



doomu / Fotolia.com

Les acteurs du small et mid cap prennent leurs marques

Surfant sur la hausse des *deals small et mid cap*, une nouvelle génération d'intervenants creuse son sillon. Zoom sur ce mouvement, de Paris à Lyon. _____ Par Agathe Zilber



L'an passé, selon les *league tables* de CFNEWS, 156 conseils ont exercé 1239 mandats. L'activité, en forte augmentation (+14 %), a profité à tous mais pour la première fois, les

Big 4 (EY, PwC, Deloitte, KPMG) ont concentré un tout petit peu moins de la moitié des opérations suivies. La raison : l'essor des opérations de *small et mid cap* (et le repli aussi du *large cap*) favo-

risant l'intervention d'acteurs des *due diligences* indépendants, créés en général par d'anciens des *Big*. Conçus en format « boutiques », ils se sont peu à peu invités sur la place et ont su se faire une place au soleil. C'est le cas, par exemple, de la parisienne Oderis et de la lyonnaise, Advance (lire page 48), partageant, en outre, un point commun : elles ne proposent pas de commissariat aux comptes. « C'est un choix », indique Jean-Christian Raymond, le co-fondateur avec Julien Passerat, d'Oderis, partis d'EY en 2006 pour faire du conseil et de l'investissement. Ce n'est qu'en 2010 que leur positionnement se précise : accompagner les clients *small* et *mid cap* avec une offre de TS dédiée. Six ans plus tard Oderis réalise une centaine de missions (dont 35 *deals* closés en 2015) prises en mains par cinq associés et dix collaborateurs. « Nous voulons être 20 d'ici la fin d'année avec notamment l'arrivée d'un nouvel associé en évaluation (lire l'encadré page 44) ».

La transformation, relais du TS

Sur une autre échelle, deux autres cabinets ont aussi suivi ce modèle. Accuracy, pionnier du genre, a été créé en 2004 par Frédéric Duponchel, un ancien d'Arthur Andersen. Onze ans plus tard, le conseil, présent dans onze pays, réalise, à fin 2015, 61 M€ de chiffre d'affaires pour 280 collaborateurs. Lancé en 2010 par huit associés d'EY, Eight Advisory a su se hisser en moins de cinq ans en haut des marches, avec 44 M€ de chiffre d'affaires au compteur en 2015. « Nous avons réalisé une croissance de 20 % cette année », indique son associé et directeur général Eric Demuyt, qui compte renouveler ce défi cette année et dépasser les 50 M€ de revenus. 205



Photo : DF

« Nous avons réalisé une croissance de 20 % cette année »

Eric Demuyt, associé et directeur général Eight Advisory.

collaborateurs et 21 associés délivrent des services qui vont du TS, au *restructuring*, à l'évaluation, aux services de *real estate* et à la transformation. « Nous avons beaucoup investi sur ce segment (amélioration du BFR, offre *cash*, pre et post *deal*, affac-

DE LA VDD AUX AUTRES SERVICES

« Cette année nous devrions réaliser une dizaine de VDD, estime Jean-Christian Raymond. Au cours des années précédentes, nos donneurs d'ordre étaient principalement des *corporate*, à présent nous sommes mandatés par des fonds. » Aca Nexia a aussi progressé en nombre, 9 (dont celle pour Talan) contre 6 l'an passé. Chez Grant Thornton, le rapport est de 50 /50 et le conseil mise aussi sur des besoins plus technologiques. « Nous avons recruté un ancien directeur d'Accenture qui se dédie au développement digital des clients. En complément de missions réalisées sur la performance opérationnelle et le système d'information, nous couvrons désormais le volet digital des *due diligences* », indique Thierry Dartus. Pour Aca Nexia, l'objectif est de doubler les parts de marché sur des valorisations plus importantes. Chez Oderis, on mise sur l'évaluation, avec le recrutement d'un associé en cours, et le conseil intervient aussi en prévention/*restructuring*. C'est aussi un des points forts d'Exelmans qui a réalisé 9 IBR l'an passé. Chez Eight, on travaille désormais l'angle international : après Londres ouvert l'an passé, le focus est mis sur le développement de son alliance internationale.

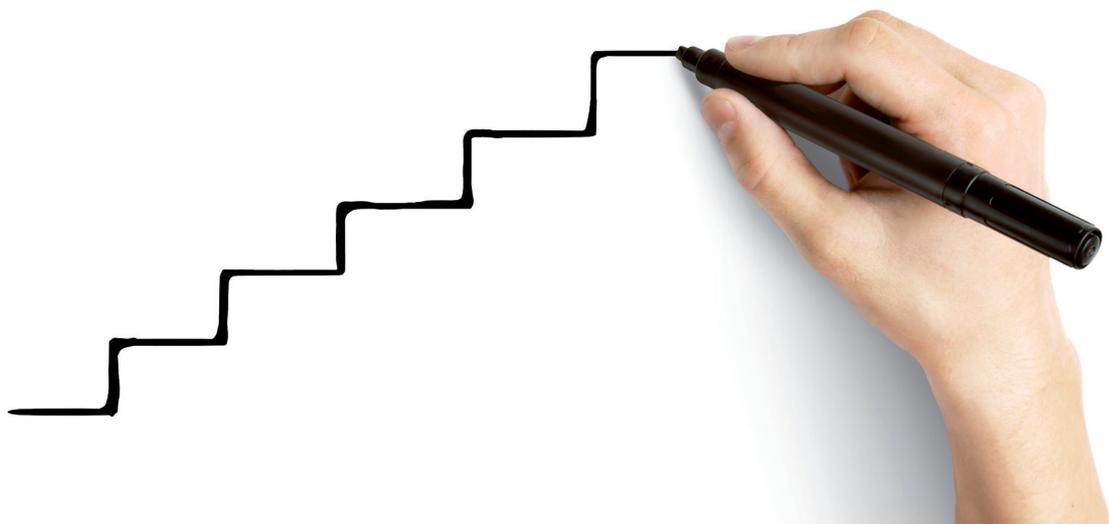


Photo