

L'importance du rendez-vous avec le cédant

■ 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.

Le but 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 évo-

quée 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.

RETROUVEZ toute l'actualité de la création et la reprise d'entreprise sur www.nouvelentrepreneur.fr

À venir

■ Demain : Santé

Le meilleur anti-douleur, c'est vous

■ Jeudi :

Le droit et vous

Imprécise, une promesse de vente ne vaut rien

■ Vendredi : Automobile

La nouvelle Audi R8 V10 sait tout faire

■ Samedi :

Vie de famille

Voyager en bus pas cher, dans toute la France

■ Dimanche :

Psychologie

Des jeux vidéo sur ordonnance

■ Lundi : High-Tech

Internet : mettre facilement en place un contrôle parental