



CEDER EN PROTEGEANT SA RELATION AVEC LE REPRENEUR



Laure TAICLET,
Directrice des opérations

La valeur ajoutée d'un professionnel de la transmission...

La transmission d'une entreprise s'anticipe et se prépare de manière d'autant plus rigoureuse si on est en présence d'une activité réglementée ou complexe. Elle se gère comme un projet prioritaire en interne sauf qu'à ce moment là plus qu'à aucun autre, le dirigeant doit être concentré sur son business de manière à éviter un ralentissement de l'activité qui viendrait impacter la valorisation. Et il ne peut évidemment pas mobiliser ses collaborateurs sur ce dossier pour des raisons de confidentialité.

va au-delà de la négociation.

C'est pour cela que les dirigeants ont intérêt à s'entourer d'un conseil qui a les ressources dédiées pour mener à bien le process. Celui-ci comprend une phase d'audit, une phase de recherche de contreparties en fonction du cahier des charges fixé, une phase de rédaction des supports de communication puis des moments importants de rencontres, d'échanges jusqu'à l'obtention d'une offre.

Le conseil va se saisir des points de crispation et les gérer...

Chez Link deal, nous sommes présents aux côtés de nos clients lors de chacune de ces étapes ; nous sommes aussi impliqués en continu pour filtrer les sujets bloquants liés au prix ou à la technicité de l'opération et les régler entre conseils. Cédant et repreneur doivent seulement avoir à évoquer ensemble les sujets nobles qui tournent autour du business et du développement. Le succès de l'opération dépend de la qualité de leur relation !

pour faire en sorte que l'accompagnement se passe au mieux.

Il est primordial que le binôme affiche tout de suite après la signature une bonne entente et de la cohésion. Cela va rassurer les équipes et impulser une dynamique indispensable à une bonne transition qui peut durer plusieurs mois. Ce qui compte au final pour un cédant c'est de voir son entreprise perdurer après lui. C'est à cet objectif que nous travaillons en évitant de l'exposer directement à la négociation.