

CESSION-TRANSMISSION // Le vendeur doit se faire accompagner pour fixer le juste prix de son entreprise, trouver un repreneur et parfois même, accepter de lâcher prise.

Céder son entreprise, une opération d'une durée d'un an en moyenne

Mariama Diallo

L'idée de vendre un jour son affaire ne lui avait jamais traversé l'esprit. Pourtant à cinquante-cinq ans et après plus de vingt ans d'activité, Gilles Huertas a décidé, l'année dernière, de lever le pied et de revendre Sud Elec, l'entreprise d'électricité industrielle qu'il avait créé en 1998 à Cabannes dans les Bouches-du-Rhône. Le chef d'entreprise qui ne comptait pas ses heures a préféré quitter cette vie faite de « sacrifices et de concessions » pour profiter de sa famille et préparer sereinement sa retraite. Une situation dans laquelle se trouvent environ 80 % des entrepreneurs qui cherchent à céder leur affaire.

Conseillé par des experts, notamment son avocat et son banquier, il adhère au CRA, l'association nationale des Cédants et Repreneurs d'Affaires. Par ce biais, il trouve au bout de deux mois un repreneur correspondant au profil qu'il recherchait. « *Je ne voulais pas vendre à un groupe : je souhaitais conserver l'esprit de famille qui existe chez Sud Elec en cédant à une personne sur la même longueur d'onde que moi* », explique Gilles Huertas. L'entrepreneur s'est retrouvé dans ce repreneur venu du même milieu professionnel : « *Nous avions la même vision de l'entrepreneuriat, cela m'a séduit. Tout ce que j'ai construit durant vingt-deux ans a été conservé* », insiste Gilles Huertas, ravi que le repreneur, plus jeune que lui, apporte des idées novatrices permettant de développer et pérenniser l'activité.

Le prix cristallise les tensions

Il lui a fallu près d'un an pour boucler la transaction. « *C'est le délai moyen pour céder son entreprise* », assure Jean Volpré, délégué territorial du CRA qui a accompagné Gilles Huertas. Avant de se lancer, l'expert conseille aux futurs cédants de

se faire accompagner afin de bien mûrir leur projet, notamment auprès de l'expert-comptable afin d'établir une valorisation conforme à la réalité du marché : « *La plupart*

des cédants l'établissent eux-mêmes, mais leur attachement sentimental à l'entreprise fausse leur vision et ils la survalorisent souvent. » Le prix de cession cristallise d'ailleurs souvent les tensions, révélant ainsi les difficultés des cédants à lâcher leur activité.

La bonne santé économique de l'entreprise a constitué l'un de premiers moteurs de cette opération : « *Au moment de la vente, tous les voyants étaient au vert : les années 2018 et 2019 ont été les plus belles années commerciales de Sud Elec, avec 1,9 million d'euros de chiffre d'affaires* », confie Gilles Huertas. Le repreneur a également été séduit par le portefeuille de clients comptant de nombreuses filiales de grands groupes et par l'équipe de 9 salariés en place. Une étude Info-

pro Digital réalisée en septembre et octobre dernier auprès de repreneurs d'entreprise montre d'ailleurs que 92 % d'entre eux basent leur choix de reprise sur l'examen des talents internes, principale force de l'entreprise.

Rassurer le repreneur

Aujourd'hui, même si Gilles Huertas a lâché les rênes de son entreprise, il ne s'en éloigne jamais. L'entrepreneur gère en effet sa seconde société, Aqua Sud, qui installe les systèmes hydrauliques et se situe dans les mêmes locaux que Sud Elec. Le cédant accompagne donc ponctuellement le repreneur sur des questions techniques et commerciales. « *Le fait que je reste à côté et que je sois accessible sur n'importe quel dossier et pour n'importe quelle question a fortement rassuré le repreneur. Il a aussi été séduit par les synergies commerciales entre les deux entreprises : lorsque nous récupérons des contrats chez Aqua Sud, nous sous-traitons la partie électrique à Sud Elec. Nous sommes toujours un gros apporteur d'affaires* », assure Gilles Huertas.

Après avoir sauté avec succès ce premier pas, l'entrepreneur envisage de céder Aqua Sud au moment de la retraite. Il sait déjà à qui il laissera son affaire : à « *l'équipe en place, très intéressée et motivée par la reprise* ». ■