

Février 2009

### **Crise et consolidation : choisir le bon partenaire**

Les crises peuvent favoriser et accélérer la consolidation tant annoncée du marché français et international. D'une part, certains cabinets peuvent rechercher davantage de sécurité trouvant dans la taille un moyen de se protéger par des économies d'échelle. D'autre part, la crise permet à des cabinets « opportunistes » de profiter de conditions de marché plus favorables pour réaliser des opérations de croissance externe stratégiques.

Au cours des derniers mois, j'ai d'ailleurs pu constater que les négociations en vue de rapprochements entre cabinets se sont multipliées. Trouver le bon partenaire n'est néanmoins pas chose aisée en période de crise. Par sécurité, les cabinets souhaitent privilégier des cibles avec des ratios financiers stables et prévisibles. Or, tout le monde sait que dans une période d'incertitudes, la lisibilité du futur devient particulièrement difficile. C'est pourquoi il me paraît également important dans ces moments de s'appuyer encore plus sur d'autres critères tels que la convergence des cultures, la volonté de bâtir un projet commun et le potentiel entrepreneurial démontré des associés des structures desquelles on souhaite se rapprocher.