



L'anticipation est essentielle

Cabinet de cent personnes, ADG International attire notre attention sur un paramètre majeur du succès : l'anticipation et la dimension psychologique de toute opération.

Michel Jolly, associé du cabinet, aborde ici ce sujet souvent négligé.

GPO : Quels sont les pré-requis à une cession ?

Michel Jolly : Le dirigeant cédant doit se préparer en mettant en place un rétro-planning d'actions, notamment au plan fiscal pour l'optimisation de son patrimoine. Il doit aussi veiller à rendre son entreprise la plus attrayante possible en opérant un nettoyage structurel. Evidemment, rien ne peut être fait au dernier moment. C'est notre métier que de réaliser ce travail de préparation très technique.

GPO : Précisément, au-delà de la technique, comment envisagez-vous votre mission dans la perspective d'une cession ?

M. J. : Nous attirons l'attention du dirigeant sur l'importance de consommer du conseil, dont la valeur ajoutée n'est pas toujours évidente à ses yeux. Or, pour réussir une cession, il faut passer du temps exclusivement dédié à cette problématique. Chez ADG International, nous avons une grande expérience dans la préparation à la cession. Nous accompagnons nos clients dans cette démarche, en jouant le rôle de Directeur Administratif et Financier à temps partiel ou de conseiller personnel du dirigeant.

GPO : La volonté de céder du chef d'entreprise est-elle toujours réelle ?

M. J. : L'expérience nous montre que le dirigeant qui n'a pas vendu à l'âge de 60 ans vendra rarement dans les meilleures conditions. Il doit donc anticiper. Celui qui a réellement envie de vendre sait que cela engendre un certain nombre de contraintes et qu'il devra accompagner son

acheteur pour la présentation des clients, pour l'acceptation auprès du personnel, ou encore pour un suivi technique au niveau de la production.

GPO : Il est donc important que vendeur et acheteur s'entendent bien !

M. J. : C'est essentiel ! Si le projet est un bon projet, nous essayons de le convaincre que c'est une opportunité à ne pas laisser passer. Le relationnel de confiance que nous avons bâti avec lui prend alors tout son sens. D'autre part, il existe différents moyens qui l'amènent à accepter un deal, tels que des conditions d'échelonnement avec un solde à l'issue de la période d'accompagnement, une rémunération durant cette période ou encore une clause de earn out, c'est-à-dire un complément de prix selon l'activité future. Spécialiste pluridisciplinaire de la PME, notre travail c'est d'anticiper avec le dirigeant la cession de l'entreprise, de l'aider dans sa préparation et de l'accompagner dans la cession.

GPO : Pour une cession, avez-vous un mot-clé ?

M. J. : L'accompagnement technique et psychologique du cédant. ■



Groupe ADG
42, av. Raymond Poincaré
75116 Paris
Tél. : 01 58 36 12 12
Télécopie : 01 58 36 12 00
www.groupe-adg.com