

Société

Trouvez votre niche!

Edition : décembre 2004

Vous êtes nombreux, les étrangers, à vouloir venir habiter en France, et nous en sommes bien contents. Vacanciers, retraités, vous avez des facilités. Mais comment faire quand on n'a ni l'âge de la retraite ni un métier qui permette de voyager facilement ?

Eh bien, pour les jeunes cadres parmi vous il y a une bonne solution : achetez-vous une entreprise ! Presque partout en France, il y a des sociétés dont les gérants cherchent des repreneurs. Et il ne faut pas croire que le fait qu'une entreprise soit à vendre soit forcément un signe de mauvaise santé économique:

- C'est certainement plus facile de reprendre que de créer. Si, si ! Si, si parce qu'il y a quand même des bases et puis, on apporte des idées nouvelles donc on peut voir des erreurs qui ont été faites, précédemment, les redresser, tandis qu'en créant on part de zéro.

Pour mettre en relation les cédants et les repreneurs on passe souvent par les Chambres de Commerce. À Lyon, un marché d'entreprises est organisé tous les trois mois :

- Parmi les cédants, il y a ceux qui? beaucoup de gens qui arrivent à la retraite, qui veulent prendre leur retraite, donc qui cherchent des successeurs. Et en ce qui concerne les repreneurs, on a beaucoup de cadres, d'ingénieurs qui ont épuisé les joies du salariat, en entreprise, et qui? ou qui ont eu des problèmes de poste de travail, pour eux, et qui cherchent une reconversion. Voilà.

- Pour les cédants effectivement, il faut que l'entreprise soit saine. C'est que les derniers exercices soient, au moins au minimum, équilibrés, si possible positifs, et qu'ils aient aussi forcément un carnet de clients le plus agréable possible pour le repreneur.

- Ben, pour le repreneur, généralement, il faut qu'il pense à se faire aider par le cédant, c'est-à-dire à négocier un accompagnement par le cédant, pour que ça se passe en bon ordre et qu'il voit comment il fait, que le cèdeur l'introduise auprès des clients, et essayer que rien ne se perde dans la transmission. Ce qui n'est pas évident.

Pierre Nagel cherche une entreprise dans l'ingénierie.

- J'ai été dirigeant d'entreprise pour le compte d'un groupe pendant quinze ans. Et puis, là, je crée une société et puis je souhaite me diversifier dans d'autres activités. Donc je cherche d'autres sociétés à reprendre.

- Donc là, je commence déjà sur un projet à créer une entreprise sur un nouveau marché. Mais, comme je pense encore avoir du temps je cherche également des entreprises à reprendre. Je fais les deux.

Toutes ces responsabilités, ça ne vous fait pas peur?

- Oh ben non, non, non, ça me fait pas peur. J'ai fait ça pendant quinze ans. Ça ne me pose pas de problèmes, quoi. C'est? Il faut savoir gérer le stress, ouai, ouai ouai. Ce n'est pas toujours du stress. Il y a des moments qui sont des moments de bonheur quoi, des moments où on a de très bons résultats, donc ça va bien. Il y a des hauts et des bas. C'est un plaisir de diriger une société oui, d'une certaine manière, oui, oui! C'est un mode de vie. C'est ? C'est? Je ne sais pas moi, on aime ça ou on l'aime pas. Faut pas le faire si on l'aime pas, je pense, parce que ce n'est pas facile. Ce n'est pas toujours facile mais c'est passionnant. C'est un métier passionnant où on ne s'ennuie pas, quoi.

M. Nagel est présent à titre personnel, mais d'autres sont là comme représentants d'entreprise. La société RETEC par exemple est ici en train de

faire ses courses :

- C'est pour une croissance externe, pour une société qui a besoin de développer son chiffre d'affaires. Notre créneau : la menuiserie, le bois, la fabrication de meubles. L'intérêt, c'est que ça existe déjà, qu'on n'a pas à perdre? on a moins de temps à perdre, on perd moins de temps pour arriver au but recherché et le but que nous cherchons, c'est d'avoir rapidement un chiffre d'affaires qui correspond aux besoins que nous avons parce que notre société se développe pas mal et que ça nous est un peu difficile de développer en interne.

