Outil de travail « Valeur émotionnelle »

Point de vue :

[ ] vendeur(se) / [ ] acheteur(se) / [ ] point de vue commun vendeur(se)/successeur(se)

Procédure

Cette fiche de travail vous permet de réfléchir à votre lien émotionnel avec l'entreprise et d'en discuter avec votre successeur/prédécesseur.

« Valeur émotionnelle »

Quels sont les thèmes que vous associez à l'entreprise et au fait d'être entrepreneur(e) ?
S'agit-il principalement d'émotions positives ou négatives ?

Vos thèmes / aspects / mots-clés :	**« Coûts émotionnels »**	**« Bénéfices émotionnels »**
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	[-3] [-2] [-1]	[+1] [+2] [+3]
	Coûts émotionnels Total : _____	Bénéfices émotionnels Total : _____
	Valeur émotionnelle (positive ou négative)	Solde : _____

Attentes en matière de succession en lien avec le prix

Quels « bénéfices émotionnels » de l'entreprise devraient être conservés avec la succession ?

Comment l'honorer de manière crédible ?

Quels « bénéfices émotionnels » de l'entreprise pourraient être augmentés avec la succession ?

Quels sont les « coûts émotionnels » qui disparaîtraient avec la succession ?

(*Point de vue vendeur*) Qu'est-ce qui doit être rempli sur le plan émotionnel pour que je sois prêt à faire des concessions au successeur en ce qui concerne le prix ?

(*Point de vue acheteur*) Que puis-je offrir au vendeur/à la vendeuse pour qu'il/elle fasse un geste envers moi en ce qui concerne le prix ?

Cette fiche de travail est liée à l'étude n° 08 : Succession de PME – La valeur émotionnelle