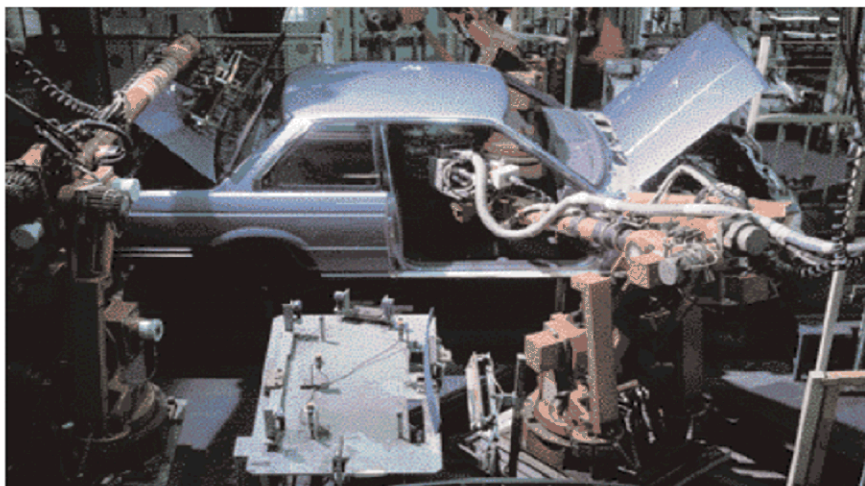




Philippe CHAPE (2000/2J)
directeur commercial de Méca-Rectif
président de Tramdev

Reprise réussie d'une PMI industrielle, ou la réussite du réseau CPA



La genèse.

J'ai toujours été très actif et successful, aussi ai-je ressenti un grand vide lorsque je me suis trouvé en repositionnement après 20 ans d'une carrière en constante progression.

C'est tout d'abord au sein de l'association que j'ai de nouveau eu le sentiment « d'exister », de canaliser mon énergie et de continuer à créer de la valeur en participant à plusieurs projets et surtout en pilotant la rédaction de la charte CPA.

A cette occasion et en participant également à un groupe Tremplin, j'ai rencontré de nombreux CPA qui ont tous joué à un moment ou un autre un rôle dans mon projet entrepreneurial.

Très rapidement, après 7 mois, j'ai pu retrouver un poste, grâce au réseau. Cependant, encore plus rapidement, je me suis aperçu que je ne voulais plus supporter les diktats d'une vision à court terme d'un actionariat financier plus destructeur que constructeur. Finalement, « libéré » du cordon sala-

rial, je peux enfin me lancer dans un de mes rêves de jeunesse : développer ma propre entreprise. Plus développeur que créateur je m'oriente tout naturellement vers une reprise.

Le projet

La reprise d'entreprise ne s'improvise pas et j'ai trouvé nécessaire de suivre un stage spécifique : la formation du CRA (Cédants et repreneurs d'affaires) que je conseille vivement à tous les repreneurs. Après 3 semaines de cours, et avec en main plus de 900 photocopies, j'ai alors éprouvé le besoin de prendre du recul et me suis tourné vers Hervé Dechène (2000/2J) pour m'aider à structurer mon projet.

L'approche d'Hervé, fondée sur la mise en situation, est la vérité crue sans concession.

Elle n'est pas conciliante pour le futur chef d'entreprise. Pour lui, l'entrepreneur doit être capable, dès le début de son projet, de connaître parfaitement autant ses points forts que ses points de vigilance, les atouts de son projet autant que ses menaces. Ainsi, il peut anticiper toutes les objections de ses interlocuteurs et y apporter une réponse claire et pertinente à chaque stade de l'avancement.