qui a du sens et qui engage. C'est aussi lié à l'importance qu'occupe la RSE aujourd'hui », commente Nadia Patel. Le plaisir entrepreneurial ne se classe qu'en quatrième position. Il est surévalué par 68 % des sondés qui n'ont jamais racheté d'entreprise, contre 53 % parmi ceux qui s'y sont déjà essayés.

Bien évidemment, des facteurs plus rationnels interviennent, à commencer par le potentiel de croissance de l'entreprise, l'activité ou le secteur d'activité, et la rentabilité. « Le fait que la question de la croissance arrive en tête démontre que le couronnement du succès pour un entrepreneur, c'est de développer son affaire », poursuit la directrice Nadia Patel. In fine, des critères tant émotionnels que rationnels équilibrent le jugement dans la reprise d'une entreprise, même si 85 % des personnes interrogées se définissent comme rationnelles dans les décisions qu'elles prennent en affaires. ■

Un guide pour les repreneurs d'entreprise

L'association des Cédants et repreneurs d'affaires (CRA) publie l'édition 2020 de son guide *Transmettre ou reprendre une entreprise*. Comme les précédents millésimes, l'ouvrage adopte une approche résolument pratique, en 10 étapes de « bâtir son projet » à « finalisation et prise de contrôle ». Outre son approche résolument pratique et concrète, la qualité du guide est de s'adresser à la fois au vendeur comme à l'acheteur.

Ils y trouveront les conseils pour bien mener leur négociation mais aussi pour bien comprendre leur état psychologique mutuel. Car une transmission d'entreprise est aussi (et peut-être avant tout) affaire d'atomes crochus. « Le courant passait bien entre nous », souligne un entrepreneur à propos du repreneur avec qui il a conclu la vente de son affaire. *Transmettre ou reprendre une entreprise*, 384 pages, 25 euros, Prat éditions. ■

