

## Edito

L'enjeu de la transmission est tout simplement crucial. Crucial parce que les échecs existent. Crucial pour les emplois directement concernés. Crucial pour les emplois potentiels à venir. Tous ces facteurs font de la transmission l'un des événements majeurs de la vie de l'entreprise. Une fois, le chef d'entreprise convaincu de la pertinence de la cession et sous réserve d'une transaction financière plausible, la transmission d'entreprise est une aventure humaine.

Or, la première difficulté du chef d'entreprise est de trouver la bonne personne.

Puis la transaction négociée, encore faut-il que le repreneur n'extingue pas l'entreprise de sa culture, des savoir-faire dispersés dans chacune des têtes, chacune des habitudes, et que seul connaît celui qui les met en œuvre. Car la caractéristique des petites structures, c'est que chaque poste y est unique. Chacun y possède la mémoire d'un *know how* implicite qui partira avec lui...si on n'y prend pas garde.

Oui, mais quand seul le cédant sait ce que tous font, quand il est seul à pouvoir remplacer celui qui est en congé, quand tout ce qui a été inventé d'astuces techniques est le fruit de ses discussions avec l'un, avec l'autre, au pied de la machine, et que nul n'en a gardé trace il fera quoi, le repreneur?

Susceptibilités, conflits, habitudes, résistances, d'une part, angoisses, impatiences, désarrois, d'autre part. Autant de sentiments, évidemment naturels, qui sont les signes de l'aventure humaine que toute entreprise réserve à ceux qui y vivent ensemble chaque jour.

Ces phénomènes existent dans toute organisation. La transmission en amplifie les écueils et les périls. Cette aventure a un nom : le changement.

Il n'y a pas de changement qui s'accomplisse sans confrontations, renoncements, ruptures et deuils parfois, résistances, toujours. La nécessité du changement, son caractère inéluctable, ne fait rien à l'affaire.

La résistance au changement ne se combat pas. Elle s'accompagne.

HT

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



### Contact

Hélène TISOT

Tél. : 03 83 37 01 61

Mail : [contact@ivoireconseil.com](mailto:contact@ivoireconseil.com)

Site Internet : [www.ivoireconseil.com](http://www.ivoireconseil.com)

### Métiers et savoir-faire

Conseil en organisation

Formations intra et inter entreprises

Accompagnements individuels et coachings

Sélection, recrutement et évaluation de potentiels

Conseil en communication commerciale ou institutionnelle

...

# « Tant qu'il y a des hommes pour travailler ensemble, nous aidons l'entreprise »

## Publics

- ☒ Futurs cédants
- ☒ Cédants
- ☒ Futurs repreneurs
- ☒ Repreneurs

## Qui sommes-nous ?

IVOIRE conseil est une SARL nancéenne.

☞ Avec une palette de savoir-faire dédiée à la conception et à la réalisation d'interventions sur l'organisation humaine des entreprises, les consultants IVOIRE conseil mettent en œuvre l'accompagnement des changements qui déterminent la performance des hommes et des structures.

Leur connaissance approfondie de l'entreprise et des organisations professionnelles leur permet de construire avec leurs clients les interventions qui répondent à leurs exigences de qualité et de résultat.

## Intervenants

Les consultants Ivoire conseil mettent expérience et compétences au service d'une clientèle mixte, nationale et régionale, publique et privée.

## Démarche proposée dans le cadre du dispositif Générique

### Accompagnement vers la cession

Pour le cédant

- ☞ Concevoir la démarche de cession comme événement-clé de la vie de l'entreprise
- ☞ Devenir acteur du projet de cession

### Évaluation du couple « porteur - projet » dans sa dimension personnelle

Pour le cédant

- ☞ Confirmer le choix du repreneur dans sa dimension personnelle
- ☞ Définir le plan d'accompagnement et les conditions de réussite du projet

Pour le repreneur

- ☞ Identifier les potentialités immédiates et latentes à la fonction de dirigeant de cette entreprise et les priorités d'action à entreprendre
- ☞ Valider l'équation du couple "porteur-projet"

### Optimisation de la période de tuilage

Pour le repreneur

- ☞ Confronter sa vision de l'entreprise avec le cédant
- ☞ Effectuer un 360° accompagné

Pour le cédant

- ☞ "Se désengager" progressivement
- ☞ Aider à construire l'autonomie de son repreneur

### Coaching à la prise de direction

Pour le repreneur

- ☞ Habiter la fonction de chef d'entreprise
- ☞ Identifier et surmonter les difficultés et résistances rencontrées
- ☞ Construire sa légitimité

## Zone d'intervention

Les consultants interviennent en régions Est, Sud-Est, Nord et Ile-de-France.