- Nous avons à peu près atteint nos limites, au niveau commercial et en nous adjoignant un autre équipement qui serait, au moins, aussi important que nous, que nous sommes actuellement, ça nous permettrait de nous développer beaucoup plus vite. Alors que si on cherche en développement interne, on va mettre trois ou quatre fois plus de temps que ce que nous souhaitons.

- Nous avons une niche qui nous va très bien et qui nous permet de vendre, de nous développer correctement. Nous sommes dans le mobilier pour magasin. Il n'y a pas énormément de fabricants en France, dans ce domaine, et c'est aussi pour ça que nous avons des difficultés à trouver des partenaires.

Une histoire plutôt positive alors! Il ne faut par conséquent pas croire les pronostics de déclin inévitable des sociétés occidentales face à la mondialisation...

- Non, non, non, non, il y a des possibilités. Simplement, il faut trouver la niche et, quand on est dedans, ne pas la perdre. Et c'est notre but : c'est de nous développer pour rester bien placés où nous sommes.

Dans les grandes villes comme Lyon ou Paris, ce n'est pas facile de trouver des bonnes affaires. Il y a trop d'acheteurs sur le marché:

- C'est plutôt les repreneurs qui ne trouvent pas assez de cédants. En général, on compte, pour une cession, trois à quatre repreneurs potentiels.

Mais à la campagne, c'est une tout une autre histoire. Il apparaît que les jeunes cadres dynamiques sont un peu réticents pour lâcher leurs habitudes citadines. Jean Paul Lombez de l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie du Massif Central:

- Je peux avoir des dossiers de transmission mais j'ai aucun repreneur qui veuille aller dans ces régions un petit peu reculées.

Une fois dans la boue on trouve de la boue, c'est vrai, mais parfois des diamants aussi :

- Nous avons de très très bonnes entreprises qui marchent très bien... et d'autres, on sait pertinemment que le secteur d'activité sur lequel elles travaillent ne sera pas porteur à l'avenir : la sous-traitance, par exemple. Il y a certaines sous-traitances qui, malheureusement, vont partir en déchet. Ça, on le sait ! Mais il peut y avoir des très bons dossiers. Tous les secteurs. Vous savez, c'est l'homme qui fait l'entreprise. On m'a parlé de biotechnologie. On peut sortir des entreprises nouvelles qui ne marcheront pas, faute du dirigeant, d'autres qui vont réussir et dans la sous-traitance en mécanique, il y a de belles entreprises qui vivent encore en sous-traitance mécanique. C'est l'homme qui fait la fonction.

- Je vais prendre l'entreprise Wichard. Wichard, c'est une société qui fait de l'accastillage. Accastillage, donc dit "la mer" et, pourtant, vous voyez, elle est implantée en plein milieu du Massif Central à Thiers et elle fait plus de deux cents cinquante à trois cents personnes.

Et si les jeunes Français ne veulent pas aller à la campagne, on connaît la solution maintenant : on cherche des repreneurs outremanche. Jusqu'ici on n'a pas trouvé énormément de candidats, il faut l'admettre, mais M. Lombez est en train de s'attaquer à la question.

- Alors ben, peut-être parce qu'ils nous connaissent mal, eh ben, on est en train de mener une action, justement avec mon collègue du tourisme, donc à l'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie du Massif Central avec le phénomène des low costs. C'est-à-dire les sociétés aériennes, via la

Grande-Bretagne, qui viennent, de temps en temps, ben, à Clermont Ferrand en particulier ou à Limoges. Et par rapport à ça, donc, nous allons faire des présentations à Londres, en Angleterre, pour trouver un réseau en Grande Bretagne pour, justement, voir s'il n'y a pas des investisseurs qui viendraient dans notre région. C'est à l'étude.