

C'EST .. PRESQUE .. DÉCIDÉ, JE VAIS .. BIEN TÔT .. TRANSMETTRE MON ENTREPRISE ! (Partenaire : CGPME)



**700 000 entreprises françaises vont changer de mains dans les 15 prochaines années.
A la clé : l'emploi.
Entrepreneurs et Chercheurs (Yvelines Radio).**

Invité(e)(s) au studio :

**BENOÎT RABOT (*) (DIRECTEUR DE PROJETS – CGPME IDF - [HTTP://WWW.CGPME-IDF.FR](http://www.cgpme-idf.fr)),
DANIEL RICHARD (DIRECTEUR ASSOCIÉ – OPTRED – [HTTP://WWW.OPTRED.COM](http://www.optred.com)),
PASCAL RENONCET (STRATÈGE EN PATRIMOINE – THESAURUS - [HTTP://WWW.THESAURUS.FR](http://www.thesaurus.fr)).**

Rédigé le 18-07-2008 à 19h 58min 33sec par Entrepreneurs et Chercheurs (Yvelines Radio).

Partenaire : CGPME.

(*) Benoit RABOT : Plan Régional d'Appui à la Transmission d'Entreprise en Ile-de-France => PRATE-CGPME IDF

Intervention de Daniel Richard expert « Transmission » de la société OPTRED sur Yvelines Radio le 18 juillet 2008, partenaire de la CGPME IDF

Parce qu'il connaît les risques d'une transmission mal préparée, Daniel RICHARD s'est inscrit dans la démarche de la CGPME Ile-de-France pour proposer Diagnéo dans ses missions de conseils. En effet, Diagnéo est pour lui le « miroir » à travers lequel un dirigeant redécouvre les forces et faiblesses de son entreprise, en vue de mener à bien sa cession.

Quel est votre rôle dans un processus de transmission ?

OPTRED accompagne les dirigeants de TPE et de PME/PMI et s'inscrit dans la dynamique d'une cession préparée et réussie avec un axe fort sur le développement et la création de valeur pour l'entreprise. En tant qu'« ambassadeurs » de DIAGNEO, nous accompagnons des cédants dans leur parcours de transmission de leur entreprise depuis la préparation à la prise de décision jusqu'au dénouement de l'opération et au delà si nécessaire.

Pourquoi utiliser Diagnéo ?

Parce que DIAGNEO permet de dépasser la question du prix de cession qui constitue souvent l'un des premiers points de préoccupation du futur cédant. Le chef d'entreprise obtient enfin, et finalement plutôt rapidement, une réponse à cette question qui souvent le bloque et l'empêche d'aborder sa cession dans de bonnes conditions : « Combien vaudrait mon entreprise si je la cétais à court terme ? »

Comment réagissent les chefs d'entreprise à la vue des résultats ?

Nos premiers constats sur le terrain sont très encourageants. Après une étape de renseignement du questionnaire DIAGNEO, le chef d'entreprise obtient une première « image » de son entreprise dont une première valorisation. Certes, il n'est pas systématiquement d'accord avec le résultat obtenu. A l'inverse, certains ont eu de très bonnes surprises ! C'est justement leur réaction face au miroir extérieur que leur donne DIAGNEO qui va être constructive et qui va les placer dans une saine dynamique de préparation de leur cession.

DIAGNEO serait donc une forme de première prise de conscience nécessaire, avant de s'engager dans un processus complexe ?

En effet, en plus de la valorisation, DIAGNEO soulève, soit durant le questionnaire, soit en accompagnement du résultat, toute une liste de questions auxquelles le chef d'entreprise se doit d'apporter une réponse. Pour avancer dans sa démarche de transmission, il va alors devoir affiner ses informations (pas seulement financières) et mesurer l'impact de chacune d'elles sur la valorisation et au-delà sur la présentation de son entreprise sur le marché

En quoi votre mission complète-t-elle DIAGNEO ?

OPTRED aide le chef d'entreprise à se concentrer sur les points les plus importants ou les plus prioritaires parmi ceux qui ont été soulevés par DIAGNEO. Cet accompagnement, couplé à l'utilisation de DIAGNEO permet au chef d'entreprise, par le questionnement qu'il suscite, d'éviter certains écueils tels que par exemple (et ce n'est pas le seul mais le plus visible) de mal positionner son offre de vente. Ainsi le chef d'entreprise ne connaîtra pas la situation dans laquelle il réviser son prix au bout de quelques mois parce que personne ne lui a dit qu'il était trop ambitieux ou mal estimé. Il est facile d'imaginer les conséquences désastreuses de telles situations pour l'aboutissement de son projet de cession