

Le Rendez-vous de Découverte : Bâtir une Relation de Confiance

Le rendez-vous de découverte est une étape cruciale dans toute mission de conseil en cession/acquisition d'entreprise. C'est l'occasion pour le consultant et le client de se rencontrer, d'établir une relation de confiance et de poser les bases d'un projet réussi. Durant ce premier échange, il s'agit de comprendre les objectifs du client, d'évaluer ses besoins et de définir les grandes lignes de la mission à venir.





Établir une Relation de Confiance

Écoute Active

Le consultant doit faire preuve d'une écoute active et empathique afin de bien cerner les préoccupations et les attentes du client. C'est en montrant son intérêt et en posant les bonnes questions que la confiance pourra s'installer progressivement.

Transparence

La transparence est essentielle pour bâtir une relation solide. Le consultant doit être honnête sur ses compétences, ses méthodes de travail et les délais envisagés pour mener à bien la mission.

Engagement

Le consultant doit démontrer son engagement et sa motivation à accompagner le client tout au long du processus. Cela passe par une écoute attentive, des réponses précises et un véritable sens du service.

Comprendre les Objectifs du Client

Motivations du Client

Lors du rendez-vous de découverte, il est primordial de comprendre les motivations qui poussent le client à envisager une cession ou une acquisition d'entreprise. Qu'espère-t-il obtenir ? Quels sont ses objectifs stratégiques ?

Contraintes et Enjeux

Le consultant doit également identifier les contraintes et les enjeux auxquels le client est confronté. Quelles sont les difficultés financières, opérationnelles ou organisationnelles ? Quels risques le client souhaite-t-il atténuer ?

Vision à Long Terme

Enfin, il est essentiel de comprendre la vision à long terme du client. Quelles sont ses ambitions pour l'entreprise ? Comment envisage-t-il son avenir après la transaction ?

Définir les Grandes Lignes du Projet

1

Périmètre de la Mission

Le consultant et le client doivent s'accorder sur le périmètre exact de la mission : s'agit-il d'une cession ou d'une acquisition ? Quels sont les actifs, les activités et les entités concernés ?

2

Méthodologie de Travail

Ensemble, ils définissent la méthodologie de travail : quelles seront les étapes clés ? Quels outils et ressources seront mobilisés ? Quel sera le rythme des échanges ?

3

Planning et Délais

Enfin, le consultant et le client s'accordent sur un planning prévisionnel et des délais réalistes pour mener à bien la mission. Une bonne planification est essentielle pour garantir le succès du projet.

Évaluer les Besoins du Client

1 Analyse Financière

Le consultant doit évaluer la situation financière actuelle de l'entreprise, ses forces et ses faiblesses, afin d'identifier les leviers d'amélioration et de valorisation.

2 Audit Opérationnel

Un audit des processus, de l'organisation et des ressources humaines permettra de déceler les points de blocage et les axes de progrès.

3 Diagnostic Stratégique

Le consultant doit également analyser l'environnement concurrentiel, les tendances du secteur et les perspectives d'évolution pour la société.

4 Évaluation des Risques

Enfin, il est essentiel d'identifier et d'évaluer les principaux risques, juridiques, fiscaux ou opérationnels, auxquels l'entreprise est exposée.

Présenter les Étapes de la Mission



1

Diagnostic Approfondi

Le consultant réalisera un diagnostic approfondi de l'entreprise, en analysant ses aspects financiers, opérationnels et stratégiques.

2

Définition de la Stratégie

À partir de ce diagnostic, le consultant définira une stratégie adaptée aux objectifs du client, qu'il s'agisse d'une cession ou d'une acquisition.

3

Mise en Œuvre

La dernière étape consistera à mettre en œuvre la stratégie définie, en accompagnant le client tout au long du processus, jusqu'à la finalisation de la transaction.

Convenir des Prochaines Étapes



Calendrier

Le consultant et le client s'accordent sur un calendrier prévisionnel des prochaines rencontres et des étapes clés de la mission.



Documents Nécessaires

Ils identifient également les documents, informations et données que le client devra fournir pour permettre un diagnostic approfondi.



Prochains Échanges

Enfin, ils conviennent des modalités de leurs prochains échanges : fréquence, moyens de communication, personnes impliquées.

Conclusion et Prochains Rendez-vous

Objectifs Atteints

Le rendez-vous de découverte a permis d'établir une relation de confiance, de comprendre les objectifs du client et de définir les grandes lignes du projet.

Prochaines Étapes

Le consultant et le client ont convenu d'un calendrier, des documents à fournir et des modalités de leurs prochains échanges pour mener à bien la mission.

Conclusion

Ce premier rendez-vous marque le début d'un processus collaboratif visant à accompagner le client de manière optimale dans son projet de cession ou d'acquisition.