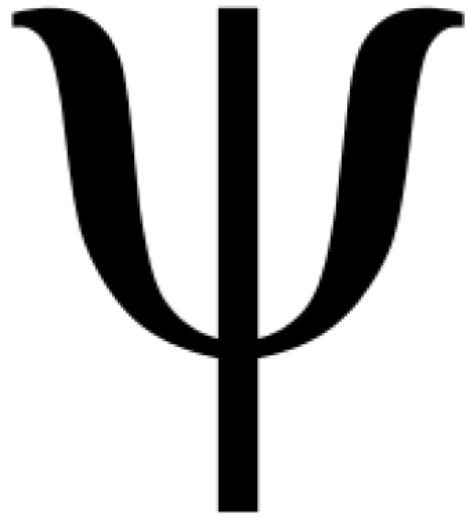


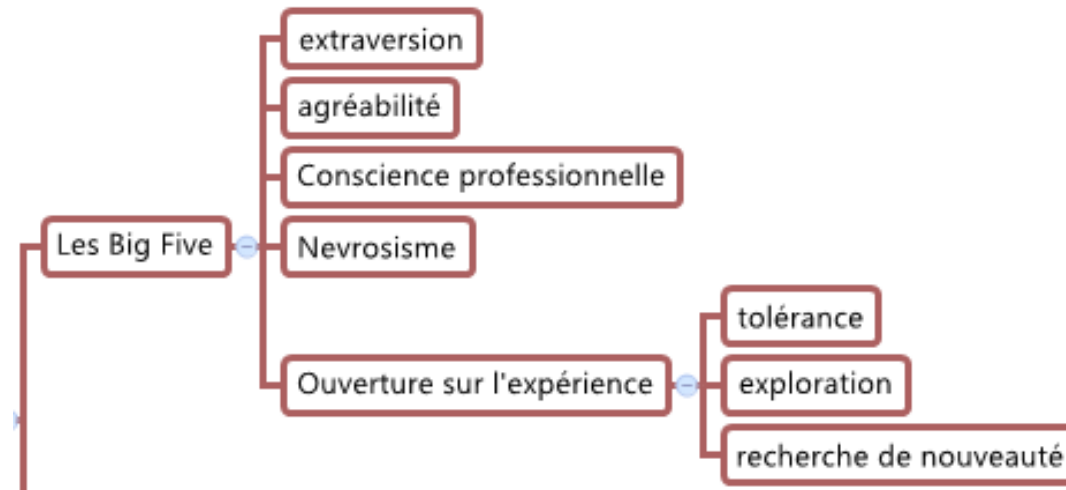
Osez entreprendre !

Conférence du 29 novembre 2018 – Bourges
Christian van den Haute



LA PSYCHOLOGIE DU CREATEUR/REPRENEUR D'ENTREPRISE

Les big five...

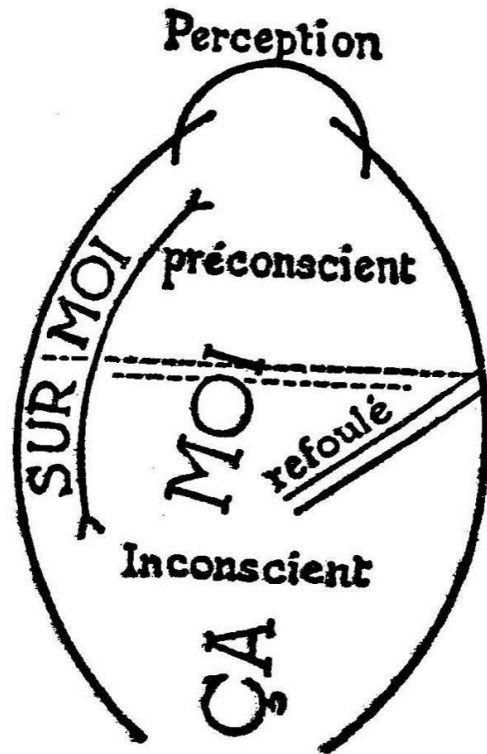


Identité ?



De quoi est-elle constituée ?

Identité ?



Ce que je suis !

Ce que je veux être !

Ce que les autres voulaient que je sois !

