

RESPONSABLES

**Jean-Marc Forneri**  
PRÉSIDENT FONDATEUR DE  
BUCÉPHALE FINANCE

Il fait ses débuts en 1984 comme inspecteur des finances, puis devient en 1987 conseiller auprès d'Edouard Balladur, ministre des Finances. En 1988, il rejoint Skis Rossignol, en tant qu'administrateur directeur général, avant de prendre les fonctions en 1994 d'associé gérant de Worms & Cie, en charge de la banque d'investissement. Jean-Marc Forneri prend ensuite la présidence de Crédit Suisse First Boston France et la vice-présidence de Crédit Suisse Europe en 1996.



**Luc Demarre**  
ASSOCIÉ

Il commence sa carrière en 1989 à la banque Paribas à Londres, puis en 1991 il rejoint Deutsche Morgan Grenfell à Paris et à Londres. En 1999, il entre au Crédit Suisse First Boston France en tant que directeur où il est responsable de l'origination et de l'exécution des transactions nationales et internationales de M&A.



**Olivier Dardel**  
ASSOCIÉ

Il débute à Paris chez Exane, leader indépendant du courtage où il est en charge des ventes actions françaises auprès d'institutionnels français et étrangers. Il rejoint ensuite les Laboratoires Dolisos, deuxième producteur mondial de produits homéopathiques, en tant que contrôleur financier du groupe, avant d'intégrer cinq ans plus tard, après son MBA, Donaldson, Lufkin & Jenrette puis Crédit Suisse First Boston.



PHOTOS : DR

## Bucéphale Finance, l'agilité d'une petite boutique sur le Large Cap

Depuis sa création en 2004 par un noyau de transfuges de Crédit Suisse First Boston, Bucéphale Finance a su démontrer la pertinence de son modèle de « trusted advisor ». Et fidélisé certains fonds, comme Astorg, qui lui a confié le mandat de cession de Geoservices.

### Pas besoin de réseau international

Plutôt que d'inonder le marché de « pitches », la petite équipe préfère dénicher des idées, de celles que les grands patrons n'ont pas encore vues déclinées sous toutes les formes par leurs différents conseils. C'est ainsi que Bucéphale Finance a conseillé la famille Moulin pour la vente des Galeries Lafayette en 2006, et a accompagné Gérard Jeulin, fondateur de Fininfo, dans la cession en deux parties de son groupe : le pôle information financière à Telekurs (aujourd'hui dans le giron de Six Group) fin 2007 et le pôle information commerciale mi-2008 à Axa Private Equity, qui le rebaptisera Altares. La boutique a aussi assisté la famille Reinier dans le retrait de cote d'Onet et le rachat des parts de la famille Fabre par le holding FFP, épaulé CNCE dans le cadre de son alliance avec Nexity en 2007 et conseillé le retrait de cote de Clarins en 2008. « Nous avons un taux de transformation d'idées en mandats, puis en deals réalisés plus important que quand on était chez CSFB », se félicite Olivier Dardel. « Pas besoin d'avoir des bureaux à New York et à Mumbai pour ça », ironise Luc Demarre, agacé par l'argument du réseau international brandi par les grandes banques d'affaires. Plutôt que sur un réseau, Bucéphale Finance a surtout misé sur la connaissance pointue des secteurs et sur l'accès privilégié aux décideurs. Un peu sur le modèle de la banque d'affaires américaine Greenhill

avec laquelle un rapprochement a été étudié en 2006, mais qui ne s'est finalement pas concrétisé. « Nous avions trop pris goût à l'indépendance », confie Luc Demarre. Et à l'agilité d'un business model, avec des coûts fixes très réduits, qui permet d'atteindre un rythme de croisière avec trois à quatre deals par an et « le luxe d'une certaine liberté de ton ».

### 80 % de clients industriels

L'indépendance, c'est aussi d'éviter de mettre tous ses œufs dans le même panier et de résister aux sirènes du all private equity même dans les années où les fonds étaient les principaux « deal-makers ». « Nous avons toujours jugé plus stratégique de développer une clientèle industrielle, les fonds ne représentant que 20 % de notre activité, insiste Olivier Dardel. Et en même temps, c'est complémentaire : les investisseurs financiers ont besoin de notre proximité avec les industriels pour leur assurer des sorties. » C'est tout de même au private equity qu'ils doivent la moitié de leurs deals en 2009, toujours grâce à Astorg qui les a mandatés pour Gras Savoye, malgré la prééminence des filiales des banques prêteuses. Et s'ils ont inauguré l'ouverture du marché avec Geoservices, ils ne s'emballent pas non plus pour être de tous les deals. « Aujourd'hui, sur la vingtaine de mandats de vente donnés par les fonds, on en regarde seulement deux. » Le tout est de miser sur le bon cheval. ■ HEB

**C**réer de la récurrence, c'est le plus dur dans ce métier et c'est ce que nous sommes arrivés à faire avec Astorg sur Geoservices », se félicite Olivier Dardel, associé de Bucéphale Finance, rappelant que c'est « le talent et la connaissance du secteur pétrolier » du fondateur de la boutique Jean-Marc Forneri qui ont réussi à convaincre la famille Rébilly de choisir un fonds plutôt qu'une IPO en 2004. Astorg a su se montrer reconnaissant en reconduisant le conseil lors de la cession, même s'il l'a affublé d'un mandat encombrant, Goldman Sachs en l'espèce. Mais les associés de Bucéphale ne se formalisent pas de la cohabitation avec les grandes signatures, du moment qu'on leur reconnaît « un angle innovant ». Les mandats sont de toute façon la règle

sur le segment des grandes transactions duquel la boutique n'a pas dérogé depuis sa création en 2004 par Jean-Marc Forneri et Luc Demarre, rejoints par un troisième ex-Crédit Suisse First Boston (CSFB) en la personne d'Olivier Dardel. L'ancien président du directoire du bureau de Paris de CSFB et ses acolytes avaient détecté – en connaissance de cause – chez les clients des grandes banques d'affaires le besoin de « trusted advisor » indépendant en M & A. « Les dirigeants des grands groupes industriels étaient las du fonctionnement incestueux des grandes banques d'affaires mais aussi de voir débarquer des types de New York qui les « pitchent » en anglais alors qu'ils ne connaissent rien à leur métier », caricature Luc Demarre.