

# 4 – Transmetteur

Pierre envisage de transmettre son entreprise de formation d'ici quelques années. Mais trop de choses reposent encore sur lui : le savoir-faire, la relation client, la notoriété... Il sait qu'une transmission ne s'improvise pas, mais il peine à anticiper. Plus le temps passe, plus le risque est grand de voir la valeur de l'entreprise diminuer ou d'avoir des difficultés à trouver un repreneur.

- **Résultats** : une transmission compliquée, une entreprise encore trop dépendante de lui.
- **Risques** : perte de valeur, cession mal préparée ou impossible.

“Préparer la transmission en amont pour structurer l'entreprise, la rendre autonome et maximiser sa valeur.”



MAAJ aide les entreprises ambitieuses à atteindre leurs objectifs.

ORGANISATION – STRATEGIE  
COMMUNICATION – VENTE  
RECRUTEMENT

La méthode :  
Du conseil stratégique et opérationnel,  
au service de l'action et de résultats  
mesurables



Séance de travail offerte !

Un premier échange, sans engagement, pour faire le point sur la situation, et identifier les actions prioritaires.



**MAAJ**  
Entreprendre sans hic !



**LA METHODE**

100 % PUR BEURRE

**QUI FAIT GROSSIR  
VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES  
& PAS VOS JOURNEES**

# 1 – Créateur

Stéphanie vient de lancer son activité de communication. Les idées fusent, l'énergie est là, mais tout s'accélère. Elle passe ses journées à tout gérer en même temps : clients, administratif, développement... Sans cadre clair, elle s'éparpille et prend du retard.

- **Résultats** : perte de temps, décisions prises dans l'urgence, erreurs coûteuses.
- **Risques** : difficulté à atteindre la rentabilité, et à tenir sur la durée.

“ Poser des bases solides et se donner les moyens de réussir dès le départ.



# 2 – Transformateur

Après plusieurs années à développer son entreprise de service, Adrien fait un constat : les résultats ne sont pas là. Il travaille dur, mais l'activité stagne. Son organisation manque de clarté, son positionnement aussi. Il peine à convaincre et à fidéliser ses clients.

- **Résultats** : frustration, fatigue, opportunités manquées.
- **Risques** : usure progressive et perte de motivation.

“ Ajuster la stratégie pour relancer la dynamique et retrouver de la performance.

# 3 – Propulseur

L'entreprise de conseil de Christine tourne bien, trop bien même ? Les clients affluent, la charge de travail explose. L'organisation s'est construite de façon empirique. Conclusion : elle reste trop sollicitée par son équipe, les responsabilités sont mal réparties, et elle peine à véritablement déléguer. Peur de perdre en qualité, manque de process clairs... elle a du mal à passer à l'étape suivante : conquérir de nouveaux marchés.

- **Résultats** : stress, surcharge, difficulté à prendre du recul.
- **Risques** : épuisement et désorganisation qui freinent la croissance.

“ Structurer l'entreprise pour franchir un cap sereinement.

