

# CÉDER UNE ENTREPRISE

Passer du mode Dirigeant à celui de Mentor



**INTRA** : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap - nous contacter)

Taux de satisfaction :

99 %

(1 vote)

## 98.2 % \*

**DE CLIENTS SATISFAITS**

\* sur l'ensemble de nos formations

## INFORMATIONS



**Participants** 2 à 8 personnes



**Durée** 4 jours / 28h



**Plage horaire** 8h30 à 12h00  
14h00 à 17h30



**Intervenants** Hervé Lambert  
Régine Fischer  
Yves Lajat



**Prix** Intra : à partir de 1500 €/j  
Cout global: 6 000 € HT  
Inter : 750 € HT / pers

*Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.*

*Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.*

*Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et les impacts de la cession d'une entreprise ainsi que les transitions du statut de dirigeant à celui de mentor.
- Préparer efficacement la cession de leur entreprise en élaborant un plan de transition structuré.
- Identifier les compétences clés à transmettre aux repreneurs et mettre en place des processus de sélection appropriés.
- Participer à des ateliers thématiques axés sur l'entreprise cédée, en se concentrant sur la transmission des valeurs, la gestion des relations, la préservation de la clientèle et des partenariats, ainsi que la gestion des risques et des opportunités pendant la transition.
- Acquérir les compétences de mentor nécessaires pour accompagner les nouveaux dirigeants, en développant des compétences relationnelles et de coaching, ainsi qu'en fournissant un soutien et des conseils pour favoriser leur réussite.

## PRE-REQUIS

- Une expérience en tant que propriétaire d'entreprise, dirigeant ou cadre supérieur.
- Une compréhension de base des concepts liés à la cession d'entreprise et au développement des compétences en leadership.
- Une ouverture d'esprit pour s'engager dans une transition de rôle.
- Une volonté de participer activement aux discussions et aux échanges d'expériences.
- La capacité à collaborer avec les autres participants.

## PUBLIC CONCERNE

- Les propriétaires d'entreprises qui envisagent de céder leur entreprise et de se positionner en tant que mentors pour les nouveaux dirigeants.
- Les dirigeants d'entreprises familiales qui cherchent à préparer la transition générationnelle et à assurer une continuité réussie de l'entreprise.
- Les entrepreneurs et les cadres supérieurs qui souhaitent acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien la cession de leur entreprise et faciliter la transition.
- Les professionnels des domaines du conseil en entreprise, de la gestion du changement et de la succession d'entreprise, qui souhaitent développer leurs connaissances et compétences pour accompagner les propriétaires d'entreprises dans ce processus spécifique.
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

## LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

## METHODES MOBILISEES

- Élaboration d'un plan de transition structuré pour la cession de l'entreprise.
- Participation à des ateliers thématiques axés sur des aspects spécifiques de l'entreprise cédée.
- Présentation des compétences relationnelles et de coaching développées en tant que mentor.

## MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

## CONTEXTE

Céder une entreprise et passer du statut de dirigeant à celui de mentor représente une étape cruciale pour les propriétaires d'entreprise qui ont pris la décision de vendre leur entreprise et de transmettre le flambeau à de nouveaux repreneurs, qu'ils soient issus de la famille ou externes à celle-ci. Cette transition requiert une préparation minutieuse afin d'assurer la réussite des nouveaux dirigeants et la pérennité de l'entreprise.

Le processus de cession d'une entreprise implique bien plus que la simple transmission des actifs et des responsabilités. Il s'agit d'un changement de mentalité où le dirigeant en place doit se préparer à endosser le rôle de mentor. Il doit accompagner les nouveaux repreneurs en leur transmettant son savoir-faire, son expérience et sa vision de l'entreprise.

Le passage du statut de dirigeant à celui de mentor exige une réflexion approfondie sur la façon dont les connaissances et les valeurs de l'entreprise seront transmises. Il est essentiel d'établir un plan de transition clair et structuré, qui permettra aux nouveaux dirigeants de s'approprier progressivement les rênes de l'entreprise et de prendre des décisions éclairées.

Le rôle du mentor ne se limite pas à la transmission de compétences techniques. Il englobe également le développement des compétences relationnelles et la promotion d'une culture d'entreprise forte et alignée. Le mentor doit aider les nouveaux dirigeants à comprendre les nuances de l'entreprise, à gérer les relations avec les employés, les clients, les fournisseurs et les partenaires, et à prendre des décisions stratégiques dans le respect de l'héritage de l'entreprise.

Une préparation minutieuse et une communication transparente sont essentielles pour faciliter cette transition en douceur. Il est important d'impliquer toutes les parties prenantes concernées, y compris les employés, les clients et les partenaires, afin de favoriser une transition harmonieuse et de maintenir la confiance dans l'entreprise.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Jour 1: Comprendre les enjeux de la cession d'une entreprise

- Introduction à la cession d'entreprise et aux transitions de dirigeant à mentor
- Identification des facteurs clés à prendre en compte lors de la cession
- Analyse des impacts organisationnels, humains et financiers de la transition

### Jour 2: Préparation à la cession et planification de la transition

- Élaboration d'un plan de transition structuré et personnalisé
- Identification des compétences et des connaissances clés à transmettre
- Mise en place d'un processus de sélection des repreneurs appropriés

### Jour 3: Ateliers thématiques sur l'entreprise cédée

- Atelier 1 : Transmission des valeurs et de la culture d'entreprise
- Atelier 2 : Gestion des relations avec les employés et les parties prenantes
- Atelier 3 : Préservation de la clientèle et des partenariats stratégiques
- Atelier 4 : Gestion des risques et des opportunités pendant la transition

### Jour 4: Accompagnement en tant que mentor

- Développement des compétences relationnelles et de coaching pour le rôle de mentor
- Techniques de communication efficaces pour transmettre le savoir-faire et l'expérience
- Soutien et conseils aux nouveaux dirigeants pour favoriser leur réussite

## A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- De trouver leur nouvelle place qui sera celle de mentor et d'accompagnateur dans un processus post cession, si cette demande est faite par le repreneur
- D'aider le repreneur à trouver sa place en « déminant » le terrain vis-à-vis des parties prenantes (équipe et contacts extérieurs)
- De favoriser tout ce qui peut être fait pour faire réussir le projet de reprise

## LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

Cette offre de formation offre une expertise spécialisée, une adaptation aux besoins individuels, des ateliers thématiques concrets, un partage d'expériences, un accompagnement en tant que mentor et une préparation adéquate pour réussir la cession d'une entreprise et la transition vers le rôle de mentor.

### MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation.
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

### MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

## MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

## LES INTERVERNANTS

### **Hervé Lambert**

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB

### **Régine Fischer**

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

### **Yves LAJAT**

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

## LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.