**Fiche outil n°15 – Préparer la phase de négociation**

4

3

2

Afin de trouver un prix de cession acceptable pour les deux parties et déterminer vos engagements et ceux du cédant, vous allez devoir préparer le terrain en amont.

Exemples d’éléments sur lesquels va se porter les négociations :

* Le prix de cession,
* Les conditions de reprise
* Les délais de reprise
* L'accompagnement par le cédant

Voici 4 étapes essentielles à ne pas manquer si vous souhaitez réussir pleinement votre phase de négociation :

**1ère étape – Bien s’entourer**

Rapprochez-vous d’un expert-comptable par exemple, celui-ci vous donnera une idée précise des points sur lesquels vous pouvez négocier. Il vous aidera également à savoir si le prix de l’affaire correspond à celui du marché.

3 rendez-vous offerts sur : [https ://www.business-story.biz/](https://www.business-story.biz/)

**2ème étape : Analyser les forces et faiblesses de l’entreprise**

Pour bien négocier vous devez avoir en tête les points positifs et les points négatifs de l’entreprise à reprendre. Cela vous donnera des marges de manœuvre dans les négociations.   
Aidez-vous du tableau à remplir en annexe à la fin de ce document.

**3ème étape : Trouver des leviers de négociations**

Négocier ce n’est pas réclamer un prix plus bas sans aucune justification. Il faut que vous trouviez des compromis afin que les deux parties se sentent gagnantes. Dès que vous vous serez mis d’accord sur certains points, inscrivez-les dans le protocole d’accord (voir fiche outil n°15).

**4ème étape : Se rappeler ces 8 conseils avant d’entamer les négociations**

1. Créer un climat de confiance avec le cédant
2. Préparer chaque point de négociation en amont
3. Être force de proposition dans les négociations et trouver les bons compromis
4. Obtenir l’empathie du cédant et prendre en compte l'affectif
5. Garder à l’esprit que le cédant attache une grande valeur émotionnelle à son entreprise
6. Prévoir du temps et rester patient
7. Amener le cédant à croire en son projet de reprise
8. Consulter des experts et rechercher des bons conseils

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Positif** | **Négatif** |
| **Interne à l’entreprise** | Indiquer ici les forces internes à l’entreprise. | Indiquer ici les faiblesses internes à l’entreprise. |
| **Externe à l’entreprise** | Indiquer ici les avantages externes à l’entreprise. | Indiquer ici les inconvénients externes à l’entreprise. |

**Annexe : SWOT Analyse des forces et faiblesses**