

Le portrait *observed*

► Bucéphale Finance, sparring partner en M & A



Jean-Marc Forneri, président

À la sortie de la crise, il n'y a plus qu'une seule boutique indépendante au service des « grands » en France. Pour passer la tempête, Bucéphale Finance a capitalisé sur sa marque de fabrique : « Des seniors qui ont une relation de proximité et de durée avec leurs clients, qui sont libres de tous conflits d'intérêts et font preuve de créativité », selon son président Jean-Marc Forneri, qui l'a portée sur les fonts baptismaux, en 2003. Forte de son esprit conquérant – après tout, elle tire son nom du cheval d'Alexandre Le Grand –, elle a su affiner son créneau de prédilection que sont les gros deals, sans se renier. Elle a ainsi ancré sa présence auprès des grands groupes, à la fois dans le M & A et dans des missions plus discrètes telles que les revues stratégiques. « Par exemple, nous avons des relations très étroites et régulières avec Lagardère,

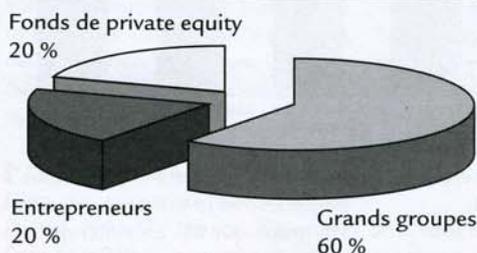
que nous conseillons aujourd'hui sur l'IPO de Canal+. En 2010, nous l'avons aussi accompagné dans sa défense face à l'activiste Guy Wyser-Pratte », ajoute l'associé Olivier Dardel. En parlant de repeat business, du côté des fonds, Astorg Partners se pose là. « Nous l'avons conseillé sur les trois plus gros deals de son histoire : Geoservices, OGF et Gras Savoye », précise son confrère Luc Demarre. Dans le private equity, précisément, les quatorze professionnels entendent entretenir le dialogue de manière régulière. C'est le cas avec Activa Capital, qu'ils viennent d'accompagner lors du LBO secondaire de Findis. Mais c'est par l'écosystème qu'elle a créé autour du capitalisme familial (Galeries Lafayette, Finipro, Marne & Champagne, Clarins, etc.) que Bucéphale Finance se démarque surtout. « Nous aimons être le "médecin de famille", à l'écoute, par nature, et apte à régler toutes sortes de situations. D'une certaine façon, nous sommes les sparring partners du M & A », poursuit Jean-Marc Forneri. La structure ne s'interdit alors pas d'intervenir sur de plus petits deals, pour se mettre le pied à l'étrier. En témoigne son concours aux côtés de VivaSanté, sur la vente de Danival en février. Et elle ne compte pas en rester là : en septembre, elle lancera officiellement Bucéphale Finance Investissements. Cette entité, séparée de

l'équipe existante, a proposé à une quinzaine de familles, dont trois situées hors de France, d'investir en direct dans des opérations qu'elle identifie. « Nous pourrions constituer des "club deals" de familles pour prendre des participations majoritaires ou non, investir en equity ou en mezzanine, dans un horizon de détention atypique ou dans des situations spéciales. Cette activité ne sera donc en aucun cas concurrente de celle de nos clients fonds de private equity », insistent-ils de concert. Pour autant, Bucéphale Finance ne reste pas « visée » au marché français. Elle joue aussi le cross-border, en direct (en 2010, elle a conseillé Belvédère pour la cession des actifs industriels de sa filiale américaine Florida Distillers et restructuré la dette de Candax, coté à Toronto) ou via ses partenariats (dont ceux noués avec Greenhill et Evercore, ainsi que ceux développés au Maroc, en Turquie, en Italie, etc.). Afin de servir son deal-flow au mieux – qui compte quatre mandats signés –, elle recherche un quatrième voire un cinquième associé. L'oiseau rare devra savoir voler de ses propres ailes (avec un réel esprit entrepreneurial) et proposer une qualité d'exécution sans faille. Pour contribuer à l'ancrage de l'équipe qui a conseillé 851 M€ de deals en 2010, d'après le classement de Capital Finance... et travaillé sur 105 missions depuis l'origine, dont une quarantaine de deals conclus. Un taux de transformation de quelque 40 % que lui envie la place parisienne. ■

Emmanuelle Duten

Répartition des clients M & A de Bucéphale Finance (en % des missions) ▼

Source : société



Trois associés en piste

Les trois associés de Bucéphale Finance sont tous des anciens de Credit Suisse : le président-fondateur Jean-Marc Forneri (51 ans, maîtrise droit, avocat, IEP, Ena), Luc Demarre (45 ans, maîtrise gestion, DESS Paris-IX) et Olivier Dardel (43 ans, Descaf, MBA-London Business School). Ils sont entourés par le directeur Sébastien Caillé (36 ans, IEP-Paris, master 2 finance Paris-I), arrivé

en 2006, et par deux associées que sont David Orban (31 ans, maîtrise sciences de gestion, DESS affaires internationales Paris-IX) et Romain Petit (29 ans, Edhec), respectivement présents depuis 2007 et 2010. Trois analystes complètent le dispositif – Valentin Werlé (28 ans, IEP, HEC), Timothée Fontaine (26 ans, master Paris-IX) et Jonathan Farrugia (26 ans, MSG, ESLSCA-Paris). ■

agenda

6^e édition des Prix Capital Finance

Le lundi 28 mars 2011
au Théâtre Edouard-VII,
10, place Edouard-VII
75009 Paris
à 19 h précises

La remise des prix sera précédée d'un débat.

Sur invitation

www.capitalfinance.eu