



ÊTRE OU NE PAS ÊTRE CORPORATE

Dans "Le jour où j'ai quitté Bill Gates", Christophe Aulnette, aujourd'hui investisseur, raconte l'après-multinationale. 6



DES DRONES RECHARGÉS EN PLEIN VOL

C'est le pari un peu fou de PowerInSpace, qui veut être la première à électrifier l'espace. Direction Sophia Antipolis. 8

Pourquoi autant d'intérêt pour le marché tunisien ?

Le pays a le vent en poupe. D'une stabilité presque remarquable au vu des incidents géopolitiques à répétition, il est surtout 3^e au podium des investisseurs régionaux 2023. Alors, Nice le dorlote. 4



Au temps des grandes transmissions...

En France, 700.000 dirigeants devraient passer la main d'ici 10 ans. De Réseau Entreprendre Côte d'Azur au CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires), les accompagnants sont sur la brèche. 14/15

ARTIFICIALISATION DES SOLS, LES CORRECTIONS DU SÉNAT

Le Sénat a adopté ce 18 mars en première lecture la proposition de loi "TRACE" visant à réviser les objectifs de la loi Climat et Résilience en matière de réduction de l'artificialisation des sols. Sans remettre en cause le ZAN originel. 11

PREMIERS APPARTEMENTS À LA VENTE POUR LE PROVENÇAL

Le paquebot art-déco en bordure de pinède Gould, à Juan-les-Pins, fermé pour rénovation en 1977, n'a rien perdu de son charme. Top départ pour la commercialisation, avec les premières mises à prix à... 4,5M€. 32

ANNONCES LÉGALES ET ENCHÈRES

Enchères judiciaires immobilières. 18

Ventes & Appels d'offres. 20

Annonces judiciaires & légales. 20

Marchés et enquêtes publics. 22

tribuca 29348 - 12900 - F : 1,00 € 12900
3 782934 801003 RESO HERDO ECO

Index des sociétés citées	NextStep.....4	Klava.....7	RégenEco.....9	LumTeam.....15
Lafage Transactions Century 21.....3	Waterleak.....4	Filiater.....7	Les Livres de la Promenade.....9	Groupe Caudwell.....32
Groupe Partouche.....3	Moko.....4	Thales Alenia Space.....8	Ixel Marine.....14	NicExpo.....32
Malongo.....3	Septeo Proptech.....7	ASTI Industrie.....9	Electronie.....15	Éditions Gilletta.....32



Mathieu Larrère, Hani Samaha, Christophe Colineaux et Anabelle Itasse.

EN CHIFFRES (FRANCE)

700.000

les entreprises à reprendre dans les 10 prochaines années.

25%

des dirigeants de plus de 60 ans souhaitent transmettre leur entreprise.

51.000

les transmissions/cessions réalisées en 2024.

55.000

les transmissions/cessions attendues en 2025.

Un coup de pouce à la transmission d'entreprise

DANS L'ACTU. Avec 25.000 structures de moins de 50 salariés pilotées par des dirigeants de 55 ans et plus sur le 06, l'épineuse question de la transmission est plus que jamais d'actualité. Réseau Entreprendre a des solutions en matière de "repreneuriat".

Le réseau azuréen d'entrepreneurs solidaires a dévoilé ce 18 mars sa nouvelle stratégie globale d'accompagnement pour la période 2025-2026. L'enjeu cette année se porte clairement sur la pérennité des nombreuses entreprises à transmettre. Pour apporter une réponse à cette problématique d'actualité, Réseau Entreprendre Côte d'Azur, sous l'impulsion de son président Christophe Colineaux, lui-même

repreneur à succès il y a dix ans de la mouansoise Ixel Marine, se fixe trois priorités sur les deux prochaines années : encourager la mise en place de démarches RSE au sein des sociétés, prévenir les défaillances d'entreprises, mais aussi développer un accompagnement structuré à la reprise.

