

Le boom des boutiques de conseil

CONSEIL L'éclatement de la bulle Internet a fait naître une dizaine de boutiques fondées par des personnalités du monde des affaires. La Lettre de L'Expansion s'est penchée sur leurs réseaux, leurs positionnements, ainsi que sur le bilan de leurs opérations.

Le boom des boutiques de conseil

Et si c'était le printemps des boutiques indépendantes de conseil ? Depuis 2000, elles ont éclo sur le marché des fusions-acquisitions et du conseil en stratégie. Nées à la faveur des départs d'anciens *managing directors*, directeurs généraux, patrons de groupe ou de divisions, Act III Consultants, BS Conseil, Bucéphale Finance, FDR Finance, Innovial, Philippe Villin Conseil, Messier Partners, Solfi et Toulouse & Associés ont creusé leur sillon.

Les principales caractéristiques de ces sociétés de conseil résident dans la forte relation de proximité et de fidélité avec les entreprises conseillées, la faible effectif de leurs équipes et le petit nombre de clients : cinq en moyenne, et dix au maximum. Leur prestation tient à la fois du coach de PDG et du cousu main de luxe en conseil. Leur atout majeur est l'absence de conflit d'intérêts.

Sur cette toile de fond se dessinent trois catégories : les boutiques spécialistes en fusions-acquisitions qui visent les opérations importantes, celles ciblant les grosses et moyennes transactions, et celles aussi qui investissent le secteur du conseil en stratégie.

La première famille réunit des sociétés de conseil, créées sur un nom. On y trouve Philippe Villin Conseil, Messier Partners ou Innovial, lancée par Patrice Vial, l'ex-*managing director* de Morgan Stanley. A la fois sparring-partners pour les patrons désireux de tester leurs stratégies, têtes chercheuses d'opportunités, elles visent trois ou quatre grosses opérations par an. A l'exception de Messier Partners, qui semble se positionner plus sur des opérations moyennes.

Pour Bucéphale Finance, lancée par Jean-Marc Forneri, ex-*managing director* de CSFB, Toulouse & Associés fondée par Jean-Baptiste Toulouse, ancien d'UBS

Warburg, ou encore FDR Finance, créée par Guillaume Hannezo, ex-directeur financier de Vivendi Universal, les transactions moyennes et importantes sont principalement leur

cible. Point commun : un effectif d'une dizaine de personnes capables d'aller jusqu'à l'exécution d'opérations, une réflexion peaufinée en amont du deal et, surtout, une structure de coût qui ne les oblige pas à multiplier les transactions. Modèle de cette communauté : Greenhill, la boutique new-yorkaise cotée.

Dernier segment investi, le conseil en stratégie rassemble des boutiques fondées en solo : Agnès Touraine, ex-numéro un de VUP, pour Act III, Bernard Spitz, ancien directeur de la stratégie Europe de Vivendi Universal avec BS Conseil, ou Philippe Wahl, ex-directeur général des Caisses d'épargne, pour Solfi. Les deux premières se positionnent comme cabinet de conseil spécialisé en nouvelles technologies. Quant à Solfi, elle a choisi le consulting stratégique et financier.

L'avenir passera probablement par la constitution d'un réseau international. La plupart des sociétés de conseil le voient, en tout cas, en version consolidation. Reste à savoir quelle boutique les conseillera. ■ **Emmanuelle Leneuf**

Leur prestation tient à la fois du coach de PDG pour leurs fusions-acquisitions et du cousu main de luxe en conseil.

BILAN DES SOCIÉTÉS DE CONSEIL INDÉPENDANTES		
Société	Réseau	Opérations conseillées
Act III Consultants	OC & C	Libération ; une dizaine d'autres clients
BS Conseil	Informel	Une dizaine de clients média et télécoms
Bucéphale Finance	Greenhill Advisory & Finance	Marne & Champagne ; Groupe Partouche ; Galeries Lafayette (Semad) ; Géoservices
FDR Finance	Rothschild	Libération ; Ixis CIB/Lazard ; cession de Sportfive (Darmon)
Innovial	Informel	Stratégies d'entreprises non cotées
Philippe Villin Conseil	Informel	Sanofi-Aventis ; Galeries Lafayette (Meyer) ; minoritaires d'Orange Roumanie
Messier Partners	Lazard NY Rothschild NY	Téléphonie civile d'EADS ; Banque Arjil ; Rexel ; Power Measurement
Solfi	Informel	Scor ; Banque postale ; Axa ; Net Valor
Toulouse & Associés	Informel	CEA ; Câble France Télécom et Vivendi ; Cnes (Arianespace) ; Eurazeo (sortie de Lazard) ; Wendel-Editis ; Amadeus

La Lettre de L'Expansion

La Lettre est réalisée chaque semaine sous la responsabilité de Roland Mihail (DIRECTEUR DE LA RÉDACTION).
RÉDACTION : Patrick Coquidé, rédacteur en chef (44.59) ; Emmanuelle Leneuf (41.64) ; Philippe Reiller (41.63) ; Thierry Sabatier (42.06).
ASSISTANTE : Sophie Roy-Boxhorn (50.18).
RESPONSABLE DU CENTRE DE PRÉVISION DE L'EXPANSION : Emmanuel Lechypre.

DIRECTEUR DES RÉDACTIONS, CHARGÉ DE LEUR COORDINATION : Georges Valance.
DIRECTRICE DÉLÉGUÉE : Katherine Menguy.
RESPONSABLE DE LA DIFFUSION : Laurence Hay.
RELATIONS PRESSE ET PARTENARIATS : Virginie Matrat.
RELATIONS CLIENTÈLE : Nadia Boufassa. (42.99)
Prix du numéro : 25 € TTC.
Abonnement annuel : 1150 € TTC.
Service télécopie sur demande.

Société éditrice : Groupe Express-Expansion.
SA à directoire et conseil de surveillance au capital de 5 645 100 euros. 552 018 681 RCS Paris.
Siège social : 17, rue de l'Arrivée, 75733 Paris Cedex 15.
PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE : Jacques Duquesne.
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE, DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Denis Jeambar.

DIRECTEUR GÉNÉRAL : Marc Feuillée.
Principal actionnaire : SOCPRESSE, 12 rue de Presbourg, 75016 Paris
Imprimée par Impro, 98, rue Alexis-Pesnon, 93100 Montreuil.
Commission paritaire n° 1107 I 82343.
Toute reproduction non autorisée même par photocopie est interdite. Copyright 2005.