

La transmission-reprise vue de Côte-d'Or

➤ Exemples : De nouveaux entrepreneurs côte-d'oriens témoignent de leur expérience.

TRANSMISSION. Quatre générations, une seule famille dans cette entreprise du nord Côte-d'Or.

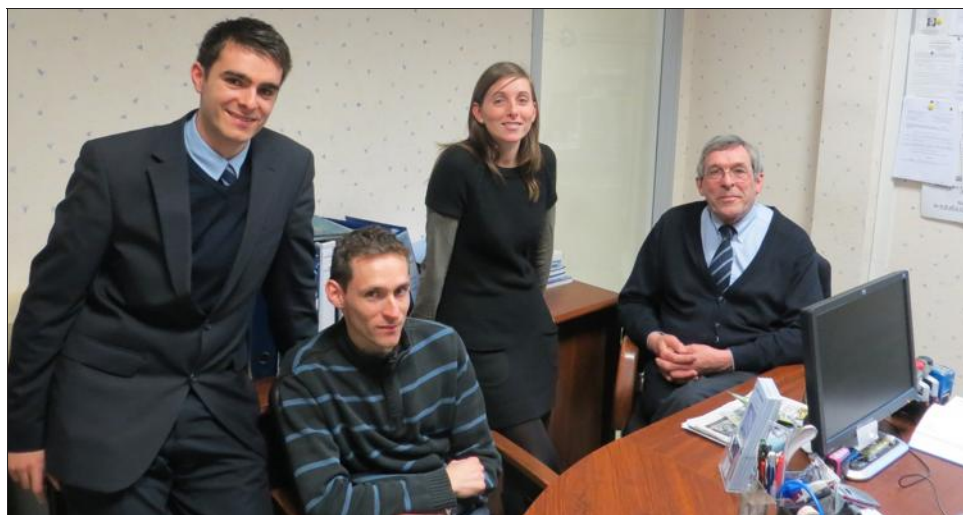
Laisser le temps au temps

Transmettre son entreprise prend du temps, et demande une véritable organisation : exemple des Pompes funèbres Girard à Semur-en-Auxois.

« J'ai fait un stage à Paris, il y a dix ans sur la transmission d'entreprise.

C'était à la CPFM (Confédération des professionnels du funéraire et de la marbrerie). L'intervenant disait : on ne transmet pas comme ça. Il faut une dizaine d'années pour ça. Ça m'avait stupéfait... et c'est exactement ça ». Bernard Girard sourit en regardant ses trois enfants, Solène Loïc et Olivier, qui tous les trois aujourd'hui travaillent dans son entreprise. Celle qu'avec ses deux frères Alain et Jean-Paul, il avait reprise dans les années 1974-1975. Celle que Roger, son père avait reprise de son propre père, Georges, dans les années 30. Une entreprise un peu particulière puisqu'il s'agit, installée à Semur-en-Auxois, des pompes funèbres.

Quatre générations, trois passages de flambeau et une entreprise qui se développe avec son temps et se modernise. Georges travaillait comme



Loïc, Olivier, Solène et leur père Bernard Girard : une entreprise au service des familles. Photo LBP

épicier, menuisier et donnait la main pour fabriquer les cercueils. Roger, le charbonnier et menuisier, se spécialise déjà un peu quand il succède à son

père. Et quand les trois frères, Alain, Jean-Paul et Bernard reprennent à leur tour l'entreprise, qui a obtenu entre-temps du maire de l'époque Robert

Morlevat la concession des services extérieurs des pompes funèbres, elle devient une petite SARL. Les trois frères développent leur société, achètent des véhicules. On est bien loin du corbillard tiré par un cheval des années 60.

En 1999, ils arrêtent la fabrication de cercueils (désormais ils ne feront que les habiller), quittent le centre-ville pour le quartier de l'hôpital (toujours à Semur-en-Auxois) et montent une chambre funéraire, agrandissent la boutique : ils créent alors une SCI pour tout ce qui est foncier. En 2004, 2005, 2011, les trois enfants de Bernard entrent dans

« J'ai de la chance : je suis un entrepreneur et un père comblé. »

Bernard Girard, entrepreneur de pompes funèbres

l'entreprise, peu à peu d'abord à temps partiel, comme salarié, puis à temps complet.

Et en 2013, nouveau virage, l'ouverture d'un crématorium, en zone industrielle cette fois-ci. Alain et Jean-Paul sont partis à la retraite : ce sont Bernard et ses trois enfants qui montent une SARL pour gérer ce nouveau lieu. Bernard, lui, partira en retraite officiellement cette année. La transmission de son entreprise ? Pas de problème : les enfants ont prévu de racheter peu à peu les parts de la SARL et du crématorium, et de l'entreprise de Pompes funèbres. Des clauses ont été prévues dans les statuts de l'entreprise pour qu'elle reste dans la famille, une notion importante pour les Girard. Ce n'est pas un hasard si leur slogan est « une famille au service des familles ».

J. REMY

La transmission familiale, peu courante

La banque BPCE analyse, pour la deuxième année consécutive, les cessions-transmissions de PME. 14 % des entreprises transmises en 2011 l'ont été dans une même famille (sachant que ce chiffre ne repère pas les transmissions familiales lorsque le nom de l'ancien et celui du nouveau dirigeant diffèrent). Le chiffre est donc largement sous-estimé dans les statistiques : parmi les dirigeants de PME ayant plus de 60 ans, la transmission intrafamiliale à titre gratuit a représenté au moins un quart des cessions en 2011. Source *Alternatives économiques*, février 2012.

REPRISE

La petite épicerie de village a pris une nouvelle vie

Blandine Bouillot avait commencé tout autre chose : baccalauréat en viticulture-œnologie obtenu au lycée viticole de Beaune, licence professionnelle en communication des vins et spiritueux à la faculté de Dijon, plusieurs années dans le commerce du vin. Mais « j'étais arrivée au bout de mon travail », dit-elle. Quand elle apprend, il y aura deux ans au 1^{er} mars, que la petite épicerie de Nuits-Saint-Georges est à vendre, elle se lance. « Je m'y voyais bien. » Un parcours classique de repreneur : SCI



Blandine Bouillot a repris l'épicerie de Nuits-Saint-Georges, où elle se trouve bien. Photo Philippe Bruchot

pour les biens immobiliers, SARL sur le fonds (avec John Cupillard, son compagnon). Et c'est parti. Elle s'installe dans l'épicerie du village grâce à un prêt d'honneur de la CCI et un apport personnel. Elle a de l'énergie, des projets.

En deux ans, elle a non pas repoussé les murs ou agrandi ses 40 m², mais changé le décor. Elle a également multiplié les activités : outre les fruits et légumes – que Blandine s'efforce d'acheter à des producteurs locaux – elle vend désormais des bonbons au détail, du vin, etc... On la

retrouve aussi au marché le jeudi matin, en train de vendre « la marée » : un apport indispensable. Sans ce plus, l'épicerie ne suffirait pas à la faire vivre : « En quatre heures de vente, je fais le même chiffre qu'en quatre jours à l'épicerie. » Une constatation que l'on peut rapprocher de celle des épiciers ambulants qui, tous, disent la nécessité d'aller à la rencontre de la clientèle. Et si Blandine ne parvient pas encore toujours à se verser un Smic, elle apprécie sa nouvelle vie.

J. R.