

Banques d'affaires

Petites boutiques deviendront grandes

Les fusions et acquisitions attirent de plus en plus de petites banques. Les fameuses « boutiques » grignotent des parts de marché aux champions du conseil. Revue d'effectifs

**Matthieu Pechberty
avec Sylvie Andreau**

AU CŒUR DE LA BATAILLE que livre Sanofi-Aventis pour racheter Genzyme se cache un homme de l'ombre. Depuis New York, François Maisonrouge, banquier d'affaires chez Evercore, épaulé Chris Viehbach, le patron du géant français. Pendant l'été, c'est un autre « frenchie », Benoît d'Angelin, associé chez Ondra, qui s'asseyait à la table des négociations pour l'acquisition par GDF Suez du britannique International Power. Pour le rachat de 40 % dans Medi Telecom, deuxième opérateur marocain, même constat. A des établissements financiers d'envergure, France Télécom a associé deux « boutiques », Leonardo et Oddo.

Les américaines Evercore et Ondra, mais aussi la très cosmopolite Perella, l'italienne Leonardo... sans oublier quelques solistes de renom comme Philippe Villin et Jean-Marc Forneri, fondateur de Bucéphale. Autant d'acteurs qui avancent leurs pions sur l'échiquier français du conseil en fusions-acquisitions. Aux côtés du duo de « stars » composé de Jean-Marie Messier et d'Erik Maris, créé il y a quelques mois, ces nouvelles banques comptent profiter de l'appétit retrouvé des groupes français pour les fusions. L'an dernier, le

nombre d'opérations réalisées était en hausse de 22 % par rapport à 2009 pour un montant de transactions supérieur à 45 milliards d'euros.

BlackBerry truffés de contacts

Un gâteau que ces petites équipes disputent aux acteurs historiques, Rothschild et Lazard, et aux incontournables Goldman Sachs, Morgan Stanley ou BNP Paribas. Leur succès est-il une mode ou une tendance de fond ? « C'est cyclique. Quand l'environnement devient plus dur, de nouvelles boutiques se créent », analyse, pragmatique, Thierry Olive, responsable du Corporate Finance Europe chez BNP Paribas.

Principal atout de ces petites structures : le carnet d'adresses de leurs dirigeants, profond, truffé de portables de grands patrons, de directeurs financiers et de hauts fonctionnaires. Un réseau bâti grâce à des carrières à la François Maisonrouge, Benoît d'Angelin ou Erik Maris, voire Jean Peyrelevade, ancien patron de Crédit Lyonnais et patron de Leonardo, menées tambour battant jusqu'au sommet des grandes banques. Elles leur ont permis de maîtriser l'art de la négociation ou des montages financiers complexes. Leur petite taille, quelques dizaines de personnes, tend à rassurer le client le plus paranoïaque. « Nous assurons la

confidentialité absolue autour des opérations en cours. Nous garantissons le secret tout en produisant un travail de même qualité que dans les grandes banques », explique Erik Maris. « Nous n'avons pas de conflits d'intérêts car nous pratiquons uniquement l'activité de conseil, pas de trading ni de financement », insiste Benoît d'Angelin, chez Ondra. Pour Damien Bachelot, coprésident et fondateur d'Aforge, ce qui importe désormais « c'est le banquier et non la marque derrière ». Sa banque a ouvert une antenne en juin dernier à New York avec René-Pierre Azria, ex-Rothschild Etats-Unis, pour couvrir les deals franco-américains.

Ce sont surtout leur flexibilité et leur capacité à déboucler des situations complexes que louent les clients des boutiques : grandes entreprises ou fonds d'investissement.

« La question reste la même : trouver l'équipe qui peut le mieux nous aider sur un dossier précis », témoigne Dominique Gaillard, directeur général d'AXA Private Equity qui a fait appel à une quinzaine de spécialistes des fusions-acquisitions l'an dernier pour les 30 opérations que le fonds a bouclées. Ces firmes de niche admettent leurs limites. « Nous n'avons ni la capacité d'intervenir sur les opérations de marché ni celle de financer une opération », résume Damien Bachelot.

François Maisonrouge, l'hyper-spécialiste

Dans le secteur de la pharmacie, tout le monde le connaît. François Maisonrouge, la cinquantaine grisonnante, traîne ses guêtres auprès des grands laboratoires du monde entier depuis plus de vingt ans. Chez Crédit suisse pendant quinze ans, il a conseillé Johnson & Johnson, Schering-Plough, GlaxoSmith-Kline ou encore Roche. Incontournable, même ses concurrents le reconnaissent comme « la » référence. L'américain Evercore ne s'est pas trompé en le recrutant en 2007.



AFP

Philippe Villin, le soliste

Depuis 2003, il conseille les grands patrons, tout en naviguant entre Bercy et l'Elysée. Patron du *Figaro* et bras droit de Robert Hermand pendant dix ans, il se lance ensuite dans la banque d'affaires chez Lehman Brothers. Mais la rigidité américaine colle mal avec sa liberté d'action et de parole... Parti jouer les banquiers d'affaires en auto-entrepreneur en 2003, il a épaulé GDF, Schneider, Technicolor ou Elior. Dans sa « catégorie », il boxe contre des solistes comme Alain Mine, Jean-Marc Forneri ou Dominique Bazy.



DR

Erik Maris, le transfuge

C'est le mariage de 2010. Jean-Marie Messier, ancien patron de Vivendi, s'est associé avec son ancien partenaire de Lazard, Erik Maris. Les deux stars de la banque d'affaires veulent créer la nouvelle boutique de choc que tous les patrons s'arracheraient à Paris. Si Jean-Marie Messier a réussi à percer seul, son alliance avec une autre pointure détonne déjà dans le « microcosme » et promet de faire des étincelles. Le duo rêve de piquer des parts de marché aux deux gros concurrents Rothschild et Lazard. Et de prendre un jour leur place ?



B.Bisson pour le J.D



AFP

En haut : aidé par Ondra, le patron de GDF Suez, Gérard Mestrallet (au centre) signe la plus grosse opération de l'année.