Fusions & Acquisitions

NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2016
n° 288
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
Tél. : +33 (0)6 13 45 74 29
mguera@fusions-acquisitions.fr

Conseil rédactionnel
Noël Albertus (PricewaterhouseCoopers), Dominique Auburtin (Financière de Courcelles), Jérôme Calvet (Nomura), Bruno Cavalié (Racine), Pierre-Yves Chabert (Cleary Gottlieb Steen & Hamilton), Jean-Baptiste Charlet (Morgan Stanley), Bernard Cheysson (Cheysson Marchadier & Associés), Nicolas Desombre (Citi), Eric Félix-Faure (Aelios Finance) Thomas Gaucher (Easton Clearwater), Eric Hamou (DC Advisory France), Marc Irisson (Financière Monceau), Sophie Javary (BNP Paribas), Claude Lebescond (CA CIB), Cédric Léoty (Citi), Jérémie Marrache (Goldman Sachs), Matthieu Pigasse (Lazard), Aline Poncelet (Paul Hastings), Alain Renaud (HSBC), Gwénaël de Sagazan (Degroof Petercam), Richard Thil (Rothschild)

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 Dealflow-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 Duplica Print
15 rue du Petit Saint-Dié
88100 Saint-Dié des Vosges
Prix : 160 € TTC

ÉDITORIAL

PROFESSION : CONSEIL EN M&A

par Marina Guérassimova

Ils sont nombreux sur le marché et leur nombre ne cesse de croître. Certains sont très spécialisés, d'autres se présentent comme « généralistes », capables d'intervenir dans toute sorte de transactions. La plupart d'entre eux ciblent de grosses opérations. Cependant, de nombreux conseils consacrés aux PME voient le jour et ceux qui n'intervenaient par le passé que sur les deals de taille importante n'hésitent pas à se structurer afin de pouvoir travailler sur les transactions de taille moyenne, voire petite. Cette tendance n'est pas étonnante car le tissu industriel français est composé des PME qui se trouvent, pour la plupart d'entre elles, en régions.

Le client est roi ! Aujourd'hui, le client est plus exigeant que par le passé. Il peut se le permettre car il a à son service une multitude de conseils. Les critères de choix sont multiples et varient en fonction du profil et des besoins du client. Cependant, quasiment tous cherchent des conseils capables d'offrir une bonne couverture internationale. Un réseau intégré, disponible et réactif représente un vrai atout, tout comme la capacité d'offrir les connaissances sectorielles pointues. Un autre point crucial est l'implication des seniors dans les dossiers (et pas seulement lors du pitch !).

Les banques d'affaires sont aujourd'hui nombreuses à pouvoir répondre à toutes ces exigences, ce qui ne facilite pas le choix pour le client. Ce dernier peut également être guidé par les classements. Leur nombre est aujourd'hui si important et leur nature si diversifiée que chacun y trouve son bonheur : les classements par valeur, par nombre, par les fees ..., sur 3 ans, sur 10 ans, impliquant ou non les deals annoncés, etc.

Pourtant, malgré toute cette diversité et cette concurrence rude parmi les banques, certaines entreprises peinent à trouver leurs conseils. Aujourd'hui encore, PME et ETI sont relativement mal servies. Nombreuses sont celles qui ne font pas appel à un conseil financier lors de leurs opérations de M&A. Elles se privent ainsi d'une aide précieuse, notamment lors de la recherche d'un acheteur.

C'est un constat : un grand nombre de PME régionales n'ont pas encore la culture du conseil financier. Ce sont leurs experts-comptables, leurs notaires et leurs avocats qui gèrent les processus d'acquisition, ce qui est hélas insuffisant et mal adapté à la plupart des situations.

Tôt ou tard, ces sociétés finiront par trouver leurs conseils car chaque porte a sa clé. Mais attention : chaque clé peut avoir son double.