

Edito

*Céder une entreprise à laquelle je suis attachée
repandre l'entreprise d'un autre
...comment y parvenir avec succès ?*

Pour un dirigeant, céder son entreprise c'est d'abord vendre son outil de travail et ensuite perdre un peu de lui-même.

Pour un repreneur, il s'agit d'acheter les moyens de mettre en œuvre un projet professionnel voire même un projet de vie.

Acheter, vendre ce qui semble être avant tout un acte commercial est en réalité un virage significatif dans une vie professionnelle.

S'agit-il de céder à un ou plusieurs salariés de l'entreprise ? S'agit-il de miser sur un repreneur du métier ? S'agit de vérifier que l'activité se poursuivra avec les équipes actuelles ? Les clients seront-ils toujours satisfaits ?

Je veux reprendre une entreprise mais quel est le prix de marché ? Comment nouer une relation de confiance avec le cédant ? Ai-je les épaules pour assumer cette activité ? Quelle sera ma valeur ajoutée ?

Les professionnels d'ADH rompus à ces évolutions vous apportent une écoute sensible et efficace.

Nous vous accompagnons dans vos interrogations, vos recherches, vos démarches.

Nous sommes à côté de vous, notre rôle de spécialiste et de médiateur est également un facteur clé de vos succès.

Prestataire d'accompagnement dans le cadre d'une transmission d'entreprise



Contact

*Dominique ANGELI
Tél. : 03 83 96 29 29
Mail : d.angeli@adh.fr*

Site Internet : www.adh.fr

Métiers et savoir-faire

*Bilans de compétences
Bilans de carrière
Outplacement individuel et collectif
Coaching
Team Building
Conseil en Gestion des Ressources Humaines, Finances et
Organisation*

...

« ADH, une gestion humaine des ressources humaines »

Publics

- Futurs cédants
- Cédants
- Futurs repreneurs
- Repreneurs

Qui sommes-nous ?

- ↪ ADH a été créé en 1986 à Nancy.
- ↪ L'ensemble des interventions du cabinet sont résolument tournées vers l'opérationnalité dans l'environnement professionnel.
- ↪ ADH est constitué de trois départements complémentaires dans ses activités qui lui permettent d'accompagner les entreprises et les salariés de manière personnalisée sur leurs problématiques RH et Compétences :
 - Recrutement -Évaluation
 - Consulting & Formation
 - Accompagnement dans la réalisation de projets personnels

Intervenants

- Une équipe pluridisciplinaire, constituée de consultants confirmés :**
- justifiant d'une expérience dans la branche Papier-Carton
 - intervenant sur plusieurs des métiers du cabinet.

Démarche proposée dans le cadre du dispositif Générique

Accompagnement des cédants et repreneurs d'entreprise

7 étapes clés adaptées au cédant et au repreneur comprenant des temps d'échanges entre les parties :

Étape 1 - La validation du projet par le cédant ou le repreneur dans sa dimension humaine : entretien Cédant ou Repreneur / Consultant

Étape 2 - La conception d'un outil de simulation financière permettant de valider le projet : étude par le consultant

Étape 3 - Le transfert de l'outil de simulation et la clarification du processus de cession : entretien individuel cédant ou repreneur/ Consultant

Étape 4 - Préparation à la négociation : entretien Cédant ou Repreneur /Consultant

Étape 5 - Médiation en cours de négociation : entretien tripartite Cédant /Consultant/Repreneur

Étape 6 - Mise en œuvre des plans d'actions : entretien Cédant ou Repreneur /Consultant.

Étape 7 - Point de suivi après 6 mois de retour sur expérience : entretien Cédant ou Repreneur/Consultant

Zone d'intervention

Structures basées dans les régions Ile de France, Est et Sud-Est