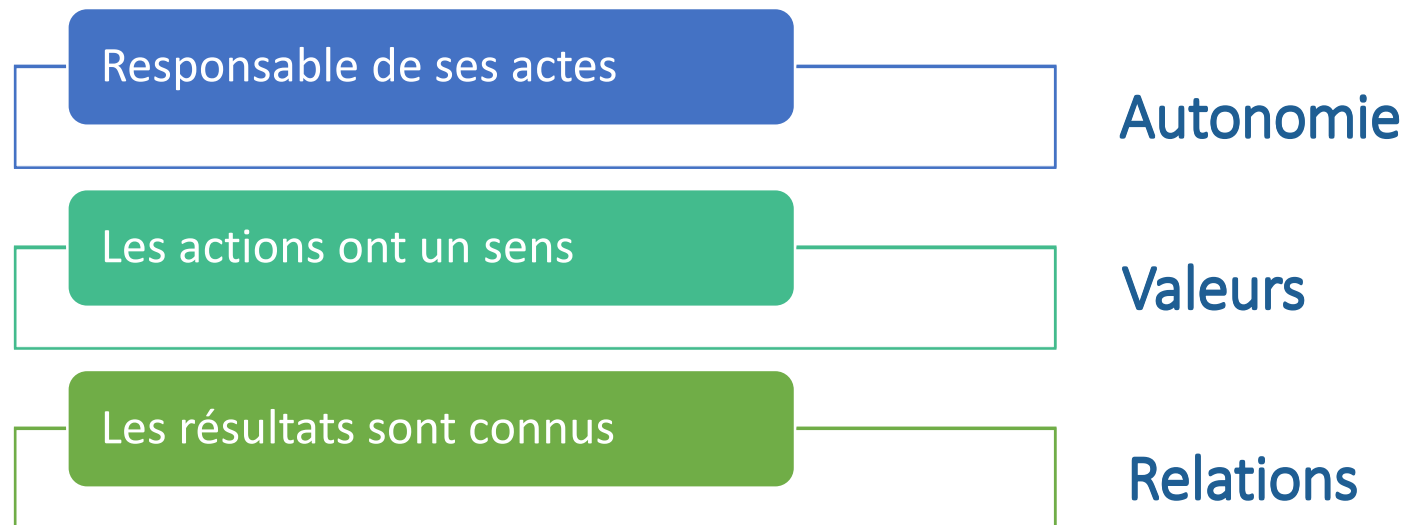
Ce que les autres veulent que je sois !

Ce que je veux que les autres pensent de moi !

Ce que je veux que les autres me renvoient de moi !

Les actions ou objets qui me confortent dans tout cela...
(biens et actions positionnels)

