

# 3 MESURES

POUR DES  
TRANSMISSIONS/REPRISES  
QUI PRESERVENT LES METIERS  
ET LES TERRITOIRES





# SOMMAIRE

**INTRODUCTION**

**LE CONSTAT**

**LA SOLUTION DU COMMERCE  
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ**

**NOS PROPOSITIONS**

# INTRODUCTION

Face aux nombreux défis actuels de la transmission/reprise des entreprises françaises, **le législateur doit s'interroger avant de songer à amender le Pacte Dutreil.** Les solutions ne sont pas toujours législatives.

Afin d'empêcher qu'un grand nombre d'entreprises françaises qui seront sur le marché des cessions ne disparaissent ou soient reprises par des acteurs intégrés potentiellement étrangers, il devient urgent de se rappeler que **le modèle français du Commerce Coopératif et Associé a pour fonction de préserver les métiers dans les territoires et d'assurer la pérennité des entreprises** qui ont choisi de rompre l'isolement sans rogner sur leur indépendance.

L'intelligence économique est parfois à notre porte. Ce modèle français de l'organisation en groupement a fait ses preuves. **Il y a un enjeu de souveraineté économique pour l'Etat français à s'assurer que les entreprises des territoires, et notamment les commerces, soient reprises par des indépendants en réseau** pour durer longtemps et continuer de se développer.

**La FCA propose trois mesures phares en vue de la mise en place d'une politique publique de la transmission/reprise qui préserve les métiers et le dynamisme des territoires.**



# LE CONSTAT

# Des chiffres alarmants



**25 % DES CHEFS D'ENTREPRISE ONT PLUS DE 60 ANS ET 11 % ONT PLUS DE 66 ANS**

Rapport d'information fait au nom de la délégation aux entreprises par la mission de suivi relative à la transmission d'entreprise (Sénat, 7 octobre 2022).



**SELON LES ESTIMATIONS LES PLUS HAUTES, 700 000 ENTREPRISES SONT À CÉDER D'ICI 10 ANS**



**82 % DES CHEFS D'ENTREPRISE NE CONNAISSENT PAS LE DISPOSITIF « PACTE DUTREIL » QUI VISE À ALLÉGER LA FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION DES ENTREPRISES DANS UN CADRE FAMILIAL**

Ibid.

Sondage CCI-France Opinion Way de septembre 2022 réalisé sur un panel de 630 chefs d'entreprise.



**70 % DES ETI ONT UN ACTIONNARIAT FAMILIAL**

Etude KPMG x METI « ETI La Relève », 2023



**6 À 10 ANNÉES EN MOYENNE SONT NÉCESSAIRES POUR PRÉPARER ET GÉRER LA TRANSMISSION**

Ibid

# Un phénomène de prédation déjà présent

Les crises successives (sanitaire, économique) et l'inflation actuelle ont contribué à la **fragilisation d'entreprises saines sur le plan structurel**.

Ce patrimoine professionnel pourrait disparaître par l'effet de **propositions de rachat** d'investisseurs financiers et/ou étrangers à des montants hors marché.

Commerce de détail (alimentation, librairie, sport, jouet, optique, bricolage, meuble, électroménager, etc.), prestataire de services (agence de voyage, hôtellerie, courtiers, prêteurs, coach sportif, etc.), secteur de la santé (pharmacie, vétérinaire, radiologie, etc.), notaire, commissaires de justice, ...  
**Plus aucun secteur n'est aujourd'hui épargné par le risque de disparition d'entreprises françaises indépendantes mais isolées, par l'effet d'opérations d'intégration dans de grands groupes intégrés rarement localisés en France.**

# Un enjeu de souveraineté économique

Eviter la disparition des entreprises est nécessaire pour le développement de notre pays alors qu'**une entreprise met en moyenne 21 ans pour devenir une ETI.**

Garantir la pérennité des entreprises actuellement établies dans nos territoires signifie **préserver la vitalité économique et l'emploi local.**

