

La réussite d'une cession :

Quelle est la bonne attitude tant de la part du cédant que du repreneur ?

La recherche d'un repreneur est une étape primordiale dans le processus de cession-transmission d'une entreprise. Car la survie de l'entreprise dépend aussi de la pertinence de ce choix et de la réussite du passage de témoin. Cependant, la difficulté de mise en relation entre le cédant et le repreneur constitue le frein principal à la cession d'entreprise, notamment dans le cas des professions libérales.

Une majorité de chefs d'entreprise trouvent leur repreneur dans leur environnement immédiat : parmi leur personnel ou leurs assistants, dans leur entourage familial ou dans leur réseau relationnel. Les autres se tournent vers des acheteurs extérieurs.

Afin d'assurer la pérennité de son entreprise, le cédant peut être accompagné pour analyser les points forts et faibles du ou des repreneurs en fonction des besoins à venir de l'entreprise à céder : l'activité ou l'expérience, les responsabilités à exercer, la capacité d'adaptation, l'acceptation du « contrat » proposé, la capacité de financement.

Enfin, la cession d'entreprise est également une question de feeling entre les deux parties.

En effet, se séparer de son entreprise, qui est parfois le fruit du travail de toute une vie, comporte des aspects psychologiques et émotionnels. De fait, au-delà de l'aspect commercial, le propriétaire en place devra établir une relation de confiance avec son successeur. Une manière de transmettre le témoin de sa société l'esprit tranquille.

1. Si les « belles cessions » trouvent facilement repreneur, bien des entreprises, notamment petites, risquent de mourir faute d'avoir trouvé un repreneur compétent.
2. Le choix du repreneur est un acte lourd de conséquences pour le cédant
3. L'aspect humain de la transmission est primordial
4. Les compétences du repreneur, la connaissance qu'il a du métier de l'entreprise cédée, son aptitude à manager l'équipe sont primordiales dans l'entreprise de moins de 10 salariés.

La transmission d'entreprise relève d'une alchimie complexe où les souhaits des acteurs sont assez souvent contredits par la réalité.

Le cédant doit être préparé psychologiquement à l'acte de cession bien sûr, mais aussi au fait que le choix du repreneur sera une décision complexe.

Il sera plus lié à des considérations humaines qu'aux seuls attrait financier et montage juridique de l'offre de reprise : la personnalité du cédant, celle du repreneur et leur bonne adéquation priment sur les autres aspects.

Le cédant et le repreneur ne peuvent s'entendre que s'ils s'apprécient, s'ils partagent les mêmes valeurs et la même éthique.