

Et si demain vous achetiez une entreprise

Acheter une entreprise c'est possible, mais ce n'est pas facile. Le CRA est là pour mettre de l'huile dans les rouages.

Acheter un logement, ça n'est pas très compliqué. Mais qu'en est-il quand il s'agit d'acheter une entreprise ? Est-ce seulement possible ? Oui, évidemment. Est-ce simple ? Pas vraiment et c'est la raison d'être de l'association des Cédants et repreneurs d'Affaires (CRA), un organisme, animé par des bénévoles, qui existe depuis trente ans. À Cholet, ils sont deux délégués, Jean-Pierre Brousseau et Jacques Meunier, à jouer le rôle de passerelle entre les dirigeants d'entreprise qui veulent vendre et les candidats à l'achat pour devenir leur propre patron.

Les candidats des deux bords, il n'en manque pas. « En 2014, nous avons eu 22 adhérents repreneurs et 11 cédants » explique Jean-Pierre Brousseau. Au final, la délégation du Choletais a réussi à concrétiser avec eux

une douzaine de transmissions d'entreprises. Reprendre ou vendre une entreprise avec l'aide bénévole du CRA ne se fait pas d'un claquement de doigts.

Il faut être prêt

« Nous ne traitons pas les transmissions de commerces ou d'activités artisanales où le dirigeant est le seul avec une ou deux personnes. Notre cible, ce sont les entreprises dont le chiffre d'affaires démarre à 300 000 € en production, services, négoce et second œuvre dans le bâtiment » explique Jean Pechou, vice-président national du CRA.

« Systématiquement, nous rencontrons les candidats repreneurs et cédants. Les premiers doivent avoir conscience de tous les enjeux. Financièrement, il devra être capable d'apporter le tiers de l'investissement total sur ses fonds personnels. Le cédant doit, de son côté, être vraiment prêt à céder. La plupart sont à l'âge de la retraite mais s'y prennent souvent un peu tard. L'idéal est d'entreprendre des démarches 3 à 5 ans avant



Jean-Pierre Brousseau, délégué choletais et Jean Pechou, vice-président national du CRA, association des Cédants et repreneurs d'affaires.

de vendre » expliquent les délégués du CRA.

Psychologie

Jouant autant le rôle d'entremetteurs que de médiateurs entre cédants et repreneurs, les bénévoles du CRA ont tous une très solide expérience de l'entreprise. Ils ont aussi nombre de partenaires, banquiers, avocats, experts comptables, tous acteurs dans la transmission d'entreprise. « Il y a aussi beaucoup de psychologie qui entre en jeu » ajoute Jean Pechou. Il y a aussi la conjoncture et à ce titre, les deux spécialistes de l'entreprise jugent que les cédants sont trop gourmands. « Les résultats des entreprises, avec la crise, ont baissé. Or, les prix de vente ne suivent pas cette baisse, ce qui freine les transactions. » Car quoi qu'il adienne, le repreneur aura environ 7 ans pour rembourser son achat. Et c'est l'entreprise rachetée qui paiera des deux tiers de la note.

<http://craducholetais.over-blog.com>

ou 0 679 756 676