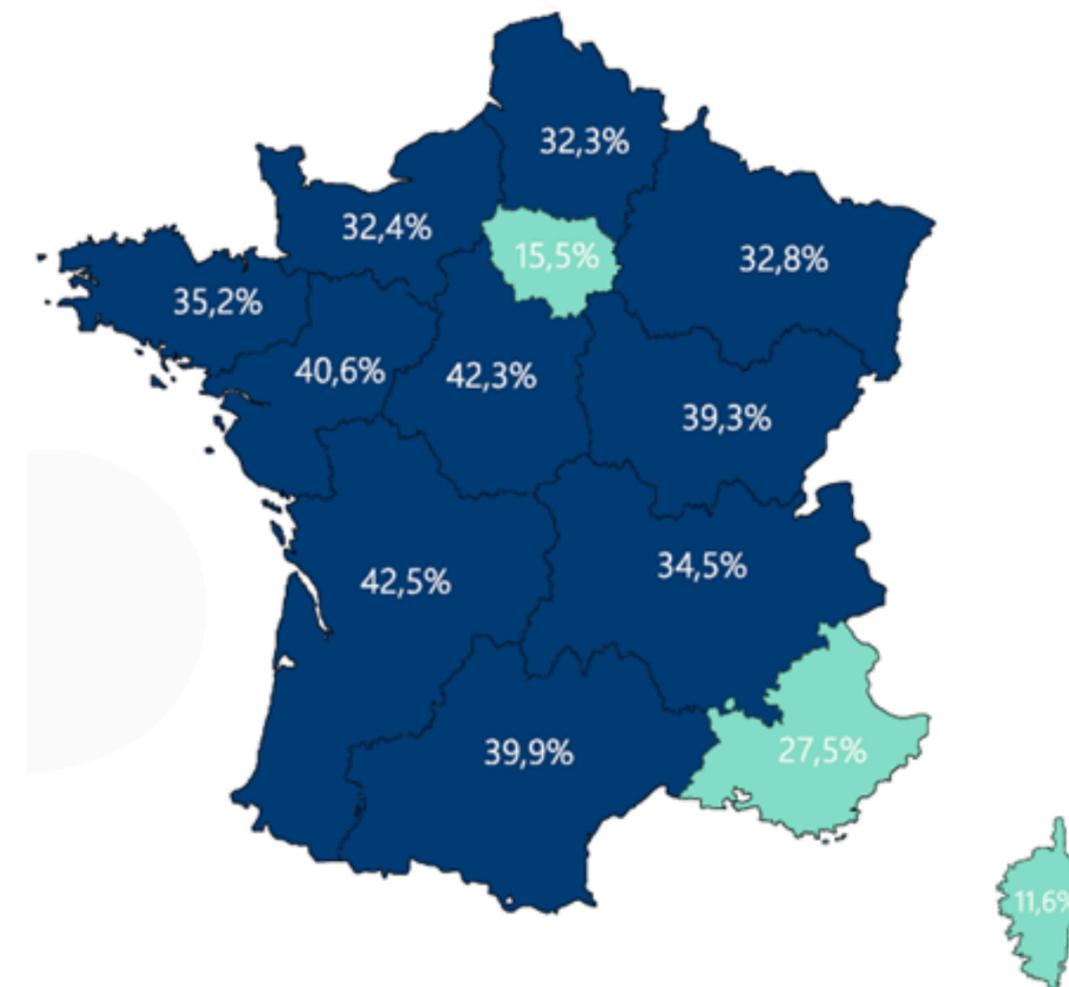


# La solution du Commerce Coopératif et Associé

Lorsqu'un entrepreneur indépendant isolé fait le choix du Commerce Coopératif et Associé, cela signifie qu'il choisit de rejoindre ses pairs, du même secteur d'activité, dans un groupement, afin d'être **plus forts ensemble par l'effet de la mutualisation et du partage de savoir-faire** ; il développe et pérennise ainsi son entreprise et sa succession.

# Le CCA est un acteur majeur dans les territoires

- Plus de 30 % du CA dans 10 régions sur 13
- Près de 40 % du CA dans 5 régions



Etude Xerfi « L'impact du Commerce Coopératif et Associé dans les territoires », 2018.

**Poids du Commerce Coopératif et Associé dans le commerce total en termes de chiffre d'affaires**

# Dans le CCA...

## Les opérations de transmission/reprise sont encadrées

La transmission familiale est libre car l'entrepreneur demeure un indépendant, même lorsqu'il a choisi de rejoindre ou créer un réseau.

En revanche, les opérations de reprise sont encadrées par la mise en place de **droits de priorité** (Droits d'information, droit de préemption, offre préalable de vente, pacte d'associés) **afin que tous les entrepreneurs associés soient également protégés tout le long de leur vie au sein du réseau.**

# Dans le CCA...

## Il y a un accompagnement technique et financier à la transmission/reprise

L'entrepreneur qui rejoint un réseau organisé en groupement devient un commerçant associé et sera **accompagné financièrement et techniquement par son groupement de la création à la transmission/reprise.**

Toutes les pistes sont activées par le groupement pour trouver la **solution sur mesure pour son adhérent** : transmission familiale, reprise par un salarié, reprise en portage en vue de trouver un autre indépendant repreneur, prise de participation temporaire par la société financière d'accompagnement, subvention pour le développement ou le passage au nouveau concept, etc.

Le groupement est une structure de moyen au service de ses adhérents ; **sa finalité est leur développement économique, ce qui implique le maintien de l'activité de l'entreprise sur le territoire indépendamment des changements de générations**, à l'image du groupement qui existe parfois depuis plus d'un siècle.

# Dans le CCA...

## Les valeurs du métier sont sauvegardées au local

Le modèle du Commerce Coopératif et Associé **préserve l'indépendance de l'entrepreneur de métier.**

Qu'ils soient opticiens, pharmaciens, libraires, distributeurs spécialisés ou généralistes, vétérinaires, radiologues, hôteliers, agents immobiliers, carrossiers, chauffagistes, courtiers, ... **lorsque ces entrepreneurs de métier choisissent de se regrouper en coopérative, c'est avant tout pour préserver et exercer mieux leur métier** : gain de temps, mutualisation des services et des moyens, amélioration de la qualité, se former, se développer, répondre aux nouveaux besoins des clients et utilisateurs, etc.

