

Extrait du Hors séries de R&T – Numéro 1
Les solutions pour réussir une reprise
Les enjeux humains et financiers de la reprise
« interne »



OLIVIER DU MERLE

HRI GROUP

**MON PROFIL EST-IL ADAPTÉ À CELUI
DE L'ENTREPRISE CIBLE ?**

Le succès d'un projet de reprise est en grande partie lié à la personnalité du repreneur. On le sait, mais on continue à se focaliser essentiellement sur les données purement objectives que représentent les bilans, compte d'exploitation ou part de marché. Il n'y a pas un profil idéal d'entrepreneur ou de repreneur mais des profils adaptés à certains types d'entreprises, en fonction de la finalité, de l'ancienneté et de l'environnement de l'entrepreneur potentiel. Dans le cas d'une reprise interne comme d'une reprise tout court, c'est donc la bonne adéquation entre la personnalité du repreneur et le type d'entreprise cible qui garantit le succès d'un projet. Le choix de sa cible, la façon dont il va s'entourer, son mode de négociation, sa décision ultime d'y aller ou pas, sa technique pour prendre possession de l'entreprise dépendent de la personnalité du repreneur. Au moment de sauter le pas, il est donc important que ce dernier sache à quel type d'entrepreneur il appartient -est-il plutôt gestionnaire, développeur, producteur, animateur ? - et si l'entreprise qu'il s'apprête à reprendre a les caractéristiques pour bien mettre en valeur ses potentialités. Le profil RADHAR Entrepreneur que nous avons conçu est un inventaire de personnalité destiné au repreneur qui veut mieux cerner ses forces et faiblesses comportementales. Exploitant les réponses à un questionnaire très spécifique, ce test de personnalité met en lumière les tendances dominantes de la personnalité de l'entrepreneur, et indique les situations qui lui correspondent le mieux en termes de stratégie et d'animation d'équipe, de profil de projet professionnel ou de profil des personnes dont il aurait intérêt à s'entourer.