

# Ils ont réussi la cession de leur entreprise

Dans la vie d'une entreprise, la cession est une étape normale. Mais on ne se lève pas un matin en décidant de tout vendre! Cette opération se prépare et nécessite souvent plusieurs années. Quatre anciens artisans nous racontent comment leur projet de cession est né, comment ils l'ont conduit et les leçons qu'ils en tirent. Des témoignages riches d'enseignements pour tous ceux qui, à court ou moyen terme, envisagent de passer la main, soit pour prendre leur retraite, soit pour vivre une autre aventure professionnelle.

Laurent Duguet



48 ans, peinture et revêtements, Paris (XVII<sup>e</sup>)

## » François-Xavier Crazover

« Tout était bouclé en deux mois »

« Chimiste de formation, j'ai exercé pendant quinze ans en R&D chez des fabricants. À l'orée de mes 40 ans, j'ai repris une entreprise, en second œuvre. L'association [CRA](#)<sup>(1)</sup> m'a permis d'étudier 40 dossiers. En 2013, j'ai choisi L'Atelier Tourtoulou, une entreprise de peinture et revêtement haut de gamme. Je l'ai développée en m'appuyant sur une super-équipe de 10 personnes. Nous avons réalisé des chantiers d'exception, comme l'ambassade de France à Washington ou la décoration des parties communes du Plaza Athénée. Puis j'ai voulu suivre ma femme, qui devait intégrer un poste en Allemagne, et j'ai décidé, en juin 2017, de céder l'entreprise, dont l'effectif avait pratiquement doublé. Après avoir établi une fiche de cadrage avec la [CBA](#), à la fois sur la capacité financière des repreneurs et sur l'adéquation de leur profil avec l'activité et les valeurs de l'entreprise, j'ai retenu deux candidats sur les dix proposés. **Avec le repreneur final, nous avons chacun pris nos marques et tout était bouclé en deux mois.** La vente s'est conclue fin 2017. Le projet professionnel de ma femme a échoué et, fort de mon expérience précédente, je cherche actuellement à reprendre une entreprise de service ou de fabrication de matériaux en second œuvre du bâtiment, mais cette fois-ci avec un effectif d'environ 30 personnes. »

1. [Cédants et repreneurs d'affaires](#).

## » Sébastien Pilet

« Un repreneur en phase avec mon projet »

« Après avoir été directeur commercial pendant dix ans en menuiserie industrielle, je cherchais une entreprise pour relancer l'activité du mur à ossature bois. Malgré la frilosité des banques, je disposais de fonds pour acquérir Boutin Menuiserie, entreprise artisanale d'excellente réputation que j'ai rebaptisée Concept Menuiserie. Comprenant rapidement que le mur ossature bois n'était pas porteur, j'ai développé l'activité sur les appels d'offres, après avoir réorganisé l'entreprise. L'effectif a rapidement doublé, à 20 personnes, avec une progression du chiffre d'affaires de 30 % la première année et de 50 % la deuxième. Parallèlement, j'ai créé Alumaine pour fabriquer des menuiseries alu spécifiques. En septembre 2017, j'ai vendu Concept Menuiserie tout en faisant d'Alumaine une entité juridique. L'idée était de ralentir mon rythme tout en me consacrant à la menuiserie alu. J'avais trouvé l'entreprise grâce à [GRA](#) et je l'ai revendue grâce à eux. L'association, composée de bénévoles, a trouvé la bonne méthode pour mettre en relation cédants et repreneurs, sans jamais s'imposer. **J'ai reçu plusieurs propositions, mais le repreneur choisi a été le bon, en phase avec le projet que j'avais construit.** Aujourd'hui, j'exploite Alumaine, axée uniquement sur la fabrication. L'entreprise que j'ai cédée est l'un de nos clients et nous devrions atteindre un chiffre d'affaires de 5 M€ d'ici à fin 2022. »



Menuiserie alu, 15 salariés, Vezins (Maine-et-Loire)

