

# PALMARÈS

TROPHÉE DE LA REPRISSE D'ENTREPRISE

L'Entreprise est partenaire du premier Trophée de la reprise d'entreprise, organisé conjointement avec le CRA et Oséo. Six PME ont été nominées pour le palmarès 2008, qui sacre la société MTT Moteurtest. Témoignages.

## Des transmissions bien huilées

Une entreprise sur cinq de moins de 100 salariés va être à reprendre en France dans les cinq ans (baromètre CCIEEF-CSOEC). Loin d'être un acte anodin, la reprise conditionne l'avenir de la société et de ses salariés. Plus d'une transmission sur cinq échoue ainsi avant six ans (chiffres Oséo), notamment parce qu'elle est fragilisée par le remboursement de la dette liée au financement de la reprise. En revanche, une reprise réussie conforte le

tissu économique local et, au-delà, la compétitivité de notre économie. C'est pourquoi, depuis plus de vingt ans, le CRA (Cédants et repreneurs d'affaires) encourage ce mouvement en mettant en relation cédants et repreneurs potentiels, en formant les seconds et en accompagnant les projets de bout en bout dans une logique gagnant-gagnant. Fort de l'expérience de ses 170 délégués bénévoles, ce réseau associatif a décidé de récompenser cette année les meilleures opérations de reprise en partenariat avec L'Entre-

prise et Oséo. Le premier Trophée de la reprise d'entreprise a été décerné à Jean-Luc Dufour, repreneur de la société MTT Moteurtest en 2005. Ce dirigeant a été choisi parmi six nominés sélectionnés sur des critères économiques et financiers (évolution du chiffre d'affaires, des effectifs, des bénéfices, originalité du montage juridique et financier) mais aussi humains. Avec l'espoir qu'il y en ait de nombreux autres au cours des prochaines années.

■ Philippe Flamad [pflamad@lentreprise.com](mailto:pflamad@lentreprise.com)

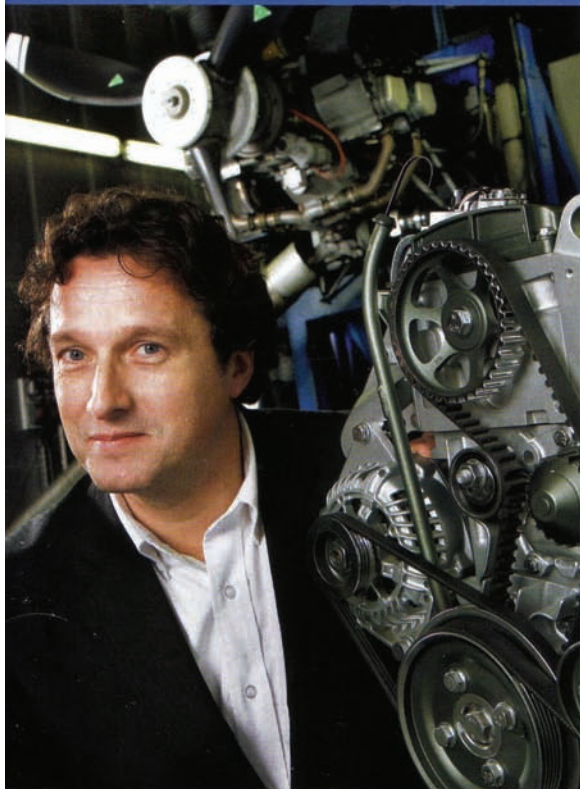


GILLES CAPEDESSUS, 43 ANS GÉRANT DE MSL

« J'ai choisi de m'installer dans un nouveau secteur géographique »

Gilles Capdessus, ancien cadre du secteur automobile, a suivi la formation à la reprise du CRA de Nanterre avant de contacter les délégations du CRA à Toulouse, Montpellier, Aix-en-Provence et Lyon. Finalement, un cabinet de Nîmes lui présente MSL (Manufacture de stores du Languedoc), qui correspond à ses attentes : « Production et distribution de produits finis, sans sous-traitance, en B to B. » Pragmatique, Gilles Capdessus demande au cédant de devenir son directeur commercial pendant quinze mois. Il consacre cette période « à apprendre le métier et à entrer en relation avec les clients et les fournisseurs ». Puis il fait évoluer par petites touches l'organisation de sa société : « Il était nécessaire que mes collaborateurs prennent plus de responsabilités. » Avec pour challenge d'élargir la base clients : « 50 % du chiffre d'affaires reposait sur un seul grand compte. » Comme le Sud lui va bien, Gilles Capdessus a repris une seconde affaire en avril 2007, dans le même secteur d'activité mais à... Aix-en-Provence ! B.R.

