

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.

