

Cession et reprise fruits d'un travail en réseau

Publié le 14/03/2019 à 04:55 | Mis à jour le 14/03/2019 à 11:59



Jean-Pierre Freudenreich anime la délégation CRA d'Indre-et-Loire, du Cher, et de l'Indre.
© (Photo NR)

L'association Cédants et repreneurs d'affaires met en relation ses adhérents. L'an dernier, la délégation d'Indre-et-Loire a permis quinze transactions.

C'est, localement, la plus petite structure d'accompagnement des entrepreneurs dans leur décision de vendre ou d'acheter une entreprise. Pourtant, l'association Cédants et repreneurs d'affaires 37 dispose d'un réseau de 1.500 adhérents au niveau national. Plus connue sous l'acronyme CRA, elle travaille avec des partenaires (banques, experts-comptables, experts financiers, chefs d'entreprises) et des méthodes collaboratives qui ont fait leurs preuves depuis 32 ans.

15 mois en moyenne pour conclure

« On a un outil d'analyse complet, se félicite Jean-Pierre Freudenreich, le délégué pour l'Indre-et-Loire, l'Indre et le Cher. On fait de la mise en relation. Nous sommes le Meetic de la transmission ! Et puis il n'y a pas de concurrence avec les institutions. Nous travaillons main dans la main avec In Extenso par exemple, le Réseau Entreprendre Val de Loire. »

L'an dernier en France, l'association a enregistré 700 cessions et 1.300 reprises, par des personnes physiques et morales. Dans notre département, une quinzaine de transactions ont été conclues concernant essentiellement des TPE et PME : Culinarion à Tours, Carty à Joué-lès-Tours... « On a beaucoup de demandes d'accompagnement dans des niches. Mais on touche tous les secteurs d'activités économiques », précise Jean-Pierre Freudenreich. Cela prend du temps. Les repreneurs mettent entre 6 et 24 mois pour faire affaire. Huit mois sont nécessaires pour mener les négociations avec le cédant. L'Observatoire de Cédants et repreneurs d'affaires rapporte que 30 % des entreprises sont cédées en interne (famille ou personnel) ; 25 % disparaissent ou n'apparaissent plus sur le marché (faillite, absorption, fusion). Et 45 % sont cédées en externe. Les derniers chiffres connus concernant l'âge moyen d'un repreneur de PME se situent autour de 48 ans. Et selon la dernière estimation de BPI France, cette moyenne d'âge serait de 41 ans pour les TPE.

Pour être accompagné par CRA, il faut s'acquitter d'un ticket d'entrée : 1.200 € pour une entreprise dégageant 750.000 € de chiffres d'affaires, 1.800 € si supérieurs à 1,5 M€. Pour ce prix, des réunions thématiques sont organisées avec des experts et les candidats bénéficient de toute la logistique de l'association déclarée sans but lucratif.

Contact CRA 37 : 06.08.18.95.80.

profil

En retraite depuis février 2016 de la chambre des métiers et de l'artisanat d'Indre-et-Loire dont il fut le directeur général pendant 39 ans, Jean-Pierre Freudenreich ne s'arrête pas. A 71 ans, il déploie la même énergie qui le caractérisait à la chambre. Ses origines alsaciennes lui ont donné un caractère si bien trempé qu'à l'heure de son départ à la retraite, le président de la CMA Gérard Bobier l'avait comparé à « une pile à combustion presque atomique ». L'intéressé préfère citer Confucius : « Choisissez le travail que vous aimez et vous ne travaillerez pas un seul jour de votre vie. »