

## DOSSIER SE METTRE À SON COMPTE

# REPRENDRE UNE ENTREPRISE

## La formule à retenir si vous avez une expérience du secteur et disposez de fonds

**A**près plusieurs années de salariat, vous avez acquis de belles responsabilités au sein d'un groupe, mais la dimension politique de vos fonctions commence à vous peser. Vous rêvez de liberté, sans vouloir prendre le risque de repartir de zéro. Sachez que vous êtes le candidat type à la reprise d'entreprise. A condition d'avoir un mini-

### BIEN ESTIMER LA VALEUR D'UNE CIBLE

**G**illes Lecointre, DG du cabinet Intercessio et statisticien économiste de formation, a créé en 2004 la méthode Valentin. Il suffit d'entrer le chiffre d'affaires, les résultats et certaines caractéristiques de l'entreprise (secteur, produits, clients...) sur son site Cession-entreprises.com pour obtenir instantanément une évaluation gratuite. Ce premier résultat constitue une bonne base de départ. Il devra bien sûr être affiné au fur et à mesure de l'avancée des discussions et recoupé avec d'autres techniques comptables.

mum d'expérience du secteur choisi et de disposer de fonds (l'apport personnel se situe en moyenne entre 150 000 et 300 000 euros), c'est la formule la plus sûre pour se mettre à son compte. «Le taux de mortalité sur sept ans est de 30% pour une reprise, contre 50% pour une création», précise Martine Story, DG d'Althéo (conseil en reprise d'entreprise). Mais les belles occasions sont rares. En Ile-de-France, on compte en moyenne 4,8 candidats pour une seule affaire. En effet, parmi les 700 000 sociétés qui devraient se retrouver sur le marché dans les dix prochaines années, seules 10% sont vraiment susceptibles d'intéresser des repreneurs individuels. L'explication? Celles de moins de 5 salariés dépendent trop de leur cédant. Et celles de plus de 100 salariés sont trop chères. Pour faire la différence et mettre toutes les chances de votre côté, suivez le plan d'action que nous vous proposons.

### ➔ Comptez huit mois de recherche

Après un détour de quelques années par l'industrie textile, Christian Iscovici, l'ancien DG du constructeur naval Bénéteau, a décidé de se mettre à son compte en revenant à ses

premières amours. «Un ami à qui je parlais de mon projet m'a signalé la cession de Latitude 46, une manufacture de yachts et de voiliers haut de gamme. Des bateaux magnifiques! J'ai sauté sur l'occasion.» Ce passionné n'a pas hésité à vendre sa maison pour réunir les 30% d'apport personnel exigés. Et il détient aujourd'hui 70% du capital.

Dans votre quête de la perle rare, vous devez vous armer de patience : la recherche d'une entreprise à reprendre dure en moyenne de six à huit mois. Commencez, comme Christian Iscovici, par faire jouer vos réseaux personnel et professionnel. Parlez de votre projet autour de vous et restez à l'écoute. Bien sûr, le bouche-à-oreille ne suffit pas. L'inscription à l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA) est une étape incontournable. Elle donne accès à de nombreuses offres et permet d'intégrer un premier réseau. Les réunions qu'elle organise sont l'occasion d'échanger des conseils et de comparer les approches. Sonnez aussi aux portes des chambres de commerce, de l'établissement public Oseo (qui soutient les PME) et même des banques.

Les prestataires spécialisés dans la cession et la reprise d'entreprise (Intercessio, Althéo...) peuvent évidemment vous faire

gagner du temps. Mais n'attendez pas d'eux qu'ils réfléchissent à votre place et vous fournissent un projet clés en main : mieux vaut mener sa propre enquête et mûrir son projet avant de les contacter. Ils vous aideront alors à trouver une entreprise prometteuse qui correspondra à vos envies... et à vos moyens.

### ➔ Livrez-vous à un premier diagnostic

Lorsque vous vous serez forgé une idée précise de la société de vos rêves, enquêtez d'abord sur son secteur d'activité. «L'In-

