



Rachid EL MAATAOUI
DG, Kapital Transak

ra.elmaataoui@kapitaltransak.com

UN MARCHÉ PARTICULIER

Le conseil des PME à l'occasion de leurs opérations d'ouverture de capital, d'acquisitions ou de cessions ou ce qui est communément appelé «des fusions acquisitions» présente plusieurs particularités:

- Il consiste souvent en une prestation de services pluridisciplinaire et complexe !
- Il a lieu sur un marché très confidentiel où le cercle des initiés aux projets de transactions est très restreint ;
- La demande et l'offre de conseil ne sont pas forcément visibles et peinent à se rencontrer de manière optimale.

Ces caractéristiques compliquent la tâche des PME dans l'identification et le choix de leurs conseils à la veille de leurs opérations stratégiques! D'autant plus qu'ils doivent faire face à plusieurs corps de métiers prétendant tous être en mesure de les accompagner efficacement ...

Plusieurs corps professionnels gardent en effet l'œil sur les opportunités de conseil en fusions acquisitions et s'intéressent à ce marché naissant, juteux et qui a la capacité de se renouveler,

avec en prime la possibilité de placer des prestations complémentaires «produits dérivés»...! quel est donc le profil de ces conseillers potentiels ?

LES BANQUES D'AFFAIRES

Les banques d'affaires sont un acteur majeur du conseil en Corporate Finance! Elles sont soit adossées à des banques universelles, soit indépendantes de toute tutelle ! La première catégorie dispose d'une offre de conseil qui englobe plusieurs prestations dont, entre autres, le conseil en Corporate Finance. Leur expertise est indéniable et leur track record en témoigne ! du fait de leurs liens capitalistiques, elles peuvent aussi faciliter l'accès au financement des transactions ... Ce qui fait mouche cependant, c'est leur positionnement qui privilégie les plus grosses transactions et leur peu ou manque d'intérêt à mobiliser leurs équipes sur des dossiers de PME... en témoigne justement ce même track record !

LES BOUTIQUES DE M&A

Le fonctionnement des banques d'affaires indépendantes relève d'une logique différente! Elles prennent souvent la forme de boutiques de M&A spécialisées et lorgnant principalement le marché des Mid cap! Leur création et développement relèvent souvent d'initiatives individuelles de personnes expertes ayant cumulé plusieurs années dans l'exercice de fonctions de conseil notamment au sein de

FUSIONS ACQUISITIONS, QUI VA CONSEILLER LA PME ?

Pour mener à bien leurs transactions de fusions acquisitions, comment les PME doivent procéder pour choisir leurs conseils ! Qui sont d'abord ces conseillers potentiels ? Quels sont leurs champs de compétences ? Comment les mobiliser efficacement ?

banques d'investissement. La principale caractéristique qui distingue les prestations de ces boutiques tient à l'implication effective de leurs fondateurs dirigeants et associés dans la conduite des missions qui leur sont confiées ! Cela implique trois conséquences majeures pour leurs clients:

- La prestation est intégrale dans le sens où elle répond à tous les besoins de conseil qu'engendre le processus d'une transaction stratégique ou financière, en amont et en aval !
- La prestation est de meilleure qualité compte tenu de l'expertise et l'expérience des intervenants effectivement mobilisés!
- La prestation est moins coûteuse pour les PME en raison notamment d'une structure de charges fixes plus légère et mieux maîtrisée que dans des structures de conseil plus grandes !

LES PROFESSIONNELS DE LA COMPTABILITÉ

Il s'agit entre autres des sociétés assurant des prestations d'audit et/ou de travaux plus au moins en relation avec la comptabilité. Certains, notamment les big, élargissent leurs domaines d'intervention au «Transactions Advisory Services », où des équipes souvent restreintes peuvent assurer le suivi des transactions impliquant essentiellement des sociétés de leur portefeuille... Leur offre est très imprégnée de leur métier d'origine ce qui fait qu'ils

sont très efficaces sur plusieurs aspects dont notamment ceux de due diligence... ils sont cependant peu enclins à gérer le processus d'une transaction dans sa globalité notamment en ce qui concerne les aspects stratégiques, de financement ou encore ceux relatifs à l'intégration post transaction...

LES CABINETS D'AVOCATS D'AFFAIRES

Ils sont les champions incontestables de l'ingénierie juridique des transactions et les parfaits rédacteurs de la documentation contractuelle qui en découle. Aucun corps de métier ne peut prétendre les remplacer ou surseoir à leurs services quand il s'agit d'importantes transactions ! Ils sont par conséquent souvent sollicités pour accompagner les gros deals et peuvent par conséquent être peu disposés à assurer une grande disponibilité pour les dossiers des PME...

A suivre



Cette rubrique vous est proposée mensuellement par Kapital Transak: cabinet de conseil facilitateur de transactions sur le capital. Avec une offre de services développée pour l'accompagnement des opérations de fusions acquisitions, la réalisation de levées de fonds, le conseil financier de haut de bilan et le conseil en stratégie de croissance. Kapital Transak se veut une institution de conseil dédiée principalement aux stratégies de rapprochement et de croissance d'entreprises.