■ Activité : fabrication de stores et de moustiquaires ■ Localisation : Les Mages (30) ■ Date de la reprise : 2003 ■ Effectifs : 28 salariés ■ Chiffre d'affaires 2007 : 2,95 millions d'euros



**JEAN-LUC DUFOUR, 48 ANS**  
PDG DE MTT MOTEURTEST



« Notre chiffre d'affaires a augmenté de 56 % en deux ans »

« MTT Moteurtest est le seul centre d'essais de moteurs indépendant en France, tous nos concurrents ont été rachetés, annonce fièrement Jean-Luc Dufour, PDG de la société. Je recherchais une entreprise rentable dans un secteur pointu, avec un potentiel d'évolution. » Il ne met que six mois à repérer l'oiseau rare grâce à un cabinet spécialisé dans la cession d'affaires à Caen. « Il a fallu six autres mois pour boucler le plan de financement, en faisant appel à deux banques d'affaires », ajoute-t-il. A son compteur, Jean-Luc Dufour affiche pourtant plusieurs années de direction générale à la tête de grosses PME et une première reprise réussie en 1997. Après le rachat, le cédant reste trois mois à ses côtés. « Le temps pour moi de faire connaissance avec les clients et de rassurer les salariés », explique Jean-Luc Dufour. Il va ensuite renforcer ses équipes en embauchant du personnel plus qualifié, moderniser ses installations, participer à des salons à l'étranger et devenir membre du pôle de compétitivité Mov'eo. Ces efforts paient : « L'export représente 15 % du chiffre d'affaires alors qu'il était quasi nul il y a deux ans. » Le tout en préservant la rentabilité ! B.R.

■ Activité : centre d'essais de moteurs ■ Localisation : Le Bosc-Roger-en-Roumois (27) ■ Date de la reprise : 2005 ■ Effectifs : 23 salariés ■ Chiffre d'affaires 2007 : 3,7 millions d'euros

**THIERRY LUCOTTE, 49 ANS** PRÉSIDENT DE CADWARE

« J'ai préféré une entreprise dans le secteur où j'avais fait carrière »

« La reprise d'entreprise ? J'avais déjà vécu l'expérience pour le compte de l'un de mes employeurs », explique Thierry Lucotte. Doté d'une solide expérience dans l'industrie informatique, il opte d'abord pour un champ d'investigation très large. « Je pense que c'était une erreur. Au final, j'ai choisi une entreprise dans le secteur où j'avais fait une partie de ma carrière. » Cadware s'impose. Thierry Lucotte et le cédant abordent la question financière dès leur première rencontre : « Ma réponse l'a rassuré et nous avons pu passer aux autres points. » Thierry Lucotte va même parvenir à convaincre le cédant de réinvestir à ses côtés quand un organisme de financement le lâche peu avant la date de la reprise. De 3,2 millions d'euros en 2004, le chiffre d'affaires est passé à 7,2 millions en 2007, grâce au développement de produits logiciels pour l'industrie. « Pour cela, j'ai racheté une entreprise du secteur en 2005 et fusionné les deux équipes. » Cette opération de croissance externe doublée d'un management par la motivation a porté ses fruits : le turnover ne dépasse pas 5 % par an. B.R.

