

Ne pas négliger le premier entretien avec le cédant



S'il y a une chose à bien préparer lors de votre parcours de repreneur, c'est le premier rendez-vous avec le cédant. Tour d'horizon des conseils clés.

- ALLER SEUL AU PREMIER RENDEZ-VOUS

Première chose à savoir lorsque vous êtes sur le point de rencontrer pour la première fois le cédant de l'entreprise que vous visez de reprendre, il faut y aller seul. Un conseil qui est valable pour le deuxième voire le troisième entretien, selon Jacques Raymond, vice-président de l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA). *"Il faut garder à l'esprit que les premières rencontres sont des opérations de séduction, souligne-t-il. Par exemple, l'un de nos adhérents, après être allé seul aux deux premiers échanges, s'est rendu avec sa femme et des croissants à la rencontre suivante."* Une opération séduction à mi-chemin entre le rendez-vous amoureux et l'entretien d'embauche que le repreneur doit préparer avec sérieux. Car le but final reste de convaincre le cédant de sa motivation et de sa capacité à gérer une entreprise. *"Il faut être suffisamment renseigné sur la société (chiffres d'affaires, etc.) et valoriser un maximum son discours, analyse Nathalie Carré, chargée de mission entrepreneuriat au sein de la Chambre de commerce et d'industrie à Paris (CCI France). N'oublions pas que le cédant vend, dans la grande majorité des cas, ce qu'il a créé des années plus tôt, ce qui reste quelque chose de violent pour lui. Si le repreneur face à lui ne lui plaît pas, il sait qu'il y en a d'autres qui attendent derrière."*

- NE PAS PARLER D'ARGENT

Autre point : ne pas évoquer les termes financiers dès les premiers échanges. Il faut laisser passer plusieurs rendez-vous avant de parler franchement du prix de vente, même si la question peut être évoquée au deuxième entretien. *"Dans tous les cas, il vaut mieux laisser son*

expert-comptable ou son avocat traiter les sujets délicats, pouvant créer des tensions entre les deux parties", indique Jacques Raymond. De son côté, la CCI conseille de se *"mettre d'accord, le plus possible, sur le prix et sur ce qui est à vendre (biens immobiliers notamment) avant de passer le relais aux conseils",* indique Nathalie Carré.

- POSER LES BASES D'UNE RELATION DE CONFIANCE

Mais le premier entretien sert avant tout à établir un lien de confiance entre le repreneur et le cédant. *"Cela permet de voir s'ils partagent la même vision et les mêmes valeurs de l'entreprise",* indique Nathalie Carré. Surtout, dès la première rencontre, vous devez vous assurer des motivations qui poussent le cédant à vendre sa société (retraite, difficultés économiques, problèmes de santé). *"Nous avons déjà vu des cédants refuser une vente la veille de la signature pour des raisons futiles, comme un repreneur qui ne s'est pas essuyé les pieds en rentrant dans le bureau. Nous savons très bien, que finalement, le patron n'était pas prêt à laisser son entreprise",* admet Nathalie Carré. Les premiers échanges entre repreneur et cédant posent les bases d'un rapport de confiance qui doit perdurer jusqu'après la signature de la vente. *"Il faut savoir qu'après la cession, il y a toujours une période d'accompagnement entre le cédant et le repreneur. Une période qui peut durer jusqu'à six mois en fonction de la taille de l'entreprise",* indique Jacques Raymond. Une relation qui ne doit donc pas être entachée par des modalités administratives selon la CCI. *"Il faut que le repreneur et le cédant puissent rapidement déléguer ces questions très techniques afin que leur relation n'en pâtisse pas sur le long terme",* assure Nathalie Carré. ■



Les premières rencontres avec le cédant sont des opérations de séduction."