



Éclipse Coaching

Programme de Transition des Dirigeants Cédants

La préparation des dirigeants cédants

**Le principal risque
d'une cession n'est pas
toujours financier ou
juridique.**

Il est souvent humain et très peu
appréhendé. Or, un dirigeant qui
n'a pas préparé son "après" peut
retarder et parfois même saboter
inconsciemment la transmission.



ÉCLIPSE COACHING

Préparer le dirigeant au lâcher-entreprise et transformer la cession en une renaissance.

Vendre son entreprise est une opération financière. Quitter son entreprise est une transformation personnelle.

Pendant parfois 20, 30 ou 40 ans, le dirigeant s'est construit autour de son entreprise. La cession est une réussite, mais elle peut aussi provoquer une perte de repères, un vide, une remise en question identitaire ou des tensions relationnelles. Ne pas préparer le dirigeant cédant à cette métamorphose personnelle, c'est jouer la réussite de la cession à pile ou face.

Eclipse Coaching accompagne le dirigeant avant, pendant et après la transmission afin de réussir pleinement cette nouvelle étape de vie.

Les objectifs

- Préparer la séparation avec son rôle de dirigeant.
- Donner du sens à l'après-cession.
- Construire un projet de vie désidentifié de l'entreprise.
- Préserver son équilibre personnel et familial.
- Aligner son Mindset avec ses aspirations profondes.
- Faciliter une transmission fluide pour toutes les parties prenantes.



Les 4 piliers du Programme de Transition des Dirigeants Cédants

1. Pilier psychologique / Mindset

- Gérer les impacts émotionnels liés à la cession / succession.
- Préserver son identité au-delà de l'entreprise.
- Transformer ses peurs, ses croyances, les résistances.
- Se désidentifier de l'entreprise.

2. Pilier relationnel

- Préparer l'évolution des relations avec les équipes, associés, clients et proches.
- Trouver sa nouvelle place après la cession.
- Prévenir les tensions familiales ou post-cession.
- Préserver sa relation de couple.

3. Pilier occupationnel

- Préparer son futur quotidien.
- Éviter le vide et la perte de rythme.
- Construire un nouveau projet entrepreneurial, patrimonial, associatif ou personnel.
- S'autoriser l'expérimentation de nouvelles activités.

4. Pilier matériel

- Organiser concrètement la transition de vie.
- Aligner patrimoine, temps disponible et nouvelles priorités.
- Donner une cohérence globale au nouveau chapitre qui s'ouvre.
- Éviter les décisions coup de tête.

*L'objectif n'est pas seulement de réussir la cession,
mais de réussir la vie qui suit sans l'entreprise.*



Un parcours unique et sur mesure

Le protocole s'articule autour de quatre étapes :

1

Comprendre les enjeux personnels, parfois inconscients, liés à la cession.

2

Prendre du recul sur son parcours et son identité de dirigeant.

3

Imaginer les futurs possibles et choisir ses nouvelles sources d'engagement.

4

Construire une feuille de route concrète et sécuriser les premiers mois de transition.

Accompagnement individuel, confidentiel et entièrement personnalisé.

Pourquoi un coaching de cédant ?

Le jour où l'entreprise est vendue :

- Vous sortez de la chaîne de décisions.
- Votre agenda se vide.
- Votre statut change.
- Une grande partie de vos relations professionnelles disparaît.
- Votre identité est profondément questionnée.

Ces bouleversements profonds sont normaux mais peuvent mettre en danger la réussite de la cession.

Ils méritent d'être préparés avec autant de soin que les aspects juridiques ou financiers de la transaction, afin de préserver le plein engagement du dirigeant cédant tout au long du processus de transmission.



Un bénéfice pour toutes les parties prenantes

Pour le dirigeant cédant

- Traverser la transition avec sérénité et se désidentifier de l'entreprise.
- Préserver son énergie et son équilibre dans cette séparation.
- Envisager et construire un avenir post cession enthousiasmant.

Pour le repreneur

- Un cédant émotionnellement préparé et disposé à transmettre.
- Une passation fluide avec un cédant engagé tout au long du processus.
- Minimiser les risques d'interférences ou de regrets post-cession.

Pour le fonds ou les conseils

- Une opération sécurisée également sur le plan humain.
- Un dirigeant pleinement déterminé à céder.
- Un accompagnement qui complète les expertises financières, fiscales et juridiques.



À propos

La réussite d'une transmission ne se limite pas à la signature d'un acte. Elle se mesure aussi à la capacité du dirigeant à écrire la suite de son histoire.

Coach certifié HEC Paris, spécialisé dans les transitions majeures de vie et les changements d'identité professionnelle, j'accompagne depuis de nombreuses années des dirigeants, cadres et entrepreneurs confrontés à des périodes charnières dont celle de la cession d'entreprise et de la fin de carrière.



**Découvrez les témoignages
sur l'expérience vécue lors de ce parcours**

<https://eclipsecoaching.fr/vendre-son-entreprise-et-changer-de-vie/>

Échangeons ensemble

Sébastien Roger

06 64 85 84 57

sebastien@eclipsecoaching.fr

