

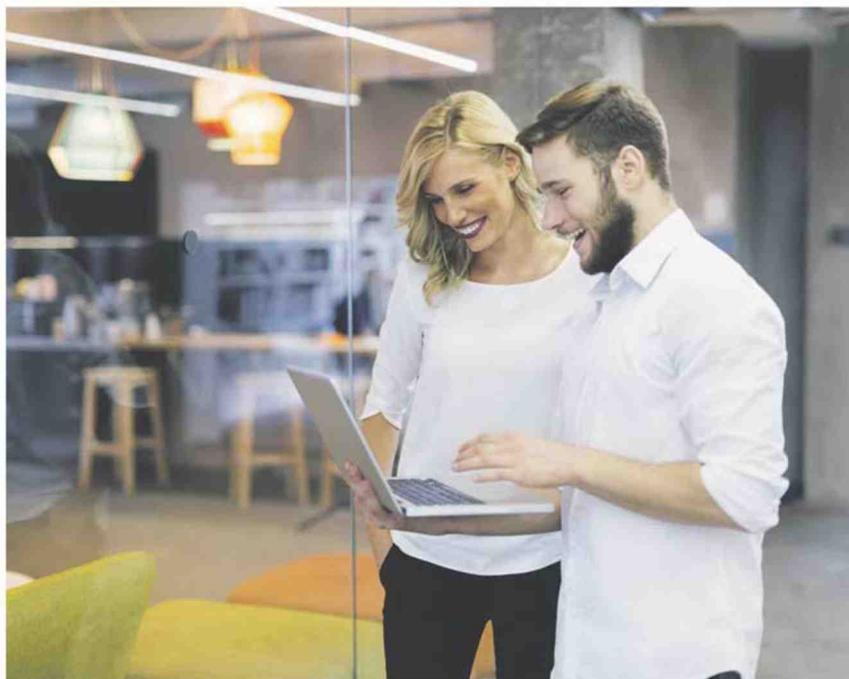
# Et pourquoi pas reprendre une affaire ?

**RELAIS** Partir en régions pour racheter et diriger une entreprise qui existe déjà est une option intéressante, qui suppose cependant de maîtriser quelques rouages.

PAR CÉLINE CHAUDEAU

**E**t si vous aviez le profil ? Selon le dernier baromètre de l'observatoire de la transmission **CRA** (l'association Cédants & repreneurs d'affaires), en 2017, le candidat type à une reprise d'entreprise avait entre 41 (pour une TPE) et 48 ans (pour les PME). Plus du tiers des intéressés affichaient une double formation (ingénieur et finance ou gestion en général) et 64 % des repreneurs disposaient d'un apport personnel compris entre 100 000 € et 500 000 €.

« Les profils que je vois passer ont généralement entre 45 et 50 ans, confirme Pascal Ferron, spécialiste de la reprise d'entreprises. Pour ces candidats, c'est un nouveau choix de vie professionnelle qui peut aussi s'accompagner d'un nouveau lieu de vie. » Auteur de l'ouvrage « Reprendre une entreprise : pourquoi pas moi ? » (éd. Dunod), cet expert décrit la transmission d'entreprise comme une option plus rapide et plus sûre pour une première expérience entrepreneuriale. « Surtout qu'un repreneur peut être très bien accompagné, précise Philippe Détrie, auteur du guide *le Manager du XXI<sup>e</sup> siècle* (éd. Eyrolles). Beaucoup de



SHUTTERSTOCK/ND3000

cédants sont des alliés précieux pour préparer la transition ou former un repreneur à la réalité d'un marché local. »

## POUR ALLER OÙ ?

Mieux vaut toutefois savoir dans quelle direction, géographique notamment, on veut aller. En effet, des activités à reprendre existent par milliers, partout en France : début septembre, sur quelque 59 090 annonces de cessions d'entreprise



**60 000**  
ANNONCES  
DE CESSIONS  
SUR TRANS-  
ENTREPRENDRE  
EN SEPTEMBRE

et de commerce proposées sur le réseau Transentreprendre animé par les CCI, seules 5603 concernaient l'Île-de-France, soit moins de 10 %.

En dehors des fonds de commerce, des transmissions familiales et de certaines faillites inéluctables, le **CRA** décrit une réalité du marché de la cession plus proche de 18 900 entreprises par an. « Tout dépend aussi de son budget et de ce que l'on veut investir, poursuit



Pascal Ferron. Sans surprise, les régions littorales sont très prisées et attirent plus de candidats. En même temps, il y a aussi de vraies pépites dans l'Est et le Nord. Je connais des exemples de belles entreprises à reprendre dans les Ardennes, auxquelles personne ne songe. » Selon cet expert, l'âge et la situation familiale du candidat influenceront également sur son choix : « C'est une décision qui se prend en famille, avec des voyages exploratoires pour être certain que tout le monde suive. Mais on peut aussi se laisser séduire par une opportunité en se disant que ce n'est pas forcément pour toute la vie. »

#### DE BELLES OPPORTUNITÉS

Restera ensuite à trouver « la » bonne entreprise. Outre les sites et les canaux officiels, nos experts recommandent là encore de se reposer sur son réseau ou de l'élargir pour accéder, comme pour l'emploi, à un véritable marché caché. « Les belles opportunités sont parfois compliquées à identifier, observe Bruno Delcampe, fondateur de l'association SOS entrepreneur et lui-même ancien repreneur. Envisager de céder son entreprise est un sujet encore tabou pour de nombreux dirigeants. Beaucoup n'osent pas en parler trop fort pour

ne pas alarmer leurs clients ou leurs salariés. Or il y a de belles pistes à creuser grâce au bouche-à-oreille... »

## Se former à la reprise

**LES SAVIEZ-VOUS ?** Un candidat novice peut se former à la reprise d'une entreprise. Leader de la formation à la transmission d'entreprise, l'association **Cédants & repreneurs d'affaires (CRA)** propose des stages à la reprise d'entreprise, en Ile-de-France, à Lyon, à Aix-en-Provence et dans le Grand-Ouest. De leur côté, les Chambres de commerce et d'industrie ont aussi lancé le stage 5 jours pour entreprendre. Les CCI seront de précieuses alliées pour identifier certaines aides fiscales ouvertes aux repreneurs, souvent en fonction du type d'entreprise rachetée. Un moyen de soutenir les intéressés dans leur recherche d'entreprises à acquérir dans la région de leur choix. Le bien nommé site **les-aides.fr**, piloté par les CCI, propose une rubrique dédiée à la transmission très complète, avec une liste d'associations généralistes ou spécialisées où trouver des offres.