

Edito

Le chef d'entreprise a une fonction clé et polymorphe ; unique dans son fonctionnement, il joue un rôle essentiel dans son organisation...
L'entreprise, son entreprise a souvent été le lieu d'investissements très forts tant financiers, temporels, qu'affectifs... La cession de l'entreprise revient bien souvent pour le chef d'entreprise l'ayant créée, à transmettre une partie importante de sa vie, de son patrimoine, de ce qui a fait l'essentiel de son parcours professionnel.

Aussi, la cession, est-elle souvent vécue comme une décision très difficile à prendre...

"Mon successeur va-t-il être à la hauteur ?"

"L'entreprise va-t-elle me survivre ?"

"Mes salariés vont-ils s'y retrouver ?"

Le choix de son successeur reste souvent compliqué tant les obstacles à la reprise sont grands et seule une véritable rencontre (au sens d'une mutuelle compréhension des problématiques socioéconomiques de l'entreprise), va permettre de dégager suffisamment de confiance pour que l'un cède et que l'autre reprenne...

Les trois outils présentés ci-avant sont de nature à rassurer le cédant et le repreneur :

Le 1^{er} permet de valider le potentiel de tout repreneur en puissance et de s'assurer que la personne possède à priori les qualités pour faire un bon entrepreneur,
Le second permet de valider ou non le "feet", le plaisir et la confiance que les 2 cédant et repreneur, auraient en travaillant ensemble,

Le dernier enfin, a pour objectif de transférer une partie de l'expérience du cédant, partie jugée par ce dernier, indispensable à la pérennisation de l'entreprise.

Nos consultants sont à votre disposition pour vous aider dans cette approche, cédant-repreneur ; les méthodes sont éprouvées, les outils concrets et pragmatiques...

Il vous reste à nous faire confiance et votre projet personnel sera accompagné avec dynamisme, compétence et application, 3 valeurs chères au cabinet Itaque...

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

-itaque-
itaque.eu

Contact

Gilles TABELLION
Tél. : 04 90 32 37 84
Mail : g.tabellion@itaque.eu

Site Internet : www.itaque.eu

Métiers et savoir-faire

Consultants en RH et organisation du travail
Montage de réseaux
Animation de projets européens

...

« Conseil en RH (GPEC & Stratégie) »

Démarche proposée dans le cadre du dispositif Générique

Publics

- Futurs cédants
- Cédants
- Futurs repreneurs
- Repreneurs

Qui sommes-nous ?

- ↳ Créé en 1991, Itaqué est un cabinet conseil spécialisé en "**Ressources Humaines et Organisation du Travail**".
- ↳ Itaqué couvre toutes les fonctions associées à la gestion des R.H., de la direction aux équipes opérationnelles
- ↳ Spécialiste reconnu de l'analyse stratégique associée aux R.H.
- ↳ Aujourd'hui interface reconnu et efficace dans l'aide à la cession-reprise d'entreprise...

Intervenants

Une équipe de 10 consultants, tous en CDI : 2 psychologues du travail, 1 linguiste, 2 écoles de commerce, 1 DESS politiques publiques, 2 master RH, 2 généralistes seniors.

Détecter le potentiel des repreneurs

Objectifs : Repérer les profils des repreneurs déclarés et mettre en œuvre un plan d'accompagnement individualisé (coaching du repreneur).

Modalités : entretien individuel, batterie de tests, analyse des tests et rédaction de la synthèse et débriefing avec le repreneur potentiel

Durée : 5 heures 30

Réussir le premier contact

Objectifs : Organiser une première prise de contact en assurant un appui concret dans ce premier échange qui est, aux dires des repreneurs et cédants, « primordial dans la décision de poursuite de la relation ».

Le repreneur comme le cédant cherchent à être confortés dans leur choix par la médiation d'un tiers et d'un observateur neutre.

Modalités : préparation des fiches de présentation communes, entretiens individuels et collectifs, rédaction d'une reformulation permettant au cédant et au repreneur de débriefer à la suite de la rencontre commune à partir d'éléments objectifs, structuration d'un plan d'actions concrètes, réalistes, mesurables et planifiés dans le temps.

Durée : 1,5 jours

Aider au transfert de compétences

Objectifs : Mise en place pour le binôme cédant-repreneur, sur une période à définir conjointement, du transfert des compétences stratégiques qu'elles soient du domaine technique, commercial ou relationnel

Modalités : identification des savoir-faire détenus par le cédant, conception d'un plan d'actions permettant la transmission de ces savoir-faire, suivi de ce plan d'action (coaching du repreneur) et de la prise en main de l'entreprise par le repreneur.

Durée : 24 heures

Zone d'intervention

Structure basée dans le Sud-Est
Avec possibilité d'intervention nationale