



GO BETWEEN
Le passeur d'entreprise

LE CÉDANT FACE AU REPRENEUR

Craintes et interrogations...



- ▶ Tout candidat repreneur devrait s'imaginer un instant dans la "peau" d'un éventuel cédant... pour ne pas être pris au dépourvu !!!
- ▶ Les craintes et interrogations listées ci-dessous ne sont pas toujours exprimées de vive voix...

CRAINTES HABITUELLES

Ne pas trouver le bon repreneur pour pérenniser l'entreprise :

"Mon métier ne s'apprend pas dans les écoles. Un repreneur extérieur ne pourra pas facilement me remplacer... et puis mes clients sont presque devenus des amis... Je n'ai pas envie non plus que mon personnel se retrouve à la rue..."

Les indiscrétions :

"Je veux bien vendre mais je ne veux surtout pas que mes concurrents l'apprennent parce qu'ils mettront les bouchées doubles pour tenter de récupérer ma clientèle"
"Je vais devoir donner des informations à un quasi inconnu, ce n'est pas possible..."

Le jugement porté par les candidats repreneurs :

"Vendre, je veux bien... mais si c'est pour voir défiler des gens qui vont se permettre de critiquer alors qu'ils ne savent même pas ce qu'est la vie de chef d'entreprise..."

La perte d'un statut social :

"Même si c'est pas tous les jours facile, je suis le seul maître à bord. Et c'est quand même quelque chose d'avoir créé tout seul sa petite entreprise..."

La fin d'une époque :

"Ce sont mes arrières grands-parents qui avaient créé l'entreprise. Elle a toujours fait partie du patrimoine familial. Ce n'est pas évident de la céder à un étranger..."

L'inactivité :

"J'ai bien envie de vendre mais en même temps je me vois mal rester à la maison dans un fauteuil à regarder la télévision à longueur de journée"

Mal négociier avec le repreneur :

"Je ne sais pas combien vaut réellement mon entreprise... Le prix que je propose est-il réaliste ? N'ai-je pas intérêt à attendre que mon entreprise prenne encore de la valeur ?"

La complexité des opérations de transmission :

"Il va falloir se battre avec les différentes administrations, les caisses de retraite..."

etc...

INTERROGATIONS SUR LE PROFIL DU CANDIDAT REPRENEUR

Petite liste de questions que se posent la plupart des cédants potentiels :

- *"Qu'est-ce que ce repreneur apportera à mon entreprise en matière de compétences ?"*
- *"Le parcours professionnel du repreneur est-il en adéquation avec les besoins de l'entreprise ?"*
- *"Le repreneur a t'il déjà exercé des responsabilités en matière de gestion d'un centre de profits ?"*
- *"Quel est l'environnement familial du repreneur ?"*
- *"Le repreneur est-il prêt à déménager, si nécessaire ?"*
- *"Depuis quand le repreneur ne travaille t-il plus ?"*
- *"Pourquoi s'intéresse-t-il à mon entreprise ? ; Quelles sont ses motivations exactes ?"*

- "Dispose t-il de fonds propres suffisants ? ; Mon prix de vente est-il raisonnable ?"

- "Quelles sont les prétentions du repreneur en matière de rémunération ?"

etc...

GO BETWEEN, passeur d'entreprise

7 excellentes raisons de faire appel à nos compétences...

- ▶ **Nous sommes des spécialistes de la transmission des PME et des entreprises familiales en Rhône-Alpes.** *Go Between est un partenaire local, physiquement présent dans la région.*
- ▶ **Le savoir-faire Go Between s'applique dans plusieurs domaines complémentaires :**
 - Transmission d'entreprise, mise en relation et accompagnement personnalisé des cédants et des repreneurs
 - Immobilier professionnel
 - Expertise de la retraite du futur cédant
 - Développement commercial des PME à reprendre
- ▶ **Le métier de Go Between est l'accompagnement du cédant du début à la fin de l'opération.**
- ▶ **Go Between est une équipe d'associés ayant un vécu personnel d'entrepreneurs, motivés et passionnés par la transmission d'entreprises.**
- ▶ **Go Between est porteur d'une véritable éthique professionnelle :** clarté et honnêteté, franchise et discrétion, rémunération versée uniquement en cas de succès. *Aucun versement, sous quelque forme se soit n'est demandé avant la vente.*
- ▶ **Go Between, c'est 6 ans d'existence et une reconnaissance régionale prouvée.**
- ▶ **Go Between possède un fichier important de repreneurs compétents, régulièrement renouvelé.**

Vous avez un projet de cession de votre entreprise,
de rachat d'une entreprise,
contactez nous au **06 88 97 30 56** et demandez Bernard DASSIN (*
www.go-between.fr

(*) Fondateur et dirigeant de GO BETWEEN