

M&A 2005 : les boutiques jouent les trouble-fête

En trustant des gros deals, les boutiques changent la donne dans le palmarès 2005. Au grand dam des Fat Four, devancés par Bucéphale Finance. Dans le conseil indépendant en M & A, les années passent et ne se ressemblent pas. Le millésime 2005 a fait voler en éclat l'hégémonie des Fat Four, habituellement en tête des classements Capital Finance. Plus que des règles du jeu dictées par la loi de sécurité financière, ces réseaux ont pâti de l'intervention des boutiques sur des transactions d'envergure. En représentant la famille Moulin lors de l'entrée de BNP Paribas dans les Galeries Lafayette, au printemps (3,1 MdEuro(s)), Bucéphale Finance - lancé par Jean-Marc Forneri et Luc Demarre, en 2004 - grimpe sur la plus haute marche du podium. Son crédit, de 2,4 MdEuro(s), est strictement égal au montant cumulé du tiercé de tête de 2004, lequel réunissait PwC CF, Close Brothers et KPMG CF. Pour sauver la face, ceux-ci ont tiré parti de l'effervescence du non-coté, en 2005.

Reculs de PwC, Deloitte et EY CF

Couronné de la médaille d'argent, KPMG CF a notamment conseillé l'équipe de direction de Bonna Sabla, à l'occasion du passage de témoin entre Axa PE et Industri Kapital (220 MEuro(s)). Le conseil en fusions-acquisitions - qui vient d'enregistrer les départs de Dominique Lecendreux, François Rispoli et Luc Rodié pour le réseau Lincoln International, et de Stéphane Argyropoulos pour Credit Suisse - s'est aussi illustré sur la cession du spécialiste des sushis Marco Polo Foods à European Capital, en fin d'année. Quant à Close Brothers - qui recule au 3e rang -, il a accompagné le duo Barclays PE-Natexis Industrie tant sur la reprise de la chaîne de décoration Maisons du Monde que pour la cession d'Eau écarlate à Axa PE. C'est surtout pour les trois autres structures nées au sein des géants de l'audit que le bât blesse. Vainqueur de notre palmarès 2004, PwC CF rétrograde en 4e position. Intervenue auprès des fonds - comme à l'occasion de la vente de Carré Blanc à CIC LBO Partners, en mai -, l'entité dirigée par Noël Albertus aura conseillé pour 675 MEuro(s) de transactions. Ayant notamment participé à l'union des marques de prêt-à-porter Alain Manoukian et BCBG Max Avria, Deloitte Finance recule au 9e rang. De son côté, EY CF s'effondre à la 15e place, en dépit de la reprise de La Providence par LBO France ou de la vente des casques de moto Shark à Atria, cet été.

Les boutiques voient grand

Pour bouleverser l'ordre établi, les cabinets-conseils n'ont pas hésité à partir à l'assaut des gros deals. Bondissant du 10e au 5e rang, Sodica assistait la famille Picart, actionnaire à 75 % de la chaîne de restauration Buffalo Grill, lors du take-private conduit par Colyzeo, cet été. La branche de conseil mid-cap de la banque verte devance ainsi l'américain Downer & Cie - lequel accompagnait Bridgepoint sur la cession d'HYM au début de 2005 (340 MEuro(s)) ou Fonds Partenaires Gestion pour celle des spiritueux Raynal & Cie. Se positionne ensuite Hawkpoint, que Michel Payan vient de quitter pour présider aux destinées du M & A de la SG, au plan mondial. Intervenant traditionnellement sur le small cap, Financière Galliera s'est illustré en orchestrant la vente de certains actifs du réseau de cliniques Hexagone Hospitalisation à Générale de Santé, pour 430 MEuro(s). Quant à Canec International, il a profité de la cession de Bonna Sabla à IK pour prendre la 13e position. Absent volontairement des classements, Toulouse & Associés est resté fidèle à son business model, en oeuvrant sur des jumbo deals. Il a notamment représenté France Télécom pour son entrée dans l'opérateur espagnol Amena, valorisé 10,6 MdEuro(s). Idem pour Messier Partners, qui a accompagné la SSII Unilog lors de son rachat par LogicaCMG. De quoi prouver que les offres de prestation sur-mesure ont de belles heures devant elles.

Méthodologie Seules les opérations clôturées en 2005 sont retenues sur la base de la valeur d'entreprise au prorata de la transaction conseillée. Lorsque plusieurs structures représentent le même actionnaire, chacune est créditée de l'intégralité du montant, proportionnellement au capital détenu par son client. Sont exclues les restructurations, les attestations d'équité, les opérations de marché, y compris celles issues d'un spin-off, les cessions d'actifs ou les acquisitions inférieures à 20 % du capital, sauf cas de renforcement stratégique.

M&A 2005 : les boutiques jouent les trouble-fête

Palmarès 2005 des cabinets-conseils en France *

Rang 2004	Rang 2005	Entité	Montant cumulé 2005 (M€)	Nombre de deals 2005
-	1	Bucéphale Finance	2 400	2
3	2	KPMG CF	1 569	21
2	3	Close Brothers	1 480	15
1	4	PwC CF	675	19
10	5	Sodica	529	15
-	6	Downer & Cie	493	3
4	7	Hawkpoint	482	5
-	8	Financière Galliera	453	6
5	9	Deloitte Finance	447	13
9	10	Societex	377	31
-	11	Aurel Leven	340	3
-	12	Aucteur en Finance	300	14
-	13	Canec International	295	2
-	14	Financière de Courcelles	290	13
	15	EY CF	278	19

* Retrouvez le palmarès des 33 premiers cabinets en France en 2005 dans notre hors-série M & A, à paraître début avril.

Méthodologie

Seules les opérations clôturées en 2005 sont retenues sur la base de la valeur d'entreprise ou *pro rata* de la transaction conseillée. Lorsque plusieurs structures représentent le même actionnaire, chacune est créditée de l'intégralité du montant, proportionnellement au capital détenu par son client. Sont exclues les restructurations, les attestations d'équité, les opérations de marché, y compris celles issues d'un *spin-off*, les cessions d'actifs ou les acquisitions inférieures à 20 % du capital, sauf cas de renforcement stratégique.