**Fiche outil n°10 - Préparer la rencontre avec le cédant**

4

3

2

**Vos enjeux**

* Vous faire une idée du climat interne
* Vérifier le niveau d'information que le cédant est prêt à vous communiquer sur son entreprise
* Identifier le cœur du métier, les personnes clés, afin de sentir si cette affaire est faite pour vous
* Mesurer le degré d'urgence de la cession envisagée, les motivations profondes du cédant
* Repérer les personnes susceptibles d'influer sur sa décision.

**Vos objectifs**

* Identifier la personnalité du gérant pour mieux appréhender la phase de négociation qui suivra
* Se démarquer des concurrents en présentant un projet solide et des motivations profondes
* S’assurer qu’il n’y pas d’obstacle à l’opération de reprise

**Comment préparer en pratique la rencontre avec le cédant ?**

Pour ce faire, prévoyez en amont :

- Une liste de questions à poser au cédant, de sujets à aborder avec lui, au besoin en vous livrant à quelques recherches rapides sur l'entreprise et son secteur d'activité.

- Une liste des constatations à faire sur les lieux de l'exploitation et des points particuliers à observer.

Les informations collectées dans l'entreprise concernent le passé alors que votre plan de reprise sera tourné vers le futur et vers des perspectives de développement. Vous devez donc orienter vos investigations en tenant compte des objectifs de votre projet.

Pendant l’entretien, pensez à adopter une attitude de réserve et de neutralité : votre rôle n'est pas de juger mais de recueillir le maximum d'informations et de ne pas vous faire éliminer des discussions.

**Les informations à réunir sur le vendeur**

1. Analysez ses motivations :

- Pourquoi souhaite-t-il céder son entreprise ?  
- Depuis quand pense-t-il à ce projet ?  
- Y-a-t-il eu des événements dans son environnement familial ou professionnel qui ont influencé sa décision ?  
- Sa décision de vendre est-elle arrêtée définitivement ?  
- Le cas échéant, pour quelles raisons cette décision pourrait-elle être reportée ou remise en cause ?

1. Quelles sont ses contraintes ?

Certaines contraintes peuvent représenter des freins à la vente de l'entreprise. Vous devez les détecter et les traiter lors de la négociation, c'est à dire bâtir un montage de reprise d’entreprise qui en tienne compte et/ou négocier en termes de moins-values ou de contreparties.  
  
Exemples de contraintes :  
- maintien de membres de la famille dans l'entreprise,  
- difficultés de l'entreprise,  
- présence de locaux d'habitation sur les lieux de travail,  
- risque d'insuffisance de revenus réguliers après la cession.

1. Quels sont les principaux objectifs du cédant ?

Faites l'inventaire des objectifs du dirigeant et repérez ceux qui sont prioritaires :  
- Cession totale ou progressive  
- Délai de cession  
- Maintien de revenus (loyers, dividendes, etc.)  
- Choix de privilégier la valeur de l'entreprise au détriment de sa pérennité  
- Volonté de voir l'affaire se redresser ou se développer

1. L'historique du projet de cession

- Quand le projet de cession a-t-il démarré ?  
- Un diagnostic a-t-il été réalisé par un professionnel ?  
- Quel a été le plan de prospection du repreneur ?  
- Quelle a été l'issue de ses contacts ?  
- Le personnel a-t-il envisagé la reprise de l'affaire ?  
- Depuis combien de temps l'entreprise est-elle en vente ?  
- D'autres repreneurs étudient-ils l'opportunité de reprise ? Qui sont-ils ?

Un conseil : si les différents échanges que vous avez eus avec le cédant vous ont convaincu, il sera donc temps de poursuivre vos démarches en effectuant un [pré-diagnostic](http://prediagentreprise.fr/accueil) de l’entreprise et commencer les négociations.