

MIEUX VIVRE ET PRÉPARER LA CESSIION.

La transmission est un acte de gestion de l'entreprise qui comporte une série d'étapes et de formalités à accomplir. Mais auparavant, ce sont des barrières psychologiques auxquelles le dirigeant va être confronté. L'entreprise représente pour celui qui l'a créée une forte valeur affective. Il est donc souvent difficile pour lui d'envisager une période « post transmission » et de s'en détacher.

Le dirigeant doit ainsi pouvoir répondre à un certain nombre de questions afin de savoir s'il est véritablement vendeur et prêt à passer la main.

Une réponse aux entreprises confrontées aux problématiques suivantes :

- Suis-je vraiment prêt à céder mon entreprise ?
- Mon environnement professionnel et personnel va-t-il m'y aider ?
- Quelle vie après celle de chef d'entreprise ?
- Quel accompagnement pour me préparer à de nouveaux projets ?

Les avantages de cette action pour votre entreprise :

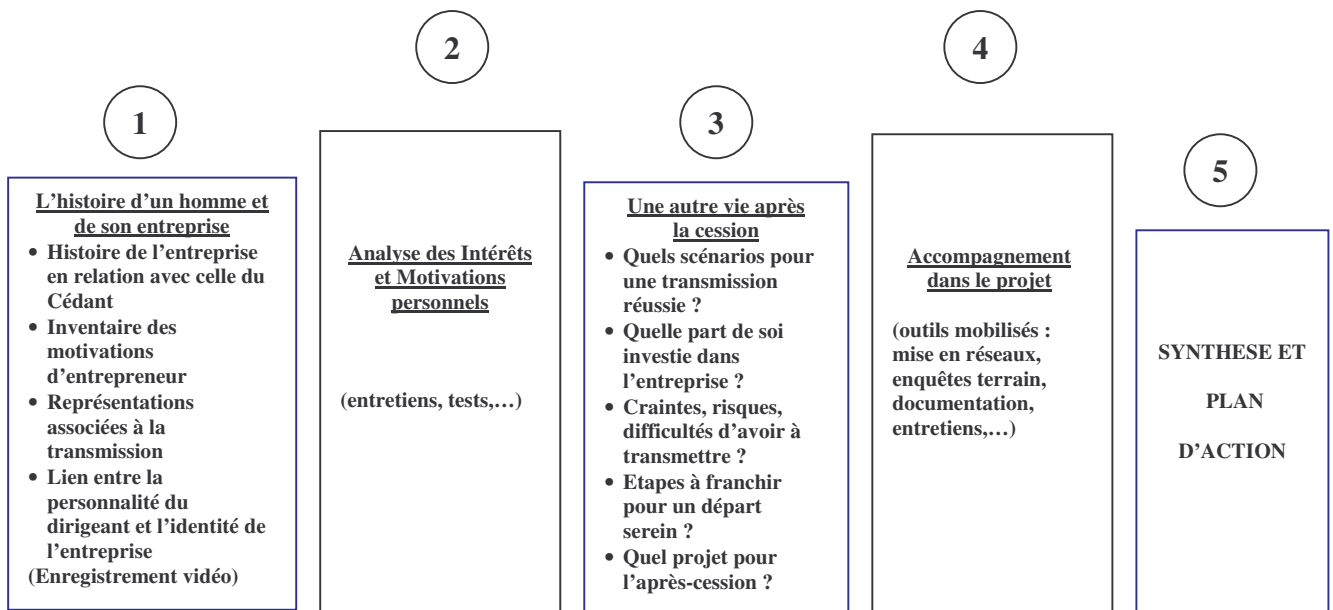
- Aider à la décision.
- Mieux préparer son départ, prendre du recul.
- Capitaliser son expérience pour mieux la transmettre.
- Prendre du recul.
- Elaborer de nouveaux projets adaptés à sa personnalité, ses goûts, ses valeurs.

Une formation et un accompagnement adaptés aux spécificités de votre entreprise.

Objectifs :

- Donner du sens à son investissement dans sa fonction de dirigeant (créateur, développeur, cédant...).
- Retrouver l'énergie de créateur et d'entrepreneur du départ pour la diriger peu à peu vers d'autres investissements de l'après cession et prendre de la distance sur ce parcours d'entrepreneur.
- Reconnaître la partie de soi qui s'est exprimée et investie dans l'entreprise.
- Définir les nouveaux projets de vie avec recul et s'assurer d'une démarche complète avec un œil objectif externe.

Programme : en 4 étapes + 1 synthèse



Les modalités :

- Cible :** Dirigeants de PME¹ ou TPE souhaitant céder prochainement son entreprise.
- Durée :** 5 demi-journées : 4 ½ journées alternant 2 consultants + 1 ½ journée avec les deux consultants en synthèse.
- Période :** A partir de JUILLET 2006 – Dates à convenir avec les consultants lors de l'inscription auprès de votre OPCA.
- Intervenant :** Consultants du cabinet PSYNERGIE et d'un centre de Bilan de compétences.
- Lieu :** Chez les consultants.
- Coût :** 2500 € dont 50% peut être financé par le Conseil Régional, dans le cadre du projet EQUAL, intitulé « ATTRACTIVITE et ANTICIPATION »² porté par l'AGEFOS PME.
- Inscription :** Pour bénéficier de cette action, prenez contact avec votre conseiller OPCA.

¹ Cette action faisant partie d'un projet co-financé par le F.S.E et destiné à professionnaliser les PME Bas-Normandes, pour renforcer leur attractivité et assurer leur pérennité, seules les entreprises répondant à la définition européenne des PME peuvent y participer (Toute entreprise ayant un effectif inférieur à 250 salariés, un CA inférieur ou égal à 50 M€ ou un bilan inférieur ou égal à 43 M€ et n'étant pas détenue à plus de 25% par une entreprise ne répondant pas aux critères ci-dessus).

² Le projet « **ATTRACTIVITE – ANTICIPATION** » a été conçu par plusieurs partenaires régionaux qui se sont associés à l'AGEFOS PME : La DAFCO (réseau des GRETA), l'AREF-BTP, UNIFAF, le FONGECIF, la CGPME et l'ANACT et a pour objectif d'expérimenter et de valider des actions de conseil et de formation pour aider les PME bas-normandes à faire face aux enjeux liés au choc démographique.