

# ET APRÈS LA REPRISE ? LES ACTIONS PRIORITAIRES À ENGAGER.

*Vous avez signé et accompli les formalités juridiques et administratives. Vous êtes maintenant le nouveau patron. Que vous soyez accompagné(e) ou non par le cédant, vous devrez marquer votre empreinte dès le premier jour.*

## Rassurer les salariés

Veillez à instaurer un bon contact avec vos salariés ; ils se posent de nombreuses questions sur leur avenir au sein de l'entreprise, sur vos capacités à assurer la continuité... Il est souhaitable d'organiser une réunion pour leur expliquer votre démarche et répondre à leurs préoccupations. Appuyez-vous sur les hommes clés de l'entreprise, car ils pourront vous être d'une excellente aide dans le futur. Démarrez sur des objectifs à terme suffisamment court pour que les progrès soient raisonnablement atteignables et se voient. Ainsi, vous aurez mis en place une dynamique de succès qui motivera vos équipes et vous aidera à rester serein(e).

## Poursuivre et développer les liens avec l'environnement et la clientèle

Il est essentiel de vous rapprocher de vos clients importants d'autant plus que l'entreprise en est dépendante. Il est également essentiel de maintenir un contact étroit avec le banquier. Le crédit qui vous a été accordé se base sur une relation de confiance. Enfin, faites partager votre projet à vos fournisseurs, traduisez leur votre confiance, ils adhéreront ainsi à votre démarche. Il sera temps de revoir certaines conditions qui avaient été établies précédemment et maintenues par habitude. Ne ménagez pas vos efforts lors des premiers jours de votre installation, tant auprès des salariés que de vos clients ou fournisseurs, car ces premiers contacts forgeront l'image que ces piliers auront de vous. Pour toutes ces raisons, n'hésitez pas à vous faire accompagner par le cédant, dans les premiers mois de démarrage ; vous serez ainsi moins seul(e) face aux décisions que vous aurez à prendre.

### **Parole d'expert :**

*Pour la réussite de la reprise, il est nécessaire que la « greffe » repreneur – entreprise, ses composantes et ses partenaires, prenne. Le repreneur devra, en outre, se consacrer à l'écoute et au dialogue, afin de « donner confiance » :*

- aux salariés, en exposant clairement ses choix d'organisation et en expliquant sa stratégie pour l'entreprise,*
- aux partenaires habituels, sous-traitants, clients et fournisseurs,*
- aux banques et partenaires financiers de la reprise, par une information régulière (tableaux de bord, suivi du déploiement du plan stratégique de reprise), notamment en cas de fléchissement éventuel (et classique) lors de la première année.*

**M. Jean-Paul EYRAUD**

*Expert-comptable, représentant de l'Ordre des Experts-comptables de Bretagne*

### Quelques réflexions clés...

- Un nouvel employeur est tenu de respecter certaines obligations quant au devenir des contrats de travail. Ils doivent continuer de s'exécuter dans les mêmes conditions. Si malgré tout, une restructuration s'avère nécessaire, les possibilités de licencier demeurent très restreintes.
- Tous les salaires et primes qui sont échus à la date de reprise, mais impayés, sont à la charge de l'ancien employeur.

### Parole de repreneur :

*Il faut définir sa stratégie et développer la relation avec les clients existants pour conforter sa position. Mais cela n'est pas suffisant, les moteurs de l'entreprise sont les salariés. Il faut rassurer ses collaborateurs sur le devenir de la société, expliquer sa stratégie, l'organisation que l'on souhaite mettre en œuvre pour créer une équipe dynamique. Identifier les hommes clés, faire confiance et ne pas rester sur les erreurs passées mais chercher des solutions, sont des gains de réussite. Par ailleurs, il convient de tisser des liens serrés avec les partenaires financiers de l'entreprise qui en sont un maillon essentiel. J'ai présenté à mes collaborateurs, le projet de l'entreprise, la stratégie retenue, et les aspects financiers, créant ainsi un climat de confiance dans une démarche « gagnante-gagnante ». Enfin, il ne faut pas hésiter à solliciter les organismes extérieurs qui vous aident à mettre en place des outils, des méthodes pour développer et gérer l'activité.*

**M. Philippe PRONOST**

*Repreneur de ERM Concept : usinage, fraisage, chaudronnerie*

### Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Mettez en place un tableau de bord des résultats de l'entreprise au regard de vos objectifs, établi en lien avec votre Chambre de Commerce et d'Industrie et votre expert comptable.  
N'hésitez pas à faire appel en cas de dérive pour être conseillé(e) pendant qu'il en est temps. »