## » Thierry Pascal

### « Le lien avec le repreneur a rassuré »



52 ans, menuiserie aluminium et PVC, Vaison-la-Romaine (Vaucluse)

« **M**a formation d'électrotechnicien m'a amené à travailler plusieurs années à Marseille, mais je souhaitais trouver une activité pour m'implanter à Vaison-la-Romaine, d'où je suis originaire. Un cousin qui exerçait son activité en menuiserie alu et PVC m'a donné l'idée de créer mon entreprise sur ce créneau. J'ai démarré seul en 1995, avant de développer l'activité qui a vu l'effectif d'Alu Vaison atteindre jusqu'à 15 salariés. Nous étions présents sur des chantiers de véranda pour des particuliers, des Ehpad, des chaînes de magasins... Je passais tout mon temps dans l'entreprise, week-end compris, tandis que les enfants grandissaient. Céder l'entreprise au mieux de sa forme s'est imposé au fil du temps. Au moment de la vente, elle affichait un effectif de 12 salariés pour un chiffre d'affaires de 2 M€. Le début de la prospection a été complexe. J'ai découvert à mes dépens que les ventes de sociétés font intervenir beaucoup d'intermédiaires, dont certains réclament d'être payés en amont de la cession avant de disparaître... En 2016, on m'a parlé d'une association d'anciens chefs d'entreprises, **CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)**, qui, pour une simple cotisation, m'a ouvert son carnet d'adresses, a structuré ma demande et a sélectionné des repreneurs potentiels. **Fin 2017, CRA m'a présenté un acheteur: conformément à la volonté de celui-ci, je suis resté à ses côtés d'avril à décembre 2018. Je pense que le lien affiché avec le repreneur a rassuré tout le monde** et je passe encore régulièrement saluer toute l'équipe. J'ai finalement réussi à rester à Vaison-la-Romaine et je m'oriente maintenant vers le travail du vin et de la vigne! »

## » Robert Fierret

### « J'ai préparé ma reconversion autour de la transmission des savoirs »

« **E**n 2013, j'ai pu prétendre à une retraite à 60 ans, pour carrière longue. Grâce à l'aide apportée par la chambre des métiers, cela n'a pas traîné. Parallèlement, ayant souscrit depuis des années une assurance à cette fin, nous avons pu licencier dans de bonnes conditions nos deux fidèles ouvriers, dont l'un était entré dans l'entreprise en 1989. **L'idée de la cession s'est imposée dans la mesure où nous savions qu'il n'y aurait pas de continuité familiale. Dans la même période, notre gendre a créé son entreprise de maçonnerie et a acquis notre hangar à son nom, devant notaire.** Ensuite, il nous a acheté le lot de matériels, qu'il nous a réglé mensuellement sur plusieurs années. Connaissant la qualité de nos ouvriers, il les a embauchés, et l'un d'eux travaille toujours dans son entreprise. Avant de cesser mon activité, j'ai préparé ma reconversion autour de la transmission du savoir-faire. À 50 ans, j'ai passé un diplôme universitaire en patrimoine, et me suis spécialisé en restauration du bâti ancien, sur la pierre sèche et les enduits à la chaux. Pendant dix ans, j'ai évolué autant en qualité de formateur que d'artisan. Dans les six mois suivant ma retraite, je me suis installé en microentreprise, en confortant ma reconversion vers la formation. Tout en réalisant certains chantiers, notamment en pierre sèche et en enduits à la chaux, j'ai poursuivi mes formations auprès des compagnons du Devoir et dans les centres de formation d'apprentis. Dans le même temps, j'ai pu terminer mon mandat à la chambre de métiers. En 2017, je suis parti deux mois en Inde pour un projet de préservation d'un temple. Désormais, je participe tous les ans à des missions humanitaires à Madagascar, auprès du Père Pedro<sup>(2)</sup> et j'ai transmis cet engagement à mon épouse! »

2. Religieux notamment engagé sur la construction de logements décentes aux populations pauvres.



65 ans, gros œuvre, Saint-Chinian (Hérault)