

TÉMOIGNAGE

Hani Samaha dirige depuis 2012 la société qu'il a reprise à Antibes. Il raconte.

« Ne pas croire que c'est simple »

« **J'AI TOUJOURS** eu envie d'être indépendant. » Hani Samaha a longtemps occupé des postes de direction dans des grands groupes du BTP. Mais depuis 2012, exit le costard-cravate, il se lance dans le grand bain de l'entrepreneuriat. Il cherche pendant un an une entreprise intéressante à reprendre. Consulte 50 dossiers, rencontre 20 patrons et en sélectionne 5. À la fin, c'est LumTeam qui gagne. Basée à Sophia, l'entreprise installée sur 800 m², est spécialisée dans la conception et la fabrication de luminaires mettant en valeur les extérieurs (la jolie façade illuminée du Carlton de Cannes par exemple, c'est LumTeam, tout comme les cheminements du jardin exotique de Monaco).

« Je n'étais ni du secteur ni de la région, aussi c'est important de se faire bien accompagner. J'ai demandé au cédant de rester avec moi deux ans. Il ne faut pas croire que c'est plus facile que de fonder sa société. On doit s'intégrer à une équipe, apprendre à connaître les fournisseurs et chercher à améliorer les process. Le tout sans bouleverser. Mon conseil ? Se former auprès du CRA ou de l'IRCE, et ne jamais être seul. Le Réseau Entreprendre est ultra-bienveillant. C'est ce qui permet de s'accrocher dans les montagnes russes du parcours de chef d'entreprise. » 12 collaborateurs, et un chiffre d'affaires en croissance, Hani Samaha ne regrette rien !



PHOTO A. F.

CESSION/REPRISE En France, 70 000 entreprises vont être cédées d'ici 10 ans. On parle de Réseau Entreprendre Côte d'Azur qui accompagne les repreneurs.

Reprendre, c'est voler.... de ses propres ailes !

PAR AGNÈS FARRUGIA / AFARRUGIA@NICEMATIN.FR

« **SUR LES DIX** dernières années, nous avons soutenu une vingtaine de repreneurs et tous ont réussi. » Christophe Colineaux est le président de Réseau Entreprendre Côte d'Azur. En France, l'association regroupe plus de 15 000 chefs d'entreprise unis pour accompagner l'entreprise dans tous ses états : de la création à la reprise. Fondée en 1986, elle a déjà accompagné près de 16 000 sociétés. Au vu de la conjoncture, Réseau Entreprendre est amené, de plus en plus, à accompagner la reprise. « Un quart des patrons ont plus de 60 ans aujourd'hui. De facto, un grand nombre d'entreprises vont être cédées (1/3 environ sur les 10 prochaines années). Pour ne pas perdre les savoir-faire et préserver les emplois (et en créer !), il faut accompagner correctement les repreneurs. »

Préserver emplois et savoir-faire

Avec une enveloppe de 2 millions d'euros chaque année (pour



Le Réseau Entreprendre fonctionne sur trois piliers : éviter les défaillances, favoriser la RSE et accompagner la reprise. PHOTO A. F.

leurs cinq antennes régionales), Réseau Entreprendre accompagne 15 ou 16 projets par an, dont un ou deux en reprise. « Nous souhaitons au moins capter 4 projets de reprise en 2025, autant en 2026, etc. » Christophe Colineaux a lui-même repris la société Fendress qu'il dirige depuis 10 ans à Mouans-Sartoux. Il sait. Les embû-

ches, la solitude, la joie éphémère avant que tout ne soit stabilisé. Un prêt à taux zéro et un accompagnement mensuel par deux mentors pendant deux ans, voilà comment Réseau Entreprendre agit. Et ça fonctionne. Exemple avec Hani Samaha qui a repris LumTeam en 2012 à Sophia Antipolis (lire ci-contre). Une boîte qui rayonne !

