

Entreprise : huit mots clés pour avoir les clefs



Jacqueline Cartron-Juliot et Bruno Hannequart animalent, face à un public clairsemé, un sujet très technique à l'heure du dessert et café. Déception...

Vendredi dernier, lors du Forum des entreprises organisé à Atlantia, un atelier traitait du délicat et très technique problème de la cession d'entreprise. En effet, quand il ne s'agit pas d'une transmission familiale, a priori plus simple à réaliser, cette période est cruciale et parfois complexe.

Il faut d'abord que le cédant choisisse le bon moment pour vendre et que le repreneur cible bien son objectif en fonction de ses qualités professionnelles. Un bon expert-comptable ne devient pas forcément un bon boulangier. Donc il faut accepter, lors de la négociation, d'être bien entouré même si cela est onéreux. Si l'expert-

comptable constate que le remboursement du financement dépasse les sept ans, il doit conseiller au repreneur de partir en courant.

La rédaction des actes devient très pointue, il faut faire confiance aux conseillers juridiques. Donc, lors de la période de transactions, il faut savoir se faire aider afin que celle-ci se passe en toute confiance et en bonne conscience. Huit mots clés résument la réussite de la cession d'entreprise. Entre cédant et repreneur il faut : respect, séduction, affection, motivation, écoute, honnêteté, transparence et sincérité...