

# Transmission d'entreprise. Avec le CRA, la société préserve son âme

La transmission d'entreprise est un casse-tête pour les cédants, comme pour les repreneurs. Le CRA, une association de bénévoles, s'en occupe pour vous.



À La Roche-sur-Yon, cinq des sept experts bénévoles du CRA. « C'est une histoire d'hommes. Très vite, l'argent devient secondaire. »

Ouest-France  
L'initiative

À Fontenay-le-Comte (Vendée), Moquais Service loue et répare du matériel de manutention depuis vingt-sept ans. Une entreprise familiale créée par Patrice et Lydie Moquais.

« Mon mari était un bon technicien en chariots élévateurs. On le demandait beaucoup. Avec l'insouciance de la jeunesse, on s'est dit que ce serait bien de créer notre entreprise. On a acheté un peu de stock. Et voilà, ça a marché tout de suite, se souvient Lydie. Moi je me suis mise à l'administratif. »

Deux temps complets, puis trois, puis quatre : Moquais Service fait son trou sur un marché concurrentiel. « Mon mari réparait les élévateurs pendant que je travaillais au bureau. »

« Plutôt céder que cesser ! »

L'âge de la retraite approchant et bien que ses fils travaillent dans l'entreprise, le couple ne savait comment faire pour trouver un repreneur : « Plusieurs choses nous importaient. D'abord, que cette reprise reste

confidentielle. Nous ne voulions pas céder la société à un grand groupe. Par principe. Généralement, il n'y a que certains secteurs qui les intéressent. Ils auraient démantelé la société, revu l'organisation, sans garder tout le monde. Et ça, nous ne voulions pas ! »

À 48 ans, Didier Katalinic avait le profil du repreneur. Un parcours technique, complété par de la gestion, jusqu'à devenir directeur d'une entreprise à La Roche-sur-Yon : « J'étais d'ailleurs client de Moquais Service. J'avais un projet personnel : racheter une entreprise, plutôt une PME, de préférence en Vendée. »

Didier tape à la porte de son expert-comptable, à celle de la chambre de commerce et d'industrie, qui lui parle du CRA (Cédants et repreneurs d'affaires). Le contact est pris. Ils tombent d'accord. Sur le prix, bien sûr, mais surtout parce qu'ils s'entendent bien.

#### Une affaire d'homme

Jean-Jacques Pompidou, l'un des experts du CRA, qui a lui-même cédé son affaire, confirme : « C'est une histoire d'hommes. Le cédant va choisir le repreneur. Très vite, l'argent devient secondaire. » Depuis trois mois, Didier Katalinic est le nouveau gérant de Moquais Service. Le repreneur bénéficie même d'un accompagnement des époux Moquais, « pendant six à huit mois. »

Les experts de l'association reçoivent cédants comme repreneurs. « Pour nous, le plus important, c'est la confidentialité. Nous mettons en contact, mais surtout, nous accompagnons les repreneurs, qui ont besoin d'une formation. Peu importe s'ils ne connaissent pas bien le produit. L'essentiel est d'avoir une vision parfaite de l'entreprise, de ses hommes et de son environnement, ajoute Jean-Jacques Pompidou. Il nous arrive même de dissuader les repreneurs. Aux cédants, nous conseillons de commencer tôt leurs recherches. »

En Vendée, plus de 30 % des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans. Ils trouveront une oreille attentive auprès des sept experts du CRA, d'anciens avocats ou experts-comptables par exemple. Leur engagement tient en une phrase : « Nous voulons pérenniser l'économie de notre département. »