

# Résumé

L'objectif de cette recherche est de répondre à la problématique suivante : quel est l'impact de la cession d'une PME sur la santé des dirigeants propriétaires cédants. Le processus cessionneurial est présenté comme un contexte poly traumatissant auquel le décideur va devoir faire face. Pour tout dirigeant, il s'agit du dernier acte de son parcours de vie dans l'entreprise. L'objectif est de comprendre l'influence d'un processus de cession sur les déterminants de santé du cédant depuis le facteur déclenchant jusqu'à la fin de toutes relations contractuelles post transmission.

A cette fin, il a été mobilisé le modèle Trans théorique du changement de comportement (Prochaska & Diclemente, 1982), dont l'application dans le secteur de la santé, aide à la compréhension des processus associés aux comportements des individus addicts. En vue de comprendre le phénomène en profondeur, il est proposé un schéma de recherche qualitative et adductive avec une approche exploratoire hybride, en partant des récits de vie de 45 cédants de PME recueillis à partir d'entretiens semi-directifs.

Les principales observations qui émergent de cette recherche sont l'inégalité des cédants face à la cession : si certains cédants vivent la cession comme un soulagement, d'autres n'arrivent jamais à faire le deuil de leur entreprise. Ainsi, le processus cessionneurial peut être soit le début d'une amélioration de la santé (cession salutogène), soit au contraire la marque d'une dégradation de la santé (cession pathogène).

L'aspect psychologique est essentiel dans le bon déroulement de la cession. C'est le maillon faible, qui est non seulement à l'origine de nombreux troubles de santé, mais aussi un des facteurs de blocage du processus. De plus, il a été constaté l'importance du rôle de « l'accompagnateur cessionneurial » face à une opération que certains cédants ne réaliseront qu'une seule fois dans leur vie. Il est également apparu l'intérêt de la mise en place d'un business plan de la cession, qui doit permettre d'anticiper et de planifier la cession afin que le cédant sorte indemne de ce « parcours du combattant ».

D'un point de vue théorique, la transposition du modèle Trans théorique du changement de comportement s'est révélée pertinente pour une meilleure compréhension des cédants. Des préconisations sont donc envisageables, par exemple dans le cadre de la formation continue des dirigeants propriétaires de PME.