

# ACTEURS

## Les compétences et qualités requises pour un repreneur

JACQUES MEYER

Administrateur-Président [PME-SUCCESSIONS.CH](http://PME-SUCCESSIONS.CH)

**Repren dre la direction d'une entreprise n'est pas une tâche évidente. Bien que certains acquéreurs soient extrêmement à l'aise dans la phase de négociation et de rachat, tout peut basculer lorsqu'il s'agit de se mettre à l'œuvre et de diriger son entreprise.**

Le repreneur doit avant tout être motivé et à l'aise avec les produits ou services de la société qu'il entend racheter. Une reprise demande certes de l'enthousiasme, mais il convient de ne pas se précipiter dans son choix, car tout nouveau départ est lié à une prise de risque qui a aussi souvent des répercussions sur la vie familiale.

### Motivation, leadership et assise financière

Quand un repreneur rencontre un cédant, il connaît l'entreprise, il a trouvé sur internet son positionne-

ment, il connaît son marché, voire a déjà une idée de l'offre qu'il va développer. Le cédant sera sensible à sa motivation à faire croître l'entreprise.

Le repreneur d'une PME doit être convaincu d'aller jusqu'au bout de sa transaction. Il s'intéresse à l'essentiel et non au détail. Il doit avoir une vision à long terme.

Le leadership est aussi une qualité requise pour pouvoir motiver les équipes de la société reprise, sans quoi l'on risque de perdre des employés de longue date qui connaissent parfaitement les rouages de la PME.

### Un responsable de PME doit être polyvalent

Un bon leader doit aussi être prêt à tout faire par lui-même ou presque, même des tâches moins gratifiantes. Du dépannage informatique, au choix d'une machine à café, de la gestion de res-

sources humaines au choix du comptable, les diverses tâches auxquelles est confronté le nouveau dirigeant sont parfois bien éloignées de celles pour lesquelles il a décidé de reprendre une société. Savoir se surpasser, passer des coups de fils sans avoir besoin d'un assistant, lui permettra de mieux connaître sa cible et de s'adapter à ses besoins.

Enfin, le repreneur doit être au bénéfice d'une assise financière solide lui permettant d'être en adéquation avec le prix d'acquisition. Il doit arriver avec des garanties lui permettant d'être pris au sérieux par le cédant. Ce dernier doit être assuré de

sa capacité à réunir les fonds nécessaires en temps voulu.

En général, un bon repreneur s'entoure d'une équipe d'experts: juriste,

expert-comptable, communicant, recruteur. Il est en effet rare qu'un acquéreur soit à l'aise dans tous ces domaines. Il doit aussi s'attacher à l'aspect du développement de son entre-

prise et de son organisation. Par expérience, nous avons souvent pu constater qu'un repreneur n'y va pas tout seul. Il s'entoure parfois d'une ou plusieurs personnes qui ont des compétences complémentaires aux siennes. Les chances de succès de la reprise n'en sont que décuplées.

EN GÉNÉRAL, UN BON  
REPRENEUR S'ENTOURE  
D'UNE ÉQUIPE D'EXPERTS:  
JURISTE, EXPERT-  
COMPTABLE,  
COMMUNICANT,  
RECRUTEUR.



En effet, l'organisation d'une PME ne ressemble pas à celle d'une multinationale. Et c'est paradoxalement de ce monde-là que viennent beaucoup de repreneurs.

Il s'agit souvent de cadres ayant fait une belle carrière dans une grande entreprise et voulant reprendre une PME pour donner un sens différent à leur vie. Ce sont des spécia-

listes marketing ou de vente, des responsables juridiques, des responsables des finances ou tout autre profil.

Il est donc capital de prendre le temps d'analyser leurs compétences, leurs motivations et leurs assises financières avant de leur passer le témoin et garantir une succession remplie de succès! ■