

PARCOURS TRANSMISSION REPRISE : TRANSMETTRE ET REPRENDRE AVEC SUCCES (10 sessions de 7 heures)

OBJECTIFS : Réussir la transmission d'entreprise en renforçant les compétences du cédant et/ou du repreneur

- Développer un plan d'action concret pour réussir la transmission tout en assurant la pérennité de l'entreprise.
- Se positionner comme dirigeant, en alignant ses valeurs, sa posture et son réseau de partenaires.
- Organiser et piloter la stratégie d'entreprise avant, pendant et après la transmission, en intégrant enjeux économiques, humains et environnementaux.
- Manager et animer les équipes pour accompagner le changement, maintenir l'engagement et structurer l'organisation RH pour l'avenir.
- Sécuriser juridiquement la transmission en maîtrisant les aspects du droit du travail et des relations sociales.
- Maîtriser les fondamentaux financiers pour évaluer l'entreprise, construire un projet de financement solide et piloter la performance durablement.

PROGRAMME

SE CONNAITRE EN TANT QUE DIRIGEANT (14heures)

- Apprendre à se connaître
 - Mieux se connaître pour mieux diriger et transmettre (sur la base du profil @Insights)
 - Identifier ses leviers et points de vigilance en situation de transmission
 - Adapter son style de management selon les profils rencontrés
- Se positionner au cœur du système
 - Affirmer sa posture :
 - Cédant : transmettre avec pédagogie et s'effacer progressivement
 - Repreneur : observer, apprendre, faire sa place avec légitimité
- Identifier et mobiliser son écosystème :
 - Cartographier les parties prenantes clés
 - Les mobiliser de manière ciblée et stratégique

LA STRATEGIE D'ENTREPRISE : TRANSMISSION ET PILOTAGE (14 heures)

- Organiser la transmission du projet d'entreprise
 - Comprendre les étapes de tuilage : préparation, passage de relais, appropriation
 - Préserver et transmettre les compétences, les savoir-faire, et le capital immatériel
- Définir et incarner la vision stratégique
 - Co-construire ou ajuster une vision alignée avec les valeurs et les enjeux RSE
 - Élaborer la vision à long terme, la stratégie à moyen terme et le plan d'action à court terme
- Assurer la continuité commerciale et fidéliser les clients
 - Identifier les clients stratégiques à rencontrer en priorité
 - Élaborer un plan de communication rassurant axé sur la continuité du service, la qualité et la vision
 - Construire une stratégie commerciale adaptée à l'évolution des besoins post-transmission
- Concrétiser la stratégie dans la durée
 - Bâtir un plan stratégique à 3 ans et un budget prévisionnel
 - Intégrer les enjeux environnementaux, sociétaux et économiques dans la feuille de route
- Piloter le projet d'entreprise en période de transmission
 - Réaliser un état des lieux de l'organisation actuelle et définir les priorités du repreneur
 - Structurer l'offre commerciale, formaliser les processus, digitaliser (CRM, tableaux de bord, IA)



CONDUIRE CONCRETEMENT LE CHANGEMENT

(7 heures)

- Comprendre la courbe du changement et ses effets sur les individus
 - Adapter son management et sa communication à chaque phase
 - Identifier les acteurs impactés et leurs enjeux spécifiques
- Construire un plan de communication efficace
 - Anticiper les objections et gérer les résistances
 - Lever les freins et créer des dynamiques de confiance

MANAGEMENT ET ANIMATION D'EQUIPE

(14 heures)

- Communiquer efficacement en phase de changement
 - Techniques de communication verbale, non-verbale, écoute active
 - Adapter sa communication selon son rôle : cédant ou repreneur
- S'affirmer avec assertivité et bienveillance
 - Trouver la juste posture selon son rôle dans la transition
 - Fixer des règles du jeu claires, renforcer la confiance
- Renforcer la crédibilité managériale dans la transmission
 - Valoriser ses compétences et construire une autorité naturelle
 - Gagner et conserver la confiance des collaborateurs, partenaires et clients
- Déléguer et accompagner la montée en autonomie
 - Cédant : transférer progressivement responsabilités et savoir-faire
 - Repreneur : installer son style de management et développer les compétences clés
- Animer l'équipe au quotidien
 - Impliquer, motiver, détecter les talents et entretenir l'engagement
- Conduire réunions et entretiens stratégiques
 - Structurer les moments collectifs et individuels pour fluidifier la transmission
- Gérer les situations difficiles et les conflits
 - Anticiper les tensions liées à la transmission
 - Utiliser la médiation et transformer les obstacles en opportunités de progression
- Structurer et sécuriser l'organisation RH
 - Fiches de poste, organigramme projeté, entretiens professionnels et plans de développement
- Manager durablement pour préparer l'avenir
 - Déployer une vision responsable : qualité de vie au travail, inclusion, diversité

LES BASES JURIDIQUES EN SITUATION DE TRANSMISSION

(7 heures)

- Cadre juridique de la transmission
 - Principes clés du droit des sociétés, du droit commercial et du droit social applicables à la cession ou reprise d'entreprise.
- Formes de transmission et impacts
 - Cession de titres / cession de fonds, périmètre transmis, responsabilités associées, garanties d'actif et de passif.
- Contrats et engagements de l'entreprise
 - Revue des contrats stratégiques (clients, fournisseurs, baux, financements), clauses sensibles et continuité des engagements.
- Statut et responsabilités du dirigeant
 - Évolutions de statut, responsabilités, période de transition entre cédant et repreneur.
- Points de vigilance opérationnels
 - Sécurisation des changements d'organisation, procédures sensibles, information et dialogue avec les parties prenantes internes.



LA GESTION FINANCIERE POUR LA TRANSMISSION (14 heures)

- Évaluer et valoriser l'entreprise
 - Méthodes d'évaluation, prise en compte du potentiel immatériel et RSE
- Monter un projet financier solide
 - Structuration du financement, négociation bancaire, attractivité pour les investisseurs
- Découvrir ou consolider la gestion d'entreprise
 - Lecture et interprétation des états financiers (bilan, compte de résultat, SIG)
- Mettre en place une gestion budgétaire rigoureuse
 - Construire des budgets prévisionnels pluriannuels et annuels
- Piloter l'entreprise avec des outils adaptés
 - Tableaux de bord financiers et extra-financiers intégrant des indicateurs RSE

PRÉ-REQUIS Conditions de réussite

- Cédants ou repreneurs d'entreprise (reprise ou transmission).
- Personne en situation d'encadrement
- S'impliquer lors de la formation
- Être en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par le formateur : mise en situation et reformulation

INTERVENANT

- Formatrice en stratégie, management (groupe international), coach certifiée
- Formatrice professionnelle, avocate spécialisée en Droit du Travail
- Formateur en gestion et comptabilité consultant en développement économique et outils de développement auprès des PME

MODALITÉS *

- Durée : 70 heures sur 10 jours
- 5 à 8 personnes maximum
- Méthodes : apports théoriques, échanges, mises en situation.
- Supports remis : documents pédagogiques et techniques

* CONTENU : Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.



ZA de Kerannou - 29250 Saint Pol de Léon



contact@fedr.fr



02 98 15 81 15



fedr.fr

SARL capital de 8000€ - Siret 499 456 473 00010 - Organisme de Formation N°53 29 08206 29 déclaré auprès de la préfecture de Bretagne