



Le repreneuriat : une voie entrepreneuriale forte !

Rédacteurs invités :

Louise CADIEUX, DBA, Département de management

Marc DUHAMEL, Ph.D., Département des finances et économique

Pierre GRATTON, DBA, Département de management

École de Gestion, Université du Québec à Trois-Rivières

En pleine pandémie de la COVID-19, un sondage de Statistique Canada révélait que presque 50 000 propriétaires dirigeants avec au moins un employé affirmaient avoir l'intention de procéder au transfert de leur entreprise avant la fin de l'année 2022. Ailleurs, en 2011, on estimait à 450 000 le nombre de PME européennes à transmettre, alors que parmi elles, 300 000 y parviendraient, causant une perte annuelle estimée de 160 000 emplois (Commission européenne, 2011).

Précurseure, en 2009, la *Revue internationale PME* consacrait un numéro spécial sur le thème du repreneuriat. Douze ans plus tard, les efforts de plusieurs chercheurs provenant de divers horizons permettent de mieux circonscrire ce champ de recherche. La carrière repreneuriale (Cadieux *et al.*, 2014) ; les motivations du repreneur (Meier, 2017) ; la négociation repreneuriale (Gratton, 2018) ; les facteurs d'échecs d'une reprise externe (Boussaguet et DeFreyman, 2018) ; le repreneuriat en équipe (Cisneros *et al.*, 2019) ; l'accompagnement repreneurial (Albert, 2017 ; Cisneros et Deschamps, 2016 ; DeFreyman *et al.*, 2019 ; Geindre *et al.*, 2014 ; Lamarque et Deschamps, 2020 ; Thévenard-Puthod, 2021) ; le repreneuriat collectif (Barbot-Grizzo, 2021 ; Bargues *et al.*, 2017 ; Four *et al.*, 2019) ; la responsabilité sociale en contexte de reprise (Mazari *et al.*, 2021) sont des exemples de sujets étudiés, souvent dans une position épistémologique exploratoire. Enfin, certains ont défini le concept de *transfert* d'entreprise et tenté de fixer un vocabulaire y étant associé (Aubry et Wolff, 2016 ; Deschamps, 2021) excluant, malheureusement, l'approche globale et intégrative qu'exige le contexte du repreneuriat. Ces constats révèlent la complexité d'un phénomène exigeant une compréhension multifactorielle, de même qu'une exploration de mesures autres que la seule intention des propriétaires dirigeants à pérenniser leur PME pour expliquer le repreneuriat à l'aube de l'ère post-pandémique. Les prochains paragraphes présentent une suggestion de thèmes et de questions qui demandent une attention de la part des chercheurs en repreneuriat pour renouveler et enrichir ce domaine de connaissances.

Cerner les activités entrepreneuriales

Il y a un peu plus d'une décennie, l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) ainsi que la Commission européenne collaboraient à la publication du premier manuel qui établissait une méthodologie de production de statistiques nationales comparables de la démographie des entreprises, mais ce, sans aucune mention du rôle des transferts de PME. Or, depuis quelques années, plusieurs en appellent à de meilleures statistiques nationales, sectorielles et internationales, adaptées aux différentes typologies de transferts de PME (Koreen *et al.*, 2019 ; Mandl, 2019 ; OCDE, 2018). Quelles sont les méthodologies et les statistiques qui permettent de répondre aux nombreuses questions concernant les transferts de PME ? Enfin, quelles sont les approches qui offrent le meilleur potentiel de cerner, mesurer et comparer les activités entrepreneuriales ?

Approfondir la négociation entrepreneuriale

Depuis Howorth *et al.* (2004), peu de chercheurs ont tenté de comprendre comment des individus qui se côtoient régulièrement et s'accordent réussissent à redéfinir leur relation en vue de pérenniser une entreprise. En 2018, Gratton identifiait le crédit-vendeur, la période d'accompagnement par le cédant et la teneur de la vérification diligente comme les objectifs, ou enjeux, fondamentaux de la première étape de la phase de négociation substantielle. Qu'en est-il réellement ? Les entrepreneurs, les cédants et leurs conseillers doivent aujourd'hui être renseignés sur ces enjeux fondamentaux afin de maximiser les négociations menant à la réussite du projet entrepreneurial ?

Creuser la post-reprise

L'étape de post-reprise est la moins étudiée. Pourtant, des thèmes majeurs s'y retrouvent, comme ceux du renouvellement stratégique (Chabaud *et al.* 2021) et de la performance post-reprise (Boumedjaoud et Messeghem, 2020). Quelles sont les stratégies mises en place par les entrepreneurs pour favoriser la poursuite du projet entrepreneurial ? Comment leurs profils stratégiques influencent-ils leurs choix ? Sur quels critères se basent-ils pour mesurer la performance post-reprise ?