**Savoir que l'entreprise, demain, sera reprise par un homme de métier, est vital pour ces entrepreneurs qui ne trouvent pas toujours de solution familiale pour transmettre.**

# Dans le CCA...

## Il n'y a pas de dévalorisation de l'entreprise avant la reprise

Arrivé à un âge avancé, un entrepreneur « sur le départ » ne sera pas forcément enclin à investir pour l'avenir de son entreprise. **Ne pas investir peut nuire gravement à l'attractivité de son entreprise et à sa survie.**

Lorsque son entreprise a rejoint un réseau d'indépendants, **l'entrepreneur associé est incité par son groupement et le dynamisme de son réseau à continuer d'investir.** Son entreprise s'inscrit dans la démarche pérenne et la stratégie de son réseau qui ne cesse de se renouveler, s'améliorer, s'adapter. Ses investissements sont anticipés, programmés, au même titre que la transmission/reprise de son entreprise.

# Dans le CCA...

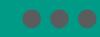
## Il y a une solution y compris pour les grandes entreprises

TPE, PME, ETI, ... les entreprises indépendantes de toutes tailles se créent et se développent au sein des réseaux organisés en groupement dont le modèle a plus d'un siècle d'existence. **Avoir de grands adhérents, ce n'est pas une difficulté mais une opportunité.**

Le modèle du Commerce Coopératif et Associé a développé au fil du temps des mécanismes et bonnes pratiques pour encadrer la reprise des « grands adhérents » parce qu'il s'agit d'un **enjeu stratégique pour ces indépendants organisés en réseau.**

Les exemples de réussite sont légions. **Beaucoup de commerçants deviennent au fil du temps des entrepreneurs de multiples points de vente.**

**La FCA a publié en juin 2024 les bonnes pratiques des groupements concernant les grands adhérents**



# NOS PROPOSITIONS

# ...

# Sécuriser le Pacte Dutreil

1

Sans le dispositif du Pacte Dutreil, pour lequel on dispose aujourd'hui de **plus de 20 années de recul**, de nombreuses entreprises familiales auraient disparu. A l'heure où le phénomène démographique est au plus haut, il est indispensable de préserver et stabiliser ce mécanisme qui fonctionne.

N'oublions pas que **le Pacte Dutreil a été mis en place en 2003 pour enrayer justement un phénomène de blocage des transmissions et de vente à des actionnaires étrangers** à la suite de la hausse des droits de succession au début des années 1980. Le même contexte persiste aujourd'hui.

Il est indispensable de garantir aux chefs d'entreprise la stabilité du dispositif Dutreil, d'intérêt public, car **l'efficacité de cet outil fiscal repose sur l'anticipation (6 à 10 ans en moyenne).**

...

# Encourager les indépendants d'un même métier à se regrouper

2

**Créer ou rejoindre un groupement d'indépendants du métier** est pertinent pour investir et valoriser son entreprise, trouver plus facilement un repreneur et être accompagné pour cela, pérenniser l'œuvre de sa vie plutôt que de la voir potentiellement disparaître entre les mains d'investisseurs financiers ou pire, ne pas réussir à trouver de repreneur.

Pour être plus forts ensemble au sein d'un groupement, les indépendants isolés ont une solution à portée de main. **Il existe encore de nombreux secteurs d'activité, notamment de commerce ou de service, où il est possible de créer un groupement.**

**Faisons mieux connaître les attraits du modèle du CCA aux entrepreneurs isolés pour pérenniser le dynamisme des entreprises françaises de métier dans les territoires.**

# Initier une politique publique de formation à la transmission/reprise

3

Maitriser les **enjeux de la transmission** de son entreprise, appréhender les **différentes étapes** de la transmission, découvrir les différentes **options de transmission**, se familiariser avec les différents dispositifs permettant d'alléger le **coût fiscal** de la transmission, anticiper l'**impact psychologique** de la transmission, mesurer les **conséquences de la transmission sur le patrimoine** du chef d'entreprise, **préparer les salariés** qui seront peut-être les repreneurs de demain, dès leur recrutement, etc.

Il est urgent de développer cette démarche de formation, de sensibilisation et d'accompagnement au travers **une véritable politique publique de formation des entrepreneurs et futurs entrepreneurs à la transmission et à la reprise orientée vers la préservation des métiers dans les territoires.**

**Dans le cadre de ses missions statutaires, la Fédération du Commerce Coopératif et Associé a mis en place un programme de formation à la transmission et à la reprise et propose des solutions d'accompagnement des porteurs de projets en vue de la création de groupements coopératifs ou de commerce associé.**



[www.commerce-associe.fr](http://www.commerce-associe.fr)