

Tandem cédant-repreneur : un pari gagnant

Pierre Saliou, cherchait à racheter une entreprise

Pierre Saliou a le physique d'un 2^{ième} ligne et il a repris une entreprise d'électricité, pourtant il n'a jamais joué au rugby et n'a aucune formation d'électricien. Breton de naissance, commercial dans l'agroalimentaire, il décide de s'installer à son compte en rachetant une entreprise.

Il témoigne : « *C'était la Bretagne ou la Dordogne, un département que je connais puisque mon père possède une maison en bergeracois. Sur internet, je suis tombé sur Act contact, j'y ai trouvé une entreprise d'électricité*

à reprendre sur Périgueux avec les coordonnées de la CCI Dordogne. J'ai contacté le service transmission qui, après quelques conseils, m'a mis en contact avec le cédant, Jacques Marty ».



De gauche à droite : Pierre Saliou (le repreneur) et Jacques Marty (le cédant)

Jacques Marty cherchait à céder la sienne

Créée en 1973, l'entreprise d'électricité de Jacques Marty a pignon sur rue dans le quartier du Toulon, enrichie en 1980 d'une branche sanitaire-chauffage, elle compte aujourd'hui 15 salariés. L'âge de la retraite approchant, Jacques Marty et son fils Thomas, lui-même co-actionnaire de l'entreprise, décident de trouver un repreneur. M. Marty s'adresse à la CCI Dordogne et passe une annonce sur ACT Contact.

Tandem cédant-repreneur : un pari gagnant

La suite parle d'elle-même. Quelques semaines plus tard M. Saliou repère l'annonce ... Pour M. Marty, l'offre du repreneur est intéressante, mais ce sont surtout les conditions de la reprise qui vont arrêter définitivement le choix : Thomas Marty (le fils) reste dans l'entreprise à la tête de la partie électricité et son père Jacques s'engage 3 jours par semaine, pendant une durée de 6 mois, aux côtés de Pierre Saliou pour assurer la passation.

Le « *contrat* » de 6 mois est à présent dépassé et Jacques Marty est toujours là : « *travailler 3 jours par semaine, ça me convient bien* » précise l'ancien dirigeant de l'entreprise et Pierre Saliou rajoute « *c'est pour moi une aide précieuse car Jacques connaît son travail et sa clientèle sur le bout des doigts, il a joué un rôle important dans mes relations avec les 15 salariés de l'entreprise. Il n'est pas facile de racheter une entreprise qui a son histoire, ses traditions, ses clients et d'y développer de nouveaux projets. L'accueil de la famille Marty m'a tout de suite mis en confiance. Les services de la CCI Dordogne ont également fait du bon travail, notamment dans l'élaboration du dossier financier pour obtenir le soutien des banques et des collectivités* ».

Pour l'avenir, Pierre Saliou fait un peu la moue « *je ne sais pas de quoi sera fait demain, les aléas de l'économie... mais aujourd'hui, j'ai une certitude, celle d'avoir repris cette entreprise dans de bonnes conditions* ».