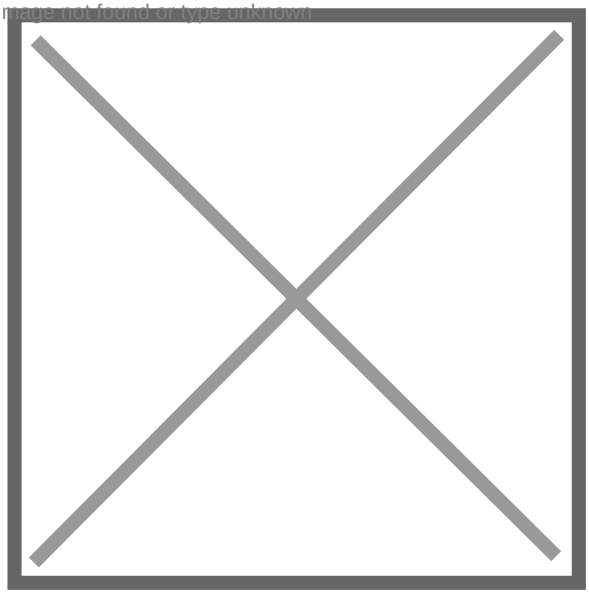
Image not found or type unknown



Clefs de la réussite d'une cession d'entreprise

Par **Visiteur**, le **19/03/2007** à **10:43**

En France, dans les années à venir, 500 000 entreprises sont à céder et les échecs sont nombreux. Quelles sont les clefs de la réussite en la matière ?

Il est vrai que dans plus de 50% des cas l'échec est total et que l'on n'estime qu'à 10% les réussites. Les causes peuvent être internes (personnel...) ou externes (clients, banquiers..). Je suis frappé par le fait que les transmissions sont bien souvent mises en œuvre dans les pires moments de la vie de l'entreprise alors que de toute évidence, c'est dans les périodes faste qu'elle aura la plus de chance de réussite.

C'est en effet une opération risquée et les effets négatifs seront fortement atténués si l'on pense "création de valeur à court terme" dans le cadre exclusif d'une croissance interne.

Toute entreprise contient des gisements de productivité. Une méthode pour les révéler consiste à repositionner l'assortiment des produits ou services proposés, vis à vis des contraintes du marché et de l'entreprise.
Cette adéquation des moyens au marché va mettre en oeuvre les conditions de son obtention, par des opérations marketing, des efforts d'adaptation, la recherche de synergies et la motivation du personnel pour le projet.

L'intervention d'un expert dans ces domaines va permettre de dégager des démarches simples ; son efficacité passera par une présentation claire des dispositions à prendre, un plan d'actions et une surveillance permanente de la marge.

Daniel PLAGNE

Cyberpro

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés