

JUILLET-AOÛT 2019 N°304

Fusions & Acquisitions

19, parc Vatonne,
91190 Gif-sur-Yvette France
Tél. : + 33 (0)1 69 31 07 23
www.fusions-acquisitions.fr
contact@fusions-acquisitions.fr

**Directrice de la publication
et rédactrice en chef**

Marina Guérassimova
mguera@fusions-acquisitions.fr

Conseil rédactionnel*

Noël Albertus (PwC),
Olivier Barret (Sycomore CF),
Charles Beigbeder (Audacia),
Marcus Billam (Darrois Villey Maillot
Brochier), Jérôme Calvet (Nomura),
Bruno Cavalié (Racine),
Pierre-Yves Chabert (Cleary Gottlieb),
Jean-Baptiste Charlet (Morgan Stanley),
Bernard Cheysson (Cheysson
Marchadier & Associés),
Nicolas Desombre (Citi),
Yann Dever (Ondra Partners),
Christophe Estivin (In Extenso),
Eric Félix-Faure (Oaklins),
Thomas Gaucher (Clearwater Intl),
Stéphane Grandguillaume (3i),
Eric Hamou (DC Advisory France),
Sophie Javary (BNP Paribas),
Fady Lahame (Messier Maris & Associés),
Bertrand Le Galcher Baron (Invest CF),
Claude Lebescond (CA CIB),
Fanny Letier (Geneo Capital Entrepreneur)
Jérémy Marrache (Goldman Sachs),
Guillaume Mortelier (Bpifrance),
Cyrille Perard (Perella Weinberg Partners),
Matthieu Pigasse (Lazard),
Hervé Pisani (Freshfields),
Nathalie Police (Bpifrance),
Aline Poncelet (Paul Hastings),
Mathieu Remy (Clifford Chance),
Gwénaél de Sagazan (Degroof Petercam),
Hubert Segain (Herbert Smith
Freehills), Richard Thil (Rothschild),
David Zeitoun (Unibail)

* Ces personnes sont susceptibles d'être consultées
pour donner leur avis, notamment lors des Classements

Conseiller scientifique

Jean-Pierre Bertrel
Professeur à ESCP Europe,
Président de l'Institut européen
des fusions-acquisitions

Direction commerciale

abonnement@fusions-acquisitions.fr

Fusions & Acquisitions©

est une publication bimestrielle
des Éditions Dealfrow-data SAS
au capital de 10.000 €
820 108 793 R.C.S. Evry NAF 58.14Z
Dépôt légal : à parution
Commission paritaire : 0618 T 86113
ISSN 1158-1468
Imprimé par Duplicaprint
15 Rue du Petit Saint-Dié,
88100 Saint-Dié-des-Vosges
Prix : 160 € TTC

UNE USINE À LICORNES



par Marina
Guérassimova

C'est un constat : les opérations de M&A dans les services et les produits de santé sont nombreuses et cette situation ne date pas d'aujourd'hui, d'où l'intérêt de Fusions & Acquisitions Magazine pour ces marchés, très dynamiques. Cette année, nous remercions le cabinet d'avocats Simmons & Simmons pour son aide précieuse dans la construction du dossier Santé / Biotech ainsi que les cabinets DLA Piper et Lamy Lexel et tous les autres intervenants dont la contribution nous a permis de faire un «état des lieux» de ce marché qui nous surprendra encore et encore par sa capacité de fabriquer des licornes, ces créatures légendaires, symboles de pureté et de grâce, insaisissables mais tellement réelles dans notre imagination ... Et pourtant, si l'on revient à la réalité, ces entreprises parties d'une idée de génie, d'une rencontre d'individus convainçus et convaincants, qui se développent à la vitesse de lumière, défiant parfois toute logique, évoluent dans un milieu très réglementé d'où l'intérêt pour ces pépites de bien s'entourer, non seulement lorsqu'elles décident de réaliser une opération de M&A ou une levée de fonds mais aussi pour la gestion au quotidien. Leur développement rapide nécessite à chaque étape une connaissance profonde de la base réglementaire et de ses évolutions, non seulement au niveau français et européen mais aussi au niveau mondial car le marché de la santé est aujourd'hui global. Dans les domaines liés à la santé, le succès est souvent conditionné à la connaissance profonde du marché et de ses attentes. L'une d'entre elles est très clairement exprimée par les géants mondiaux, à la recherche de nouveaux produits et (ou) services, domaine dans lequel ils sont souvent amenés à faire appel à des start-up pour continuer à avancer à pas de géant ... ou pour survivre, tout simplement.

Enfin, n'oublions pas que pour créer ces licornes, le marché a besoin d'un soutien pour assurer le développement *early stage*, d'où l'importance des investisseurs et de la politique des pouvoirs public dans ce domaine. Les enjeux sont considérables.

PARTENARIAT

« Premier réseau d'entreprises familiales au monde, le FBN (Family Business Network) regroupe 16 000 dirigeants, futurs dirigeants et actionnaires d'entreprises familiales à travers 65 pays, dont 1 300 en France. Véritable plateforme d'échanges entre pairs, il offre aux adhérents les connaissances, expertises et bonnes pratiques dont ils ont besoin pour pérenniser leur entreprise, de génération en génération. En France, le FBN France organise 100 rencontres par an sur toutes les thématiques liées à l'entreprise familiale : gouvernance, transmission, croissance, dialogue intergénérationnel, RSE, intégration des nouvelles générations... Sa mission consiste également à promouvoir le modèle de l'entreprise familiale, ses valeurs et ses enjeux auprès des jeunes talents et entrepreneurs. « Nous remercions le magazine Fusions & Acquisitions et sa Directrice de la publication et Rédactrice en chef, Marina Guerassimova, de nous accueillir dans ses pages, et de permettre au FBN de diffuser auprès de son lectorat les bonnes pratiques et retours d'expériences nécessaires à la croissance et à la pérennité des entreprises familiales », commente Caroline Mathieu, Déléguée générale France.



Caroline Mathieu,
Déléguée Générale,
FBN France