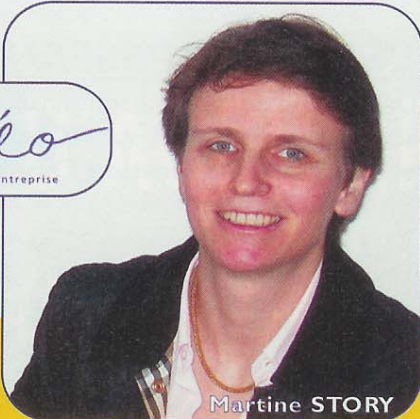


ENQUÊTE



Thierry LAMARQUE



Martine STORY

ALTHEO

ILS ONT FAIT FACE AUX PROBLEMES

Ils se sont connus chez ABB France (groupe helvético-suédois électro-technique – 120 000 salariés dont 6 000 en France) où ils étaient cadres supérieurs.

"Nous avons participé à de nombreuses fusions-acquisitions, alors nous connaissons bien les problèmes que cela posait. En 2002, nous avons quitté le salariat pour nous lancer dans la création d'entreprise. Nous avons fait nous-mêmes face aux problèmes puisque pendant plus d'un an, nous avons essayé de reprendre une entreprise. Nous avons découvert que c'était le parcours du combattant alors nous avons fini par créer la société que nous aurions aimée trouver pour nous aider à l'époque, c'est-à-dire une structure capable de former et d'accompagner les projets, aussi compétente en création qu'en reprise d'entreprise. C'est ce constat qui nous a convaincu de créer Althéo."

d'expériences (problèmes rencontrés, réussites, déconvenues, etc...) suivies par des sessions de formation. Durant deux ans les futurs chefs d'entreprise suivent un parcours initiatique qui leur permettra progressivement d'appréhender leur futur métier. Ils peuvent ensuite s'ils le souhaitent apporter à leur tour leur expertise au sein de Réseau Entreprendre. Les patrons adhérents de l'Association sont un maillon important du dispositif. Ils étudient et valident les dossiers mais peuvent également ouvrir leur carnet d'adresses, ce qui est appréciable quand on cherche les premiers clients. Ils tranchent sur les demandeurs de prêts et quand ils disent oui, les banquiers partenaires accordent, dans 90% des cas, des crédits représentant 2 à 3 fois le prêt d'honneur.

ACCOMPAGNER LES REPRENEURS

Pour qu'un projet soit retenu par Réseau Entreprendre, il suffit que le futur chef d'entreprise soit professionnel et présente un véritable projet d'entreprise avec un potentiel et des

créations d'emplois. Sur l'ensemble des lauréats, **un créateur crée en moyenne 17 emplois**. Les créateurs de micro-entreprises ne sont pas la cible. Ils sont aiguillés vers d'autres réseaux d'aide à la création d'entreprise, telles que les **Boutiques de Gestion** qui sont plus à même d'accueillir et d'accompagner ces créateurs.

Des cadres approchant la quarantaine qui voient leur horizon brouillé par les plans de restructuration rêvent souvent de voler de leurs propres ailes. Ils se lancent dans l'aventure de la reprise d'entreprise. Partant du constat que le temps joue un facteur déterminant dans la réussite d'un projet de reprise – mais aussi de création –, la société **Althéo** se consacre à l'accélération des processus. "Le temps moyen nécessaire à une reprise ou à une création se situe entre 18 et 24 mois. Les premiers mois de la mise en œuvre d'un tel projet sont décisifs en termes d'énergie, de ressources financières et psychologiques.", explique Martine Story, créatrice d'Althéo avec Thierry Lamarque. "Aussi nous avons élaboré avec un panel de repreneurs et de créateurs un programme de formation et d'accompagnement. Nous

AGNEMENT

nous engageons à réduire de 6 mois le temps de réalisation du projet." Leurs clients : des personnes physiques voulant créer ou reprendre, des PME/PMI désireuses de croître et enfin, des filières Ressources Humaines pour accompagner les cadres désireux de quitter l'entreprise et porteurs d'un projet de création ou de reprise.

"La principale difficulté du repreneur c'est la recherche de cible. Il y a 500 000 entreprises à reprendre sur 10 ans, soit 5 000 par an. La moitié sont transmises par voie de succession. Il en reste 2 500 desquelles il faut enlever les entreprises en redressement ou celles dont les résultats ne permettent pas de rembourser les dettes. Il en reste 1 500 à 2 000. Si on retire encore celles qui sont rachetées par les groupes, on tombe à 1 000. Ce qui est important mais encore faut-il que ces entreprises trouvent le bon repreneur. Actuellement, il y aurait 10 repreneurs pour 1 cédant", explique Thierry Lamarque. Mais, le problème c'est que l'offre et la demande ont du mal à se rencontrer. Les cédants cherchent les bons candidats et les repreneurs potentiels ne trouvent pas les bonnes entreprises à racheter. Entre les experts-comptables, les avocats d'affaires, les fiscalistes, les banques, les cabinets d'intermédiation et les notaires, le marché est complètement atomisé. "Il est donc urgent de le fluidifier", estime Martine Story. Comme un chasseur de têtes, Althéo est mandaté par ses clients comme **chasseurs de cibles**.