Timing parfait

"C'est un vrai besoin. Nous estimons qu'une entreprise sur trois sera cédée dans les dix prochaines

années. Ces sociétés ont un impact significatif sur le tissu économique, notamment les petites et moyennes entreprises qui représentent un grand vivier d'emplois à préserver et à développer", explique le président Colineaux.

Le repreneur, un entrepreneur comme les autres ?

Actuellement, Réseau Entreprendre accompagne 15 à 16 projets par an. Sur les un à deux

par promo ciblés reprise d'entreprise, et ce depuis 10 ans, tous ont franchi l'obstacle de la transmission, quel que soit leur secteur d'activité. "Ce sont souvent des personnes d'une quarantaine d'années, ayant occupé des postes à responsabilités et nourrissant depuis longtemps le désir d'entreprendre. Ces profils sont intéressants, car ils équilibrent la forte présence des jeunes, majoritaires dans les projets de création". En mettant l'accent sur l'accompagnement au

"repreneuriat" en 2025, Réseau Entreprendre Côte d'Azur change de braquet et se fixe l'objectif d'accompagner 4 lauréats repreneurs en 2025 et 2026. Pour mener à bien sa mission, en plus des ateliers mensuels animés par des experts et des séances de co-développement, le collectif propose un accompagnement sur-mesure en plusieurs étapes.

DOSSIER RÉALISÉ PAR
BENJAMIN BELLET



"Se confronter à des problématiques inconnues"

Après avoir déjà signé une lettre d'intention, le néo-entrepreneur va rencontrer quatre à cinq chefs d'entreprise pendant un mois pour affiner son projet. Une fois les membres du Réseau convaincus, un comité d'engagement débloque un prêt d'honneur pouvant grimper jusqu'à 90.000€ (sans intérêt ni garantie, ce prêt personnel doit être remboursé en cinq ans et son montant ne peut excéder celui apporté par les associés fondateurs, incluant le

capital et les comptes courants). Deux membres accompagnateurs seront ensuite chargés d'accompagner bénévolement l'entrepreneur, pendant deux à trois ans, via des rendez-vous mensuels. "Nous pourrions penser que nos repreneurs ont déjà de l'expérience, mais la plupart du temps, ils n'étaient pas chefs d'entreprise et sont souvent confrontés à des problématiques inconnues, comme à la solitude du dirigeant", analyse Christophe Colineaux.

Des critères d'éligibilité

Via ce programme d'aide à la reprise, Réseau Entreprendre entend dynamiser le tissu économique local mais aussi sauvegarder des emplois et des savoir-faire. L'association assure avoir déjà reçu de beaux dossiers, dont AMB (Azuréenne Mouginoise Bâtiment), première lauréate à la reprise de l'année 2025. Pour qu'un potentiel repreneur soit retenu dans le cadre de ce dispositif taillé sur-mesure,

il faudra que l'entreprise cédée affiche au moins cinq emplois, que le paramètre fonds propres soit cohérent avec le besoin de financement, et qu'il y ait une véritable volonté de développer la structure. Ne sont pas éligibles les commerces de proximité et fonds de commerce, les spécialistes de l'achat-revente, la filière CHR dans son ensemble (Café, Hôtellerie, Restauration), les sociétés de conseil et (logiquement) les franchises.

Pour Electronie, une reprise un peu... électrique



Matthieu Larrère.

En novembre 2023, Matthieu Larrère prenait la succession de Charles Pallanca, fondateur d'Electronie. 16 mois plus tard, il revient sur ses premiers pas aux rênes de la mouanoise.

