

**Transmission :**  
**Evaluez les compétences, fidélisez le capital humain,**  
**vos atouts pour une reprise réussie.**

Vous êtes repreneur, et vous voici aux commandes de votre nouveau navire que vous avez recherché, choisi avec soin. L'aventure commence.

Après le closing, il est d'usage de dire que les 100 premiers jours sont les jours les plus importants, ceux qui vont conditionner toute la suite de votre nouvelle activité. C'est lors de ce démarrage que se dessine l'avenir, et que vous allez pouvoir capitaliser sur votre acquisition pour développer le chiffre d'affaire et la clientèle de votre entreprise.

Vous avez à tout découvrir, à tout comprendre, à tout apprendre. De la structure des locaux, aux comptes, de la clientèle aux fournisseurs, et surtout vous rencontrez vos nouveaux collaborateurs.

Vous devrez très rapidement les connaître et les reconnaître, obtenir leur adhésion pour votre nouveau mode de gestion et de direction de l'entreprise. Vous devrez très vite les évaluer, découvrir leurs forces et faiblesses, comprendre leur organisation, déceler sur qui vous pouvez vous appuyer et de qui il faut prendre soin.

En effet, c'est pendant cette période charnière qu'il faut être attentif aux peurs du changement, aux baisses de motivation et c'est souvent le moment choisi par les salariés pour négocier des augmentations et engager des départs.

Vous avez à gérer tous ces aspects parmi bien d'autres tâches, mais savez-vous qu'environ les 2/3 de la valeur d'une entreprise portent sur les actifs immatériels dont fait partie le capital humain.

On constate que malheureusement pendant cette période, les nouveaux patrons se consacrent presque exclusivement aux comptes et aux clients, par manque de temps, remettant à demain l'analyse et la sauvegarde du capital humain qu'ils ont acquis.

Mais demain est souvent trop tard ! Cette erreur courante a pour dramatique conséquence de faire échouer la reprise, en perdant la substantifique matière première de l'entreprise. Après quelques mois, la coquille est vide !

Le temps vous manque pour tout contrôler, c'est évident ! Focalisez vos efforts sur le contact client, et la gouvernance de votre entreprise et choisissez une solution d'accompagnement pour votre entrée en contact avec vos nouvelles équipes, l'intervention d'un tiers sur ce volet humain permet de dédramatiser et d'apporter de la sérénité dans les échanges, d'éradiquer les réactions épidermiques.

Avoir une vision objective et claire des compétences, des hommes-clé, des bonnes pratiques, des usages est indispensable.

Prélude est une société de conseil qui a fait de ces missions son cœur de métier et qui saura vous conseiller efficacement, pour faire de ces 100 jours, le tremplin de votre réussite ; c'est-à-dire vous aider, vous mettre sur les rails, car c'est vous le nouveau capitaine.

N'hésitez pas à contacter Prélude qui pourra vous accompagner et vous fournir les outils et méthodes adaptés au contexte de votre entreprise.



Courriel : [contact@prelude-fr.com](mailto:contact@prelude-fr.com)

Site : <http://www.prelude-fr.com>

Tél : 06 19 38 48 48