

Jean-Marc Forneri veille sur l'indépendance de Bucéphale

BANQUE D'AFFAIRES

Sa « boutique » vient de recomposer son capital. Elle souhaite développer un deuxième métier pour assurer son expansion. Une introduction en Bourse et l'accueil d'un partenaire ne sont pas exclus.

Bucéphale Finance prépare son avenir seule. La petite banque d'affaires spécialisée dans le conseil en fusions-acquisitions vient de subir une recomposition de son actionnariat. Après des remous en fin d'année, son président Jean-Marc Forneri se tourne vers l'avenir. La rupture avec son ex-associé Laurent Vieilleigne semble consommée. Il y a un peu moins d'un mois, ce dernier a claqué la porte de Bucéphale Finance, à la suite d'un désaccord stratégique avec Jean-Marc Forneri. La mésentente portait sur l'avenir de la boutique. À l'été 2006, des discussions sont ouvertes avec la banque d'affaires Greenhill avec laquelle un projet de rapprochement est envisagé. Les Anglo-Saxons veulent racheter la totalité de Bucéphale. Laurent Vieilleigne souhaite vendre et se rapprocher de Greenhill. La banque anglo-saxonne est le modèle de Jean-Marc Forneri. Pour autant, il n'entend pas être absorbé. Soucieux de garder son indépendance et sa place, ce dernier coupe court aux discussions et entérine le projet. S'en suivra le départ de Laurent Vieilleigne, quinze mois après son arrivée en provenance des Caisses d'Épargne.

RECHERCHE DE PARTENAIRE

Depuis le divorce, Olivier Dardel, jusqu'alors directeur, a pris la place de Laurent Vieilleigne au capital de Bucéphale. Jean-Marc Forneri en détient toujours la majorité. Mais il pourrait en abandonner le contrôle total. Il recherche en effet un quatrième partenaire pour se développer. « J'aimerais bien que



LA BANQUE D'AFFAIRES S'EST FAIT CONNAÎTRE EN CONSEILLANT LES CAISSES D'ÉPARGNE DANS LEUR RAPPROCHEMENT AVEC NATEXIS

notre associé soit une femme. En tout cas, nous ne nous obligeons pas à choisir un banquier », explique-t-il. L'arrivée d'un quatrième « homme » permettra à terme de créer une nouvelle activité. « Il faut à Bucéphale un deuxième métier mais qui soit moins volatil que le conseil en fusions-acquisitions », précise le patron de la boutique. La gestion d'actifs comme la pratique Lazard fait partie des pistes à explorer. Le courtage aussi. Le capital-investissement, comme l'exerce Greenhil, est également une option envisageable. « Les dossiers que l'on nous propose sur les PME sont trop petits pour faire du conseil. Mais nous pourrions parfaitement

utiliser ces projets pour investir en capital dessus », souligne Luc Demarre. Quoi qu'il en soit, le message envoyé est clair : Bucéphale a des projets de développement et compte les concrétiser seule, en tout cas pour le moment.

Dans les cinq années à venir, le capital de Bucéphale restera vraisemblablement entre les mains des associés. Mais, si l'activité de la banque se développe, toutes les options pourraient être passées en revue. « Il ne faut pas exclure une introduction en Bourse dans les cinq ans à venir. Mais seulement si nous avons un deuxième métier car le conseil est beaucoup trop volatil », explique Jean-Marc Forneri. D'autant plus que la banque fonde son modèle sur les grandes transactions qui sont les premières à diminuer lorsque le marché se retourne. Depuis sa création en 2004, Bucéphale a été conseil sur le rachat des Galeries Lafayette par la famille Moulin et BNP Paribas. Mais elle s'est surtout fait connaître en conseillant les Caisses d'Épargne dans leur rapproche-

À l'affiche

JEAN-MARC FORNERI

Président et associé de Bucéphale Finance

À sa sortie de l'ENA (promotion Louise Michel-1984), il devient inspecteur des finances, puis conseiller du ministre des Finances, Edouard Balladur, en 1987. Un an plus tard, il est nommé directeur général de Skis Rossignol jusqu'en 1994, date à laquelle il prend la tête de la banque d'investissement Worms et Compagnie. En 1996, il prend la présidence de Credit Suisse First Boston en France. Il quitte précipitamment la banque suisse en 2003 pour créer Bucéphale Finance.

ment avec Natexis. Une opération acquise notamment grâce à Laurent Vieilleigne, un ancien de l'Écureuil. Là encore, la cotation en Bourse de Greenhill sert de référence alors que Bucéphale a refusé de s'y adosser.

FAIRE LE PLEIN DE MANDATS

Mais la cotation en Bourse n'est pas le seul scénario de développement. « Nous pouvons aussi simplement augmenter notre capital pour accueillir un partenaire », ajoute Luc Demarre. La banque n'exclut pas de conserver son modèle d'associés-gérants à l'avenir. Jean-Marc Forneri se voit bien « senior advisor » dans quelques années. Il ne rechigne pas non plus à lâcher du lest. « Dans cinq ans, si nous sommes cinq ou six associés, je ne détiendrai vraisemblablement plus que 20 % du capital », confie-t-il. Pour le moment, Bucéphale se concentre sur l'année 2007 qui s'annonce « potentiellement meilleure » que 2006. Après avoir bénéficié de l'opération Natexis, Bucéphale doit transformer l'essai et se positionner sur de nouvelles grandes transactions cette année. Tant que le marché est en haut de cycle, la boutique doit faire le plein de mandats pour se développer. En attendant d'élargir ses compétences pour assurer son développement.

MATTHIEU PECHBERTY