● *"J'avais une folle envie d'entreprendre",* confie Matthieu Larrère lorsqu'on l'interroge sur les motivations qui l'ont poussé à se lancer dans une reprise d'entreprise. Celui qui se présente comme *"un profil technique"* décide d'opter pour la reprise, moins risquée que la création, surtout avec une famille à charge. Après quelques échecs, son intérêt se porte sur Electronie. Spécialisée dans la

conception, le développement et la production de cartes et systèmes électroniques, l'entreprise d'une vingtaine de salariés dispose d'un bureau d'étude et d'un site de production de 1.500m². *"C'est ce que je recherchais. Je voulais de la technique, de la production, une équipe, une structure..."*

Combattre la solitude du dirigeant

Matthieu Larrère a suivi -et suit encore- le parcours d'accompagnement au reprenariat proposé par Réseau Entreprendre Côte d'Azur. *"Je me suis d'abord présenté à cinq entrepreneurs, à qui j'ai exposé mon projet. Ensuite, il y a eu des échanges très challen-*

geants, puis une commission un peu stressante où j'ai dû défendre mon business plan". Ces échanges, enrichissants, continuent. *"Tout au long du parcours de reprise, les formateurs nous ont dit que rien ne se passerait comme prévu, et que nous serions seuls... Et ils avaient raison".*

Un parcours en dents de scie

Dans un climat économique incertain, les premiers mois de Matthieu Larrère s'avèrent difficiles. Après une formidable année 2023, Electronie a vu son carnet de commandes plonger, suite au ralentissement de l'activité de ses principaux clients. A Mouans,

c'est sur un trimestre de doutes que s'est achevée 2024, et c'est bien l'accompagnement du Réseau qui lui a permis de garder la tête hors de l'eau et d'enclencher une nouvelle stratégie, en sortant notamment de l'ornière maralpinaise pour dénicher de nouveaux prospects en région Sud. Matthieu Larrère a aussi investi dans un logiciel automatique de gestion des achats de composants, pour réduire les coûts (jusqu'à -30%) et moins souffrir de la concurrence asiatique. En confiance suite aux premiers résultats encourageants, il prévoit désormais de travailler avec des clients basés en Rhône-Alpes et sur les régions bordelaise et toulousaine.

"Je voulais diriger, ne plus dépendre de la hiérarchie"



Hani Samaha.

Depuis 2017, LumTeam, spécialiste des LED est dirigée par Hani Samaha depuis son fief de 800m² des Trois Moulins (Sophia Antipolis).

● Il a cherché longtemps, étudié une cinquantaine de dossiers, rencontré 20 cédants, établi une *shortlist* de quatre structures avant d'opter pour LumTeam. Aujourd'hui, Hani Samaha ne regrette rien. *"Je cherchais une société technique, scalable, avec, si possible, un aspect international. Et puis, le courant est bien passé avec l'ancien gérant",* explique l'Azuréen. Fondée en 2005, LumTeam conçoit et fabrique à Sophia des solutions techniques de haute qua-

lité pour répondre aux exigences de l'éclairage architectural et paysager. Outre plusieurs sous-traitants implantés dans la région et en Italie, la société de 12 salariés s'appuie sur son bureau d'étude pour mettre au point ses solutions. Du *made in France*, sourcé au plus près, et du sur-mesure grâce à l'impression 3D, qui intègre les dernières technologies LED et des matériaux durables de qualité. Adhérente French Fab et UIMM, la société a l'habitude de travailler avec des architectes lumières et de voir ses balises, projecteurs, encastrés, bornes ou mâts sélectionnés sur d'importants projets, Carlton à Cannes, Tour Eiffel, caves de Mumm (Reims), Royal

Mansour de Marrakech ou One Monte-Carlo.

Montagnes russes...

Si LumTeam a continué à se développer post-reprise, l'entreprise a tout de même connu *"un retour sur terre"* pendant la crise sanitaire, avant de remonter doucement la pente. Hani Samaha a suivi, en plus du soutien au reprenariat de Réseau Entreprendre, une formation d'un mois auprès du CRA (Centre de Reprise d'Affaires Formation). Il a aussi souhaité une période de transition de deux ans et non d'un trimestre avec le cédant avant de définitivement s'installer dans son nouveau fau-