Mesurer les barrières et les retombées économiques du entrepreneuriat

De nombreuses barrières se retrouvent tout au long d'un transfert que seules certaines PME seront en mesure de surmonter (De Massis *et al.*, 2008). Le manque d'études quantitatives sur les retombées économiques des transferts de PME freine la mise en œuvre de politiques publiques et de réformes aux programmes gouvernementaux pour contrer les barrières internes, externes et de marché aux transmissions/reprises d'entreprises (Bastie *et al.*, 2018). Afin de soutenir le développement de politiques et les réformes de programmes gouvernementaux, il est nécessaire de mesurer l'ampleur de ces barrières et d'en quantifier les retombées sur le dynamisme des écosystèmes entrepreneuriaux et la croissance économique.

Explorer l'accompagnement repreneurial

Plusieurs soutiennent que l'accompagnement repreneurial diffère de celui offert dans le cadre d'une création *ex nihilo*. Mais qu'en est-il vraiment dans la réalité des intervenants ? Quelles compétences spécifiques doivent-ils mettre à profit dans un contexte d'accompagnement repreneurial ? Comment diffèrent-elles de celles requises pour accompagner un créateur ? Voilà quelques questions auxquelles il pourrait être pertinent de vouloir répondre pour assurer un accompagnement à la hauteur des défis que doivent, entre autres, relever les repreneurs.

Sujets proposés :

- Accompagnement repreneurial
- Compétences repreneuriales
- Dynamique entrepreneuriale
- Écosystème repreneurial
- Études de cas longitudinales
- Études comparatives sur le repreneuriat, selon les pays
- Études comparatives repreneurs/repreneures
- Études comparatives repreneurs/créateurs
- Études comparatives sur le repreneuriat familial, interne, externe ou d'équipe
- Études quantitatives et économétriques du repreneuriat
- Facteurs d'échec d'une transmission/reprise
- Facteurs de réussite d'une transmission/reprise
- Méta-analyse du champ en repreneuriat
- Méthodologies quantitatives adaptées au repreneuriat
- Modes de transmission/reprise
- Négociation entrepreneuriale
- Performance post-reprise
- Post-reprise
- Profils comparatifs des repreneurs familiaux, internes, externes et d'équipe
- Renouvellement stratégique de l'entreprise transmise/reprise
- Repreneuriat collectif
- Repreneuriat post-pandémie
- Retombées économiques du repreneuriat

L'intention à soumettre consiste en un résumé d'un maximum de 500 mots (excluant les références) dans lequel les auteurs annoncent le sujet, la problématique, la question/objectif de recherche, la méthodologie (incluant une précision sur le niveau d'avancement de la collecte de données), les résultats et les contributions académiques et professionnelles escomptées. **Cette intention est « obligatoire et éliminatoire »**. Elle permettra de présélectionner les auteurs invités à poursuivre le processus.

L'échéancier suivant est proposé :

Envoi d'une intention de soumettre (résumé court de 500 mots, voir description ci-haut)	15 août 2021
<i>Retour vers les auteurs</i>	15 septembre 2021
Dépôt des versions complètes d'un maximum 10 000 mots, excluant les références, mais incluant les annexes	15 janvier 2022
Retour des évaluations et notification des décisions aux auteurs	15 mars 2022
Dépôt des articles révisés (2e tour d'évaluation)	15 juin 2022
Retour des 2 ^{es} évaluations	15 septembre 2022
Dépôt des versions finales	15 novembre 2022

Intentions

Les « intentions de soumettre » devront être envoyées par courriel à ripme@uqtr.ca en indiquant dans l'objet : No spécial – Repreneuriat. Les textes devront identifier sur la première page, le titre, les auteurs et leurs coordonnées ; et respecter les normes de la RIPME pour le reste du document.

Soumission des textes

Les propositions d'articles devront être soumises sur la plateforme électronique revueinternationalepme.com, en indiquant dans l'espace commentaire qu'il s'agit d'un texte pour le numéro spécial « Repreneuriat ».

Les textes retenus seront publiés dans le numéro thématique de la Revue internationale PME (vol. 36, n° 1, 2023).

Références

- Albert, M.-N. (2017). Créer une communauté de personnes pour faciliter la réussite des transferts d'entreprise, *Projectics*, 2(17), 25-39.
- Aubry, C. et Wolff, D. (2016). La transmission d'entreprise : un objet d'étude complexe, entre sciences de gestion, anthropologie et psychologie, *Vie & Sciences de l'entreprise*, 1(211), 32-50.
- Barbot-Grizzo, M.-C. (2021). *Is a Workers' Cooperative an Effective Means for Transferring SMEs?* Dans Deschamps, B., Missonnier, A., Thévenard-Puthod, C., Robic, P. et Barbelivien, D. (dir.),

- Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship, Routledge Studies in Entrepreneurship and Small Business* (p. 132-145). New York, Taylor & Francis.
- Bargues, E., Hollandts, X. et Valiorgue, B. (2017). Mettre en œuvre une gouvernance démocratique suite à une reprise en SCOP : une lecture en termes de travail institutionnel, *Revue française de Gestion*, 2(263), 31-50.
- Bastié, F., Cieply, S. et Cussy, P. (2018). Does mode of transfer matter for business performance? Transfers to employees versus transfers to outsiders. *Small Business Economics*, 50(1), 77-89.
- Boumedjaoud, D. et Messeghem, K. (2020). Stratégie repreneuriale et performance en PME : Rôle du mentorat dans la reprise externe, *Revue française de Gestion*, 5(290), 11-30.
- Boussaguet, S. et DeFreyman, J. (2018). Les voies d'entrée en défaillance des reprises externes de PME, *Revue internationale PME*, 31(3-4), 67-93.
- Cadieux, L., Gratton, P. et St-Jean, É. (2014). La carrière repreneuriale, proposition d'un cadre d'analyse exploratoire, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 13(1), 35-50.
- Chaubaud, D., Hannachi, M. et Yezza, H. (2021). *Succession and Strategic Renewal in a French Family Firm*. Dans Deschamps, B., Missonnier, A., Thévenard-Puthod, C., Robic, P. et Barbelivien, D. (dir.), *Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship, Routledge Studies in Entrepreneurship and Small Business* (p. 99-113). New York, Taylor & Francis.
- Cisneros, L., Beaucage, C. et Veilleux, A. (2019). *Le repreneuriat en équipe pour propulser son entreprise*. Éditions JFD.
- Cisneros, L. et Deschamps, B. (2016). The Role of Advisers and the Sequences of their Actions in Sibling Team Succession, *M@n@gement*, 18, 282-308.
- Commission européenne (2011). *Business Dynamics: Start-Ups, Business Transfers and Bankruptcy: The economic impact of legal and administrative procedures for licensing, business transfers and bankruptcy on entrepreneurship in Europe*. Bruxelles.
- DeFreyman, J., Cuillère, O. et Boussaguet, S. (2019). *Accompagner le repreneur dans la construction de sa légitimité*, 11^e congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'innovation, Montpellier.
- De Massis, A., Chua, J. H. et Chrisman, J.J. (2008). Factors preventing intra-family succession. *Family business review*, 21(2), 183-199.
- Deschamps, B. (2021). *Business Transfer, Historical Perspectives, definitions and the Transfer Process*. Dans Deschamps, B., Missonnier, A., Thévenard-Puthod, C., Robic, P. et Barbelivien, D. (dir.), *Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship, Routledge Studies in Entrepreneurship and Small Business* (p. 7-21). New York, Taylor & Francis.
- Four, I., Corbin-Charland, O., Lavoie, F., Desjardins, F. (2019). La reprise de PME en mode associatif : une alternative possible et viable au Québec, *Entreprendre & Innover*, 2 (41), 9-18.
- Geindre, S., Deschamps, B. et Fatien, P. (2014). L'accompagnement du repreneur : conseil, mentor ou coach ? *Entreprendre & Innover*, 21-22(2), 38-46.
- Howorth, C., Westhead, P. et Wright, M. (2004). Buyouts, information asymmetry and the family management dyad. *Journal of Business Venturing*, 19(4), 509-534.
- Koreen, M., Schleppehorst, S. et Pissareve, L. (2019). *Business transfer as an engine for SME growth. SME policy with development of financial technology*, G20 2019 Japan, 29 mars, OECD, Japan.
- Lamarque, T. et Deschamps, B. (2020). Rôle du conseil acheteur dans la négociation d'un transfert externe de PME, *Revue française de Gestion*, 1(286), 89-106.

- Mandl, I. (2019). *SME business transfers and their job retention effects: Measurement and policy approaches*. Working paper no. WPEF19014, European Restructuring Monitor, Eurofound.
- Mazari, L., Berger-Douce, S. et Deschamps, B. (2021). *The Legitimacy of the External Buyer Issues and Means of Acquisitions*. Dans Deschamps, B., Missonnier, A., Thévenard-Puthod, C., Robic, P. et Barbelivien, D. (dir.), *Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship, Routeledge Studies in Entrepreneurship and Small Business* (p. 165-178). New York, Taylor & Francis.
- Meier, O. (2017). Les motivations des repreneurs dans le cadre de transmission d'entreprise. *Revue de Management et de Stratégie*, 1(1), 1-9.
- OCDE (2018). La transmission d'entreprise comme moteur de la croissance des PME. <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-Conference-Ministerielle-PME-Session-Parallele-2.pdf>
- OCDE (2018). *Business transfer as an engine for SME growth: Policy Note*. SME Ministerial Conference, Parallel Session 2. OECD Publishing, Mexico City.
- Statistique Canada (2020). Enquête canadienne sur la situation des entreprises. Tableau 33-10-0297-01. Plans de transférer, de vendre ou de fermer, selon les caractéristiques de l'entreprise. DOI : <https://doi.org/10.25318/3310029701-fra>.
- Thévenard-Puthod, C. (2021). *How to Effectively Support External Buyers in a Post-Business Transfer Situation*. Dans Deschamps, B., Missonnier, A., Thévenard-Puthod, C., Robic, P. et Barbelivien, D. (dir.), *Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship, Routeledge Studies in Entrepreneurship and Small Business* (p. 192-206). New York, Taylor & Francis.