



L'ŒIL DU CONSULTANT



Le cédant doit veiller à bien définir le profil du repreneur

DAMIEN NOËL, fondateur et gérant de Fusacq, place de marché visant à faciliter les fusions acquisitions

DS
Pour ce spécialiste des fusions-acquisitions, « le meilleur repreneur n'est pas forcément celui qui fait la meilleure offre financière, mais celui qui réunit toutes les conditions pour assurer la pérennité de l'entreprise ». Ses conseils pour trouver le bon profil ? Définir une stratégie de

transmission. « Dans les petites structures, il est rare de voir le numéro 2 prendre les commandes. Or, le cédant ne doit pas négliger l'aspect affectif de la transmission. Pour ne pas se retrouver dos au mur, le mieux pour lui est de se faire accompagner par un intermédiaire. » Souvent accusé de négliger l'intérêt des salariés, le rapprochement

industriel présente, selon Damien Noël, l'avantage de permettre au repreneur d'assurer la pérennité de son entreprise tout en tirant un bon prix de vente. « En revendant à un industriel, le dirigeant crée de la valeur. Mais de son côté, le repreneur cherche parfois à réduire les coûts, salariaux notamment. Avant de revendre, Alain Géron

s'est donc assuré que ce n'était pas l'intention de son repreneur, mais que celui-ci visait plutôt à développer les ventes. » Pourtant la reprise industrielle comporte un risque : en cas d'échec des négociations, la confidentialité n'est pas assurée, la société pressentie pour la reprise ayant eu accès à certaines informations stratégiques.