teuil. *"Je ne venais pas de ce secteur d'activité, cela m'a permis de ne pas retenter certaines choses qui avaient déjà échoué. J'ai aussi pu mieux comprendre le marché, les clients et les fournisseurs. Cela m'a permis de bien observer, car le processus de reprise est en réalité une succession de hauts et de bas",* reconnaît-il. Lauréat 2017 de Réseau Entreprendre, il est désormais membre du collectif azuréen, où il évalue les futurs repreneurs. *"La reprise doit être prise au sérieux. Si vous n'êtes pas suffisamment bien préparé, vous allez vivre une très mauvaise expérience. Ce parcours ne peut pas convenir à tout le monde et des formations, comme avec Réseau Entreprendre, aident à structurer l'approche".*

10 clés pour réussir sa cession d'entreprise

Bruno Jacquet est délégué CRA Lyon (collectif Cédants et Repreneurs d'Affaires). Pour lui, la cession est aussi une étape complexe qu'il s'agit de bien préparer. Via un webinar dédié, il a listé 10 points à surveiller. Petite synthèse.

● **Constituer une équipe**
"Il faut que le chef d'entreprise soit entouré dès le début, car vendre une entreprise, c'est un métier. Il doit oser se décharger sur d'autres pour continuer à gérer sa société", prévient Bruno Jacquet. Avocat, expert-comptable, accompagnement associatif sont de bons conseils...

● **Se poser 5 (bonnes) questions**
Qu'est-ce qu'on vend, comment, pourquoi, quand et combien ? Basique, mais il faudra y répondre avec clarté.

● **Cession ou transmission ?**
Pour la transmission familiale, le passage de relais est parfois compliqué, avec des parents qui cèdent sans véritablement céder et qui restent présents. Attention aux conflits de stratégie.

● **Accorder du temps au process**
"Souvent le chef d'entreprise a du mal à se mettre à fond dans sa cession, et c'est une erreur." S'il n'y a pas de règles établies sur la durée d'un rachat, une cession réussie ne s'effectue pas selon lui en moins de six mois.

● **Trouver le juste accompagnement**
Les deux parties doivent définir contractuellement tous les détails de l'accompagnement, et notamment ses modalités financières. Cet accompagnement peut être compris dans le prix ou donner lieu à une rémunération. Quand

le rachat de l'entreprise s'accompagne d'une transmission du savoir-faire, l'accompagnement se doit d'être plus long. *"Dans le cas contraire, il faut assez vite que le cédant disparaisse."*

● **Ne pas "subir" la reprise**
L'anticipation est la clé, d'où l'intérêt de se constituer rapidement une équipe. Une cession anticipée et préparée permet de déminer de nombreux sujets comme la gestion des stocks, le montant du loyer, la rémunération ou encore les immobilisations de l'entreprise.

● **Le prix ?**
La question doit être abordée dès le deuxième rendez-vous pour que chacune des parties sache à quoi s'attendre. Plusieurs techniques de valorisation existent (estimation des flux financiers, évaluation patrimoniale...) et de nombreux éléments entrent en jeu

comme la qualité et la diversité de la clientèle, les contrats en cours, les risques du marché ou encore le nombre potentiel de repreneurs. *"Le prix n'est pas qu'une somme mathématique déterminée par l'expert-comptable."*

● **Informers les salariés**
Dans les entreprises de moins de 250 salariés, le cédant doit informer les salariés de sa volonté de vendre l'entreprise, et de la possibilité pour les collaborateurs de présenter une offre d'achat pour son acquisition. Les délais sont les mêmes pour les ventes de fonds de commerce et pour les ventes de parts sociales ou d'actions, mais ils sont calculés différemment, selon la taille de l'entreprise, précise le ministère de l'Economie.

● **Le bon moment**
Il n'y a pas vraiment de moment propice, mais certaines conjonc-



Bruno Jacquet.

tures sont plus favorables que d'autres...

● **L'expert-comptable**
C'est un élément pivot. Conserver le pro "historique" est parfois salubre pour bien comprendre le fonctionnement de l'entreprise.