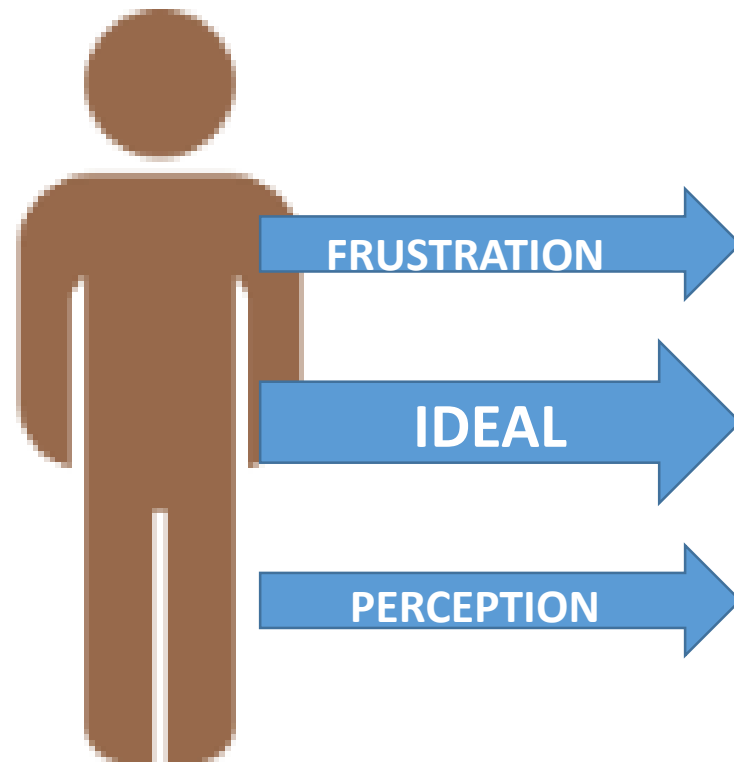
Les attentes de l'individu



Les modes d'analyse de l'individu



Identité et plus



Objets, biens et actions positionnels

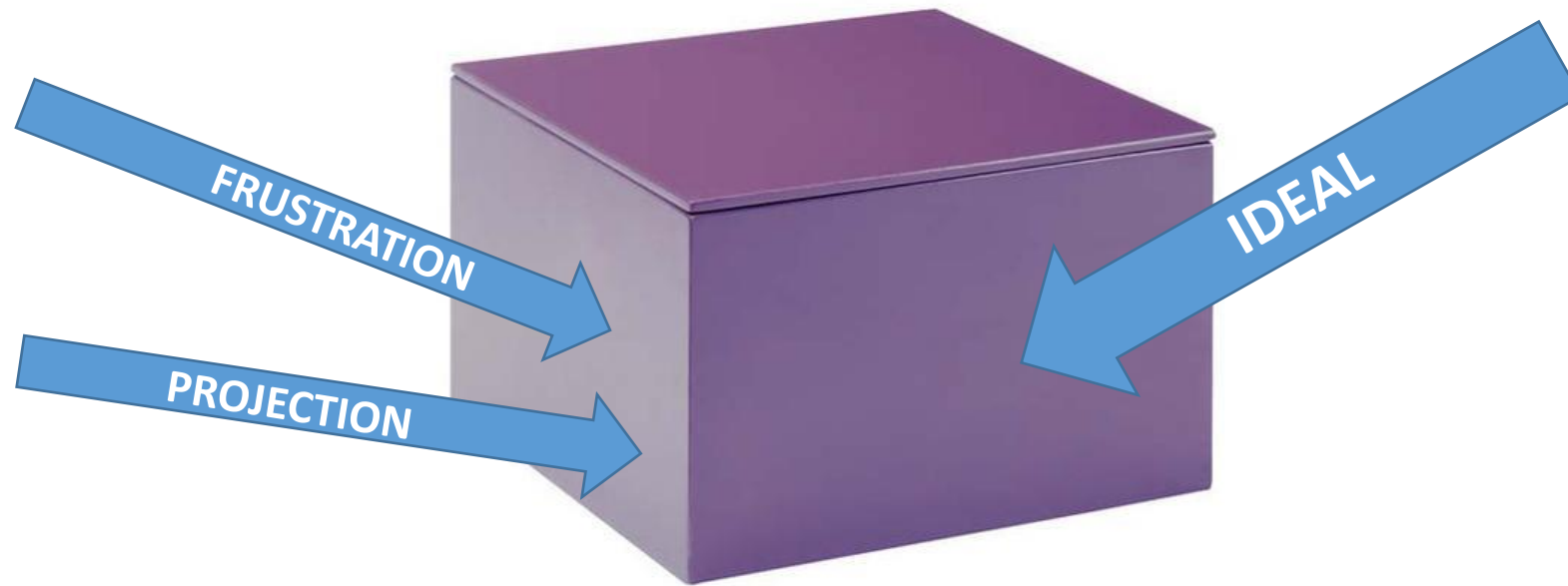
Pourquoi ?

« Je me projette beaucoup » = notion de projection

« Je dois réussir, j'ai raison » = notion d'idéal

« Bref, ma boîte est tout pour moi ! » = notion économique

Ma boîte !



Valeurs économiques et réussites

$$\begin{aligned} & \text{Valeur extrinsèque} \\ & \text{valeur comptable réaliste du marché} \\ & + \\ & \text{Valeur intrinsèque} \\ & \text{ce que j'y mets (frustration, revanche, idéal, projection...)} \\ & = \\ & \text{Pour combien je suis prêt à faire, à vendre, etc.} \\ & + \\ & \text{Incidences économiques} \end{aligned}$$

Une solution (parmi d'autres...)