Les repreneurs, moyenne d'âge **40/55 ans**, ont des CV brillants : Bac +5 à Bac +8, mais ne sont pas préparés à la reprise d'entreprise. Car, reprendre une entreprise n'est pas une tâche de toute repos et de

PAROLE DE REPRENEUR

Emmanuel Coutelle envisage de reprendre une entreprise dans le secteur de l'aménagement d'espaces verts. "J'ai tenté d'approcher en direct des patrons qui se posaient la question de vendre leur entreprise. 5 contacts, 5 échecs. Premier écueil : il y avait un manque de confiance face à une personne physique inconnue. Deuxième écueil : il est difficile d'approcher des patrons de PME. Ils sont sur le terrain et peu présents dans leur société. Ils ne sont pas disponibles, à part le matin très tôt ou le soir très tard. L'approche des ces 5 sociétés a représenté un travail énorme pour moi. J'ai donc décidé de passer par une société de conseil. Althéo a passé 500 appels téléphoniques et sélectionné 60 entreprises. Thierry Lamarque est arrivé à franchir le barrage des secrétaires de direction. Il a laissé des messages et attendu qu'on le rappelle. Au final 9 entreprises ont accepté un rendez-vous. C'est un bon résultat. On a fait un tri et on est en discussion sérieuse avec 2 sociétés. Vu le travail à abattre, sans l'intervention d'Althéo, je n'y serais pas arrivé. Et puis leur présentation du dossier et leurs arguments passent bien. Ils inspirent confiance. Je suis intimement convaincu que l'accompagnement est un gage de réussite."

plus, la vie au sein d'une grosse société ne prépare un cadre voulant devenir patron. Alors les éventuels repreneurs sont désemparés bien qu'ils bénéficient de bonnes capacités financières. "Ils ont

fait des économies, parfois pendant 20 ans et il est courant que leur apport personnel frôle les 200 K€ voire même, 500 K€. Ce qui n'est pas négligeable", estime Thierry Lamarque.

Pour rendre plus facile la course d'obstacles dans laquelle le repreneur se trouve seul, Althéo a mis en place des programmes de formation et d'accompagnement de 3 à 6 mois. "Dans le cas d'une reprise, les négociations sont extrêmement fragiles. Alors, on crédibilise le dossier du repreneur. Une façon d'équilibrer le rapport de force, car le cédant a toujours son Conseil." Pour cela, ils ont mis à disposition des moyens et des outils de travail allant de l'accès ponctuel à des bureaux, salles de réunion, équipement informatique, internet haut débit, médiathèque, espace bureautique. Sont proposées des cessions spécialisées (10 jours) assurées par des spécialistes et un accompagnement opérationnel et personnalisé. Pour les cadres encore salariés, ils interviennent en partenariat avec la DRH pour aider la reconversion. Le collaborateur est pris en charge dès

son départ de l'entreprise. Si nécessaire un test de compétences lui est proposé pour l'orienter vers la reprise ou vers la création en fonction de sa personnalité et de ses aptitudes managériales.

"FRANCHIR LA BARRIÈRE DE L'INQUIÉTUDE"

Lorsque l'on demande à Cécile Féron, créatrice avec son mari d'une entreprise de rénovation et décoration intérieure, quel est le mode d'emploi pour réussir, elle répond sans hésiter : "S'entourer de spécialistes à même de freiner les erreurs du jeune chef d'entreprise. Une volonté qui nous a amenés à nous tourner vers le Réseau d'initiative locale pour l'emploi (Rile) de Rennes qui nous a épaulés dans la constitution de notre dossier et nous a incités à frapper aux bonnes portes." Tout créateur ou repreneur a une idée en tête pour laquelle il faut franchir la barrière de l'inquiétude. Il faut savoir oser l'aventure et prendre des risques, ne pas hésiter à se remettre en cause, mais, "il est important de ne jamais être seul, de rechercher un accompagnement ou des personnes qui vont vous aider", insiste Laurent Degroote.

Anne
CALLOT

2500 chefs d'entreprise s'engagent ...

Ensemble, créons des entreprises

... auprès des créateurs d'entreprise

RESEAU ENTREPRENDRE

ation loi 1901 reconnue d'utilité publique