

LES CONSEILS DE RESEAU ENTREPRENDRE AUX REPRENEURS

1 - Soyez au clair sur votre vocation d'entrepreneur

- Au clair d'abord avec votre motivation :

Votre projet de reprendre est-il motivé par la nécessité de créer votre emploi ? par le positionnement social et économique conféré à vos yeux par le statut de chef d'entreprise ? par l'idée que c'est le meilleur moyen pour faire fructifier votre patrimoine ? par la recherche d'autonomie et d'épanouissement dans un projet de développement ?

Répondez honnêtement à cette question pour vous-mêmes. Confrontez votre réponse à la réalité, rencontrez des chefs d'entreprise pour en parler.

- Et aussi vos aptitudes :

Entreprendre – avec sa part de risque - nécessite de la confiance en soi et en la vie qui sont de l'ordre d'une disposition intérieure. A laquelle s'ajoutera votre expérience professionnelle qui doit être suffisante pour assumer ce qui vous attend comme chef d'entreprise (polyvalence, aptitudes au management, disponibilité,...)

- Sans oublier de valider le soutien de votre entourage, qui sera impacté par vos conditions de vie et que vous entraînez – même indirectement – dans un projet conséquent.

2 – Le chemin vers la reprise effective est souvent long et incertain, soyez en conscient. Vous avez besoin des autres pour avancer, **veillez à maîtriser au mieux le calendrier.**

3 – Pour trouver l'entreprise, **multipliez les sources d'information et circuits de recherche.** Jusqu'à la signature finale, rien n'est acquis. Ayez donc plusieurs fers au feu, sans sous-estimer la disponibilité requise pour étudier convenablement chaque dossier. Attention, très vite vous pouvez être occupé à temps complet !

4 – **Ne rêvez pas de l'entreprise idéale, préparez vous à construire votre projet pour l'entreprise que vous reprendrez.**

5 – **Dans la préparation du projet, faites-vous accompagner par des professionnels expérimentés** sur le sujet de la reprise : même si votre parcours professionnel est riche, c'est probablement la première fois que vous abordez un tel projet. Les professionnels expérimentés (expert-comptables, avocats,...) sont indispensables pour le diagnostic et les audits nécessaires, pour lever les pièges éventuels, et très utiles pour la négociation (ne choisissez pas les conseils du cédant). Participez néanmoins activement aux phases d'audit, faites-vous expliquer les observations et conclusions des experts. Vous vous faciliterez ainsi la prise en main de l'entreprise. Et n'oubliez pas qu'au final, c'est vous qui décidez.

Prenez en compte le coût du conseil dans le coût global de l'opération.

6 – Au-delà de l'acte de reprendre, **préparez très en amont le projet de développement de votre entreprise :**

Une fois aux commandes, et la prise en main faite, vous aurez une nouvelle impulsion à donner à l'entreprise. Les équipes en place vous attendent là. Le projet d'entreprise se prépare très en amont, ce qui suppose de connaître suffisamment l'entreprise, son marché, ses produits, la concurrence, son organisation, ses ressources. Soyez aussi complet sur ce point que ne peut l'être un créateur d'entreprise qui part d'une page blanche ! Les chefs d'entreprise du RESEAU ENTREPRENDRE sont là pour vous aider à élaborer votre projet d'entreprise.

7 – Identifiez les hommes-clé au sein de l'entreprise, faites-en sorte de les garder :

Comme tous les salariés, les hommes clés peuvent voir le projet de reprise comme un risque ou une opportunité pour eux. Cherchez à comprendre leurs ressorts, leurs attentes, leur potentiel à développer et demandez-vous comment les conserver. Dès que possible, associez les à la construction de votre projet.

Evidemment, le cédant est un homme-clé. Il est souvent précieux qu'il reste à vos côtés quelques temps. Dans ce cas, définissez clairement vos rôles respectifs dans l'entreprise, vos modes de collaboration, les modalités de sa rémunération. L'expérience montre cependant que - sauf heureuses exceptions - cela ne peut durer plus de quelques mois.

8 – Sécurisez votre financement :

La capacité d'autofinancement prévisionnelle doit être suffisante pour assurer le remboursement du(s) crédit(s), tout en laissant disponibles les capitaux nécessaires au développement.

Prenez sérieusement en compte la performance financière passée de l'entreprise, et non les résultats attendus de votre future politique de développement, toute formidable qu'elle soit !

9 – Soyez respectueux du cédant, comme vous attendez qu'il le soit à votre égard.

La finalisation du projet de reprise et la création des conditions de votre réussite passent par la négociation. Compte tenu de la situation du marché de la reprise, c'est plus le cédant qui vous choisira que vous qui choisirez l'entreprise.

Les experts sont de bons intermédiaires pour les premières négociations. Leur rôle est aussi de préserver la relation en rapprochant les attentes respectives du cédant et du repreneur dans une fourchette de négociation.

Regardez-y à deux fois, avant de balayer les choix du cédant. Il avait sans doute de bonnes raisons d'agir ainsi. Vous devez d'abord chercher à les comprendre...quitte à vous orienter différemment si vous êtes convaincu par d'autres options.

10 – Dans vos premiers pas d'entrepreneurs, faites-vous accompagner par des chefs d'entreprise expérimentés :

En plus peut-être d'un nouveau métier à découvrir - celui de l'entreprise - vous allez découvrir celui de chef d'entreprise. Vous allez dans les premiers temps être sur tous les fronts. L'accompagnement par un chef d'entreprise vous aidera à prendre du recul, à clarifier vos priorités. RESEAU ENTREPRENDRE peut vous offrir cet accompagnement.

11 – Le onzième conseil, c'est vous qui nous le partagerez dans quelques temps. Car votre expérience de repreneur est unique. La communauté des entrepreneurs attend votre propre contribution... !