Utiliser le « pourquoi » et le silence...

(valable pour l'autre comme pour soi !)

Ecouter

Comprendre

Partager, ne pas s'auto-centrer...

et

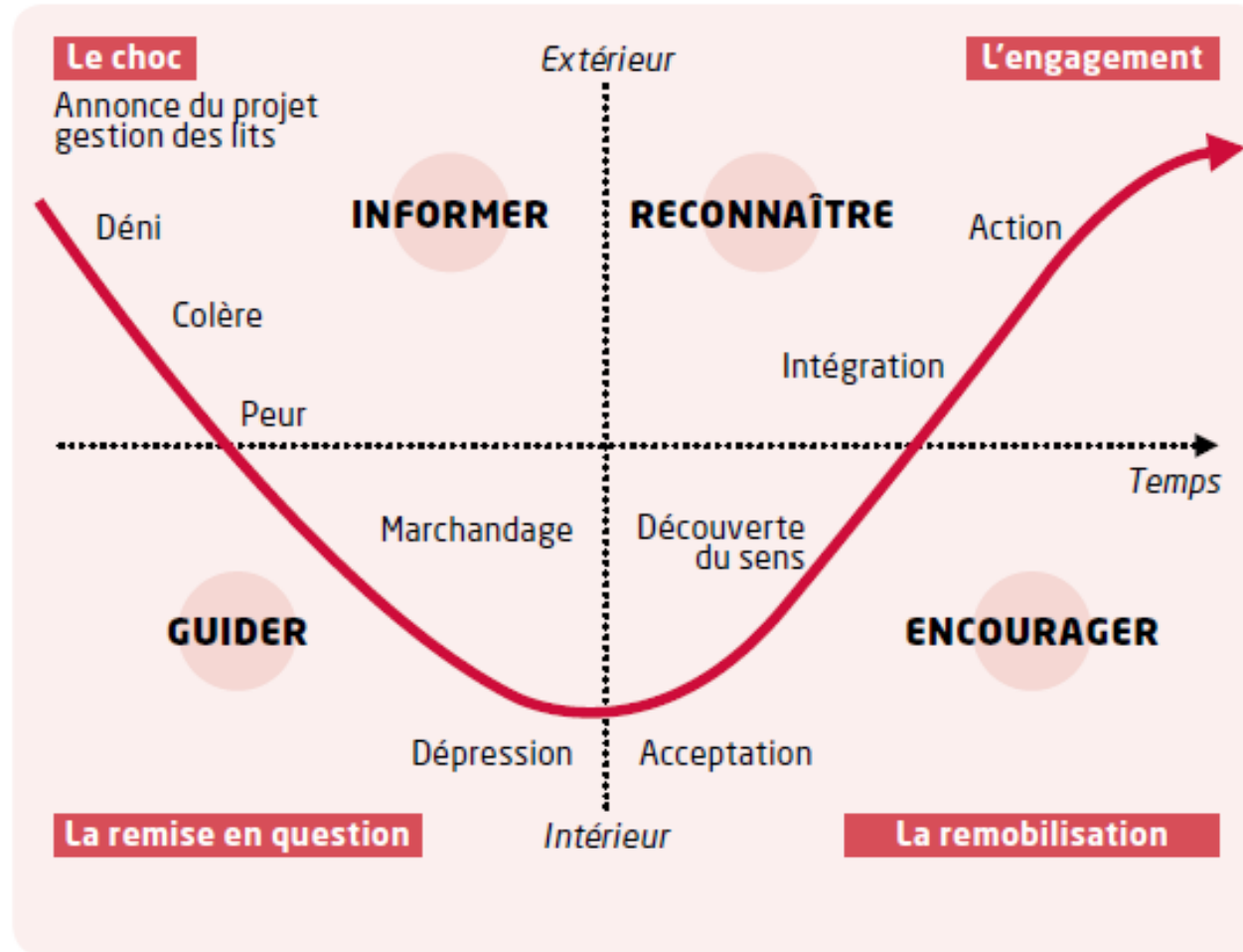
Penser à ce qui va se passer après...

pour

Se projeter, rendre les événements concrets...

Des solutions!

