



ACTUALITÉ SUCCESS STORY

Le cabinet de Thierry Lamarque s'est fait une marque de fabrique de négociations menées tambour battant

Les recettes d'Althéo pour mener une acquisition-flash

Ces cinq parcours de repreneurs ont en commun d'avoir été accompagnés par le cabinet Althéo et d'avoir mis moins de 6 mois à se conclure pour 4 d'entre eux, un record à un moment où l'on parle plutôt d'allongement de la période de négociation. Thierry Lamarque, président du cabinet spécialiste des mandats acquéreurs, revient sur les 7 facteurs clés de succès d'une « acquisition-flash ». Quant à la rédaction de R&T, elle lui décerne son « lexique d'or » pour « congruence », « concourantiel » et « sérendipité », trois vocables délicieusement exotiques et décalés dans un univers dominé par les anglicismes ! Explications...



Les co-fondateurs d'Althéo, Thierry Lamarque, au centre et Martine Story, au premier plan, entourés de leur équipe.

1- La détermination du repreneur

Le mental du repreneur et sa capacité à « encaisser les coups » constituent le premier marqueur des projets réussis.

2- La congruence du projet

Le cadrage du projet doit s'appuyer sur la légitimité du repreneur à s'intéresser à la cible.

3- L'humilité du repreneur

Avouons-le : reprendre une grosse cible est tentant par ego, par l'attrait d'une rémunération confortable et par le statut social qu'elle confère. Le repreneur perd souvent 6 mois à comprendre qu'il doit rabattre ses ambitions et s'intéresser à des cibles plus modestes.

4- Un sourcing concourantiel versus séquentiel

Une erreur classique des repreneurs consiste à travailler sur les dossiers les uns après les autres – approche séquentielle. Le process gagnant consiste au contraire à travailler sur un grand nombre de dossiers en parallèle – approche concourantienne, ingénierie simultanée. Cette démarche exige du repreneur de professionnaliser son sourcing.

5- La relation repreneur / cédant

Le capital confiance établi entre le repreneur et le cédant dès les premiers contacts permet de surmonter les turbulences inhérentes à toute négociation.

6- Le « double deuil » psychologique

Les négociations les plus rapides ne peuvent avoir lieu qu'à l'issue d'un travail de « double deuil » : deuil du salariat pour le repreneur, deuil de l'entrepreneuriat pour le cédant s'il part en retraite.

7- Le principe de « sérendipité »

Il s'agit de la flexibilité mentale permettant à un repreneur d'adapter son projet de reprise « chemin faisant », et de saisir une opportunité d'acquisition parfois très éloignée de son cadrage initial. Autrement dit, cette qualité permet à certains repreneurs de trouver ce qu'ils ne cherchaient pas. Et puisque nous avons traité de la vitesse, citons en conclusion Abraham Lincoln : « Des choses peuvent arriver à ceux qui attendent, mais seulement celles laissées par ceux qui foncent. »

