



# « Mieux vaut se lancer maintenant »

Trois questions à Jean-Marc Tariant, directeur du cabinet Finance & Stratégie (Rennes), spécialiste de la reprise d'entreprise.



Jean-Marc Tariant.

**Comment évolue le marché de la transmission-reprise d'entreprise dans l'Ouest ?**

Il devrait y avoir deux années de baisse du marché. Des acteurs

vont disparaître compte tenu de fragilités antérieures, mais ceux qui vont réussir à surmonter la crise pourront repartir à l'achat. Actuellement, on constate une baisse

réelle des opérations, le marché est morose. Les repreneurs individuels se font plus rares. Dans notre cabinet, les demandes spontanées émanant de personnes physiques à la recherche d'une entreprise à racheter ont baissé de 50%. Mais nous avons des mandats d'achat de la part d'entreprises qui recherchent des acquisitions. Il y a clairement dans l'Ouest des groupes de PME/PMI qui sont déjà à l'affût de la reprise. Plus que jamais, il n'y a pas de place au hasard si on veut réaliser une bonne opération. Il faut se mettre à l'affût.

**Est-il encore possible de trouver les financements adaptés pour boucler les opérations ?**

Nous sommes actuellement dans le creux du marché, les banquiers sont plus prudents. Toutefois, je ne constate pas de gel du crédit. Dans l'Ouest, les banques régionales mutualistes continuent de prêter. Il faut évidemment bien argumenter le dossier auprès de son banquier, en lui prouvant qu'il va réaliser une bonne affaire avec notre projet. Je constate que les start-up technologiques réussissent encore à trouver des partenaires. La difficulté principale, dans le cas d'une reprise, concerne la valorisation, car les vendeurs sont attentistes et

affichent des prétentions élevées. Lors des rachats, les marges de négociations atteignent 15 à 20% et la durée des discussions a tendance à s'allonger, entre neuf mois et un an, à partir de l'identification de la cible et de la première prise de contact.

**La crise actuelle offre-t-elle des opportunités, malgré tout ?**

Nous sommes entrés dans une ère de tsunamis économiques à répétition, brutaux et relativement brefs. Il faut guetter les opportunités qui ne manqueront pas de surgir de la crise. Mieux vaut se lancer maintenant pour être prêt pour la reprise : c'est un pari qui mérite d'être tenté. Surtout, ceux qui réussissent ne sont jamais seuls, ils s'appuient sur une équipe. Il faut savoir s'entourer de compétences internes et externes, tout en ayant l'humilité d'écouter les autres.

Recueilli par  
F.D.

Jean-Marc Tariant est l'auteur du **Guide pratique pour reprendre une entreprise**, Éditions d'organisation, Eyrolles, 524 p.