Situation A



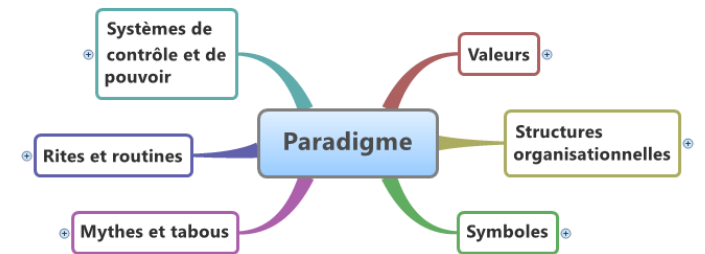
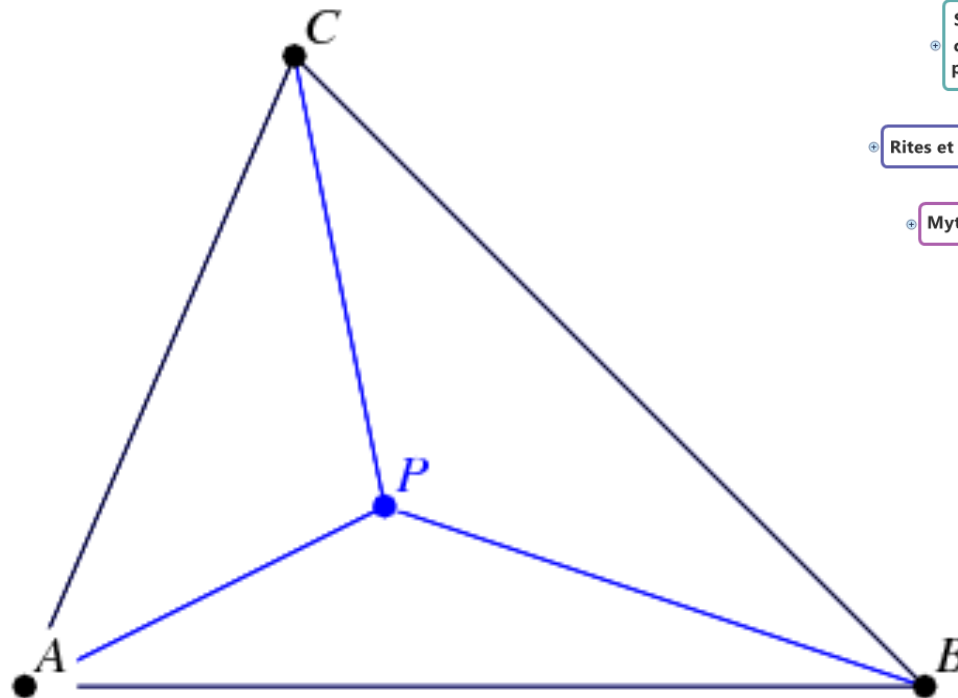
Le saut dans le vide ! Créateur, repreneur cédant... Même combat !



Le cas de la transmission :
le couple cédant/repreneur... ou trio ?

Le cas de la transmission : le couple cédant/repreneur... ou trio ?