■ Activité : distribution de logiciels de CFAO ■ Localisation : Palaiseau (91) ■ Date de la reprise : 2003 ■ Effectifs : 34 salariés ■ Chiffre d'affaires 2007 : 7,2 millions d'euros



## PALMARÈS

TROPHÉE DE LA REPRISSE D'ENTREPRISE

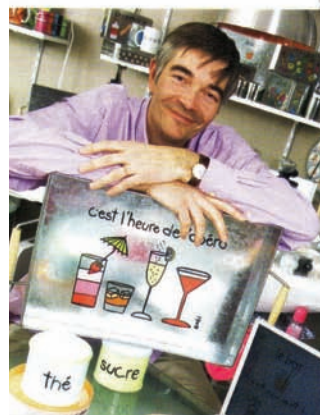


**BRUNO CROSNIER LECONTE, 44 ANS**  
PDG DE SUDLAC

« J'ai convaincu une douzaine d'actionnaires de vendre »

Bruno Crosnier Leconte voulait devenir fabricant de peinture. Et c'est finalement avec le dirigeant de Sudlac qu'il a fait affaire. « Les négociations ont pris cinq mois. C'était un peu compliqué. La société comptait une douzaine d'actionnaires familiaux qu'il a fallu convaincre de l'intérêt de vendre une source de dividendes réguliers. » Le nouveau chef d'entreprise, qui a mené toute sa carrière dans la chimie, estime qu'être du métier était indispensable à la réussite de la reprise. Très vite, il lance un nouveau produit, récompensé par un prix de l'innovation technique, et met en place une politique à l'export pour lisser la production sur toute l'année. « Le chiffre d'affaires a progressé de 50 % en trois ans. Sudlac est aujourd'hui un spécialiste reconnu de la peinture biodégradable au niveau mondial », s'enorgueillit le dirigeant. B.R.

■ Activité : fabrication de peintures sans solvant ■ Localisation : Echirrolles (38) ■ Date de la reprise : 2004 ■ Effectifs : 10 salariés ■ Chiffre d'affaires 2007 : 1,74 million d'euros



**OLIVIER FLAHAULT, 43 ANS** PDG D'INCIDENCES

« J'ai séduit les vendeurs par mon enthousiasme »

Olivier Flahault, alors directeur marketing, recherchait une entreprise de biens de consommation, « avec une prédilection pour le secteur de la décoration ». Incidences lui est présentée par un cabinet de fusion-acquisition. Seul hic : les propriétaires ne souhaitaient pas vendre à un particulier. « Lors de notre premier entretien, j'ai montré mon intérêt pour l'activité et évoqué les pistes de développement en fonction du potentiel que je percevais. Sans aborder la question financière. » Séduit, les cédants acceptent d'entamer les négociations et, après la vente, l'accompagnent durant onze mois. Le nouveau dirigeant recrute sept personnes et développe la marque : création d'un catalogue, nouvelle identité visuelle, etc. Il étoffe les gammes de produits et s'attaque aux grands comptes jusqu'alors délaissés, ainsi qu'à l'international. Résultat : le chiffre d'affaires 2007 est en progression de 34 % par rapport à l'exercice précédent ! B.R.

■ Activité : conception et édition d'objets de décoration ■ Localisation : Meudon (92) ■ Date de la reprise : 2005 ■ Effectifs : 18 salariés ■ Chiffre d'affaires 2007 : 5,2 millions d'euros

**JÉRÔME GAUCHER, 47 ANS**  
PDG DE SA BROCHARD

« Je partageais avec le cédant le respect des clients »

Jérôme Gaucher n'avait pas pensé reprendre forcément une entreprise dans le bâtiment. « Je ne connaissais rien au secteur mais j'avais l'expérience de la direction en PME. » Entre l'artisan et lui, le courant passe bien. Au point que le cédant organise une grande soirée de transmission avec salariés, clients et fournisseurs. « Cela a rassuré les salariés. Pas un n'a quitté l'entreprise », souligne le repreneur, qui a fait augmenter le chiffre d'affaires de 34 % en trois ans. Sa recette : consolider sa clientèle, développer des prestations haut de gamme et être réactif pour prendre en charge très vite de nouveaux chantiers. En interne, Jérôme Gaucher a développé l'esprit d'entreprise. « Ce qui fait que je n'ai aucun mal à recruter. » Pas mal dans un secteur réputé tendu en matière d'emploi ! B.R.

■ Activité : peinture-décoration-ravalement ■ Localisation : La Planche (44) ■ Date de la reprise : 2002 ■ Effectifs : 17 permanents ■ Chiffre d'affaires 2007 : 1,55 million d'euros

