

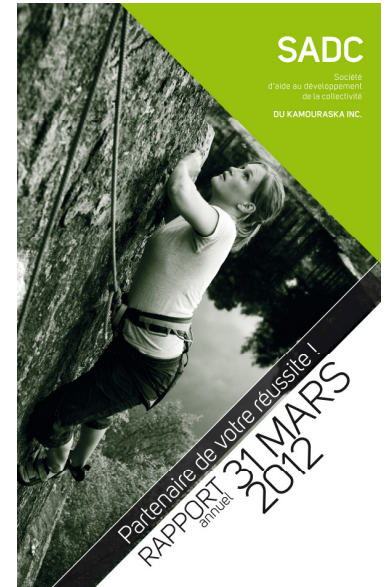
Conférence – 6 juin 2012 dans le cadre de l'AGA de la SADC du Kamouraska

Les communications au cœur du transfert



Entrepreneurship
ACTIVATEUR DE TALENTS

Conférenciers :
Isabelle Déry et Jean Veilleux



Les communications sont au cœur de toutes les démarches reliées au processus de transfert d'une entreprise. Quelle que soit l'étape! Quel que soit l'enjeu! **Chaque moment de la transaction et de la transition fait appel à la communication.** Une communication d'autant plus importante qu'on y aborde des sujets où les émotions sont fortes : retraite, économie, compétences...

Au cœur de ce défi, plusieurs solutions s'offrent à vous, dont celle du **mentorat** et d'un **accompagnement personnalisé (approche ReGain^{MC})**... pour se donner un langage commun porteur d'ouverture et de respect!

Statistiques sur la situation au Québec et Quelques conditions de réussite

1. Dans les 10 prochaines années, 70% des entreprises vont changer de mains; soit 100 000 entreprises.
2. Un processus de relève prend de 5 à 10 ans.
3. Réussite : une relève bien identifiée et surtout, bien préparée.
4. Aspects financiers :
 - Saine situation financière
 - Pas d'investissement majeur à faire à court terme
 - Être prêt à rester en balance de prix de vente
 - Évaluer adéquatement l'entreprise
 - Capital de risque, au besoin seulement

Quatre façons de faire un transfert d'entreprise

1. Transfert à une relève familiale / Taux de réussite = 1/3 (33%)
2. Transfert à une relève interne non-familiale / Taux de réussite = +
3. Transfert à une relève mixte composée d'un ou de plusieurs membres de la famille et de cadres internes / Taux de réussite = ++
4. Transfert à une relève externe non-familiale (vente) / Taux de réussite = +++

À retenir dans ces chiffres : moins il y a d'émotivité et de sentiments dans la transaction, plus les chances de réussite sont grandes.

Isabelle Déry – 418 559-8113 | Jean Veilleux – 418 951-6845

idery@identrepreneurship.com | jean@moulure.com

Isabelle Déry / Détentrice exclusive des droits d'utilisation de l'approche ReGain^{MC} en entrepreneurship



Témoignage - Jean Veilleux dans le transfert de son entreprise

Ce que j'ai retenu de mes expériences...

...comme cédant	...comme releveur
<p>Faites confiance à votre relève</p> <p>Trouvez-vous un nouveau défi...non seulement une autre activité</p> <p>Ne jouez pas au mentor avec votre relève</p> <p>Entourez-vous d'experts (consultants) pour bien encadrer le processus</p> <p>Sachez vous retirer</p>	<p>Trouvez un autre défi au cédant ;-)</p> <p>Assurez-vous que c'est votre propre décision</p> <p>Retenez les valeurs de l'entreprise mais restez vous-même avec votre leadership. Vous n'êtes pas la continuité du cédant... mais de l'entreprise!</p> <p>Ne gardez pas les éléments négatifs ou nostalgiques</p> <p>La première dette à rembourser est celle du cédant... quoique en dise votre banquier</p>

Au cœur des enjeux : des solutions centrées sur l'humain et le dialogue

- mentorat et relève entrepreneuriale
- approche ReGain^{MC} : pour optimiser la communication entre cédants et releveurs

Rôle du mentor

- Écouter / Calmer l'émotivité / Faire voir les deux côtés de la médaille / Être patient
1. Le mentor doit être choisi selon les affinités humaines
 2. Le vendeur comme le releveur peut être mentoré
 3. Le mentor n'agit pas comme chef d'orchestre du transfert

Approche ReGain^{MC}avec la complicité de Tintin, Milou, Haddock...

- Outil de communication pour : décoder – communiquer – se propulser

5 personnages = 5 styles de leadership = 5 grands besoins de réalisation au quotidien = mots clés

Tournesol	Leadership d'expertise	Tripper + Être libre	Passion, autonomie, expertise, liberté
Dupondt	Leadership relationnel	Créer de l'harmonie + Aimer et être aimé (réciprocité)	Collaboration, entraide, partage
Haddock	Leadership d'action	Donner son maximum + Dire sans retenue (nommer les choses)	Action, résultats, 110%, défis,
Milou	Leadership stratégique	Bien jouer son rôle + Réaliser ce qui était planifié	Stratégie, suivis, planification, règles
Tintin	Leadership de sens	Contribuer à faire évoluer quelqu'un ou quelque chose il croit + Être cohérent par rapport à ses valeurs	Évolution, transformation, engagement, cause, valeurs, intégrité.

Isabelle Déry – 418 559-8113 | Jean Veilleux – 418 951-6845

ider@identrepreneurship.com | jean@moulure.com

Isabelle Déry / Détentrice exclusive des droits d'utilisation de l'approche ReGain^{MC} en entrepreneurship