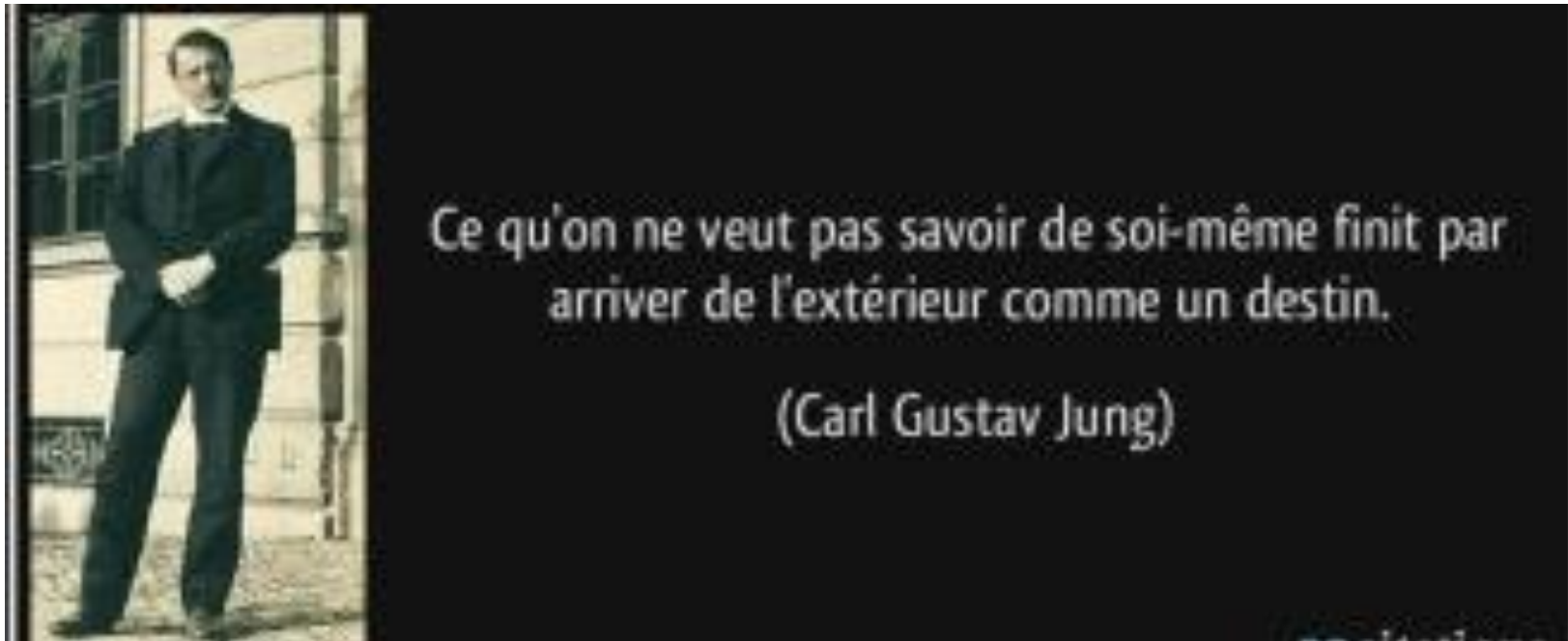
A : le cédant
B : l'entreprise
C : le repreneur
P : le point d'équilibre



Typologies de cédants

	Détachés	Attachés	Contraints	Indécis
Lien avec l'entreprise	Lien distancié Les cédants sont disposés à vendre si une occasion se présente	Lien quasi affectif. L'entreprise a une valeur sentimentale. Le cédant veille à la pérennisation de l'entreprise et des emplois	Les cédants transmettent parce qu'ils n'ont pas le choix : accident, maladie, risque de dépôt de bilan, divorce...	Indissociable et très fusionnel avec l'entreprise. Ils mettent en place des stratégies visant à retarder leur départ comme la surévaluation.
Volonté de transmettre	Volonté de transmettre affirmée. Les cédants transmettent facilement et vite pour passer à d'autres projets	Volonté plus ou moins voulue et préparée. Les cédants transmettent souvent pour partir à la retraite.	Volonté subie. Les cédants doivent transmettre rapidement car l'entreprise court un danger.	Volonté hésitante et ambiguë. Font traîner les négociations et se rétractent souvent à la dernière minute.
Logique de transmission	Logique purement économique avec la recherche d'une meilleure VA	Logique patrimoniale de transmission de leur Œuvre. La difficulté est d'exister socialement après	Logique de sauvegarde. Les cédants sont totalement dépendants du marché.	Logique de conservation du pouvoir et de procrastination.
Attitude face au deuil.	La question du deuil ne se pose pas car il n'existe pas de lien fort donc moins de difficulté à partir.	Le deuil est facilement traversé car ils sont investis dans d'autres activités.	Deuil compliqué à cause des conditions du départ. Le sentiment d'échec ou d'injustice peut être un obstacle à l'accomplissement du deuil.	Impossible pour les cédants de couper les liens et de s'investir en dehors de l'entreprise.

En conclusion mais ... à éviter !



Vos questions ...

Nous restons à votre disposition
et vous remercions de votre attention.

06 88 89 90 60

c.vandenhaut@praevens.fr



PRAEVENS
MANAGEMENT DES ENJEUX PSYCHOSOCIAUX