

Limiter la période d'accompagnement

Lorsque l'on reprend une affaire, il est important de connaître son historique, ses clients et son mode de fonctionnement interne. Rien de mieux pour récolter ces informations que de se faire accompagner par le cédant. « Il possède toutes les clefs de l'entreprise et peut jouer le rôle de facilitateur », analyse **Martine Story, DG d'Althéo, un cabinet de conseil spécialisé dans la reprise**. En s'appuyant sur son prédécesseur, le repreneur va apprendre de nombreuses choses utiles, qui ne sont pas forcément consignées dans les registres : la situation de ses clients, leurs besoins, les événements qui ont rythmé la vie de l'entreprise, les rapports de force qui s'y nouent. De quoi éviter certains écueils et gagner un temps précieux. En général, cette période de cohabitation dure entre trois et six mois. Fortement conseillée, en particulier si le repreneur n'est pas du métier, elle comporte cependant des risques. « Si ça se passe mal, il peut y avoir blocage, voire rétention d'information de la part du cédant », avertit **Martine Story**. D'où l'intérêt de border les choses au maximum, en les formalisant dans le protocole d'accord : durée de l'accompagnement, temps de présence dans l'entreprise, tâches confiées au cédant... Autre point essentiel : « Il est primordial que le repreneur se positionne d'emblée comme le nouveau dirigeant, pour éviter toute confusion dans les esprits », rappelle **la consultante**. Et qu'il garde la possibilité, à tout moment, de mettre un terme à la relation, si elle devient conflictuelle. T. B.