

VINCENT VACHERESSE

Dirigeant d'Epona
Patrimoine Conseil.



« ÊTRE LÀ AVANT ET APRÈS LA CESSION »

« Sur des dossiers de cession, on se doit de passer beaucoup de temps avec le dirigeant cédant. L'idéal, c'est de se situer en amont du dossier, de commencer à travailler dès que le chef d'entreprise envisage de céder. Je considère qu'un conseiller en gestion de patrimoine

doit être présent avant et après la cession, pour préparer l'après-cession. Être présent en amont permet d'aider le chef d'entreprise à faire le deuil de sa vie d'avant. Il va devoir vendre ce qui est le travail d'une vie ou peut-être même de plusieurs générations, il va changer

de statut social, il va devoir trouver d'autres priorités dans sa vie. Mon travail consiste à préparer l'après-cession sur un plan patrimonial et les éléments que je viens de citer permettent de se projeter sur cette période. »

*Propos recueillis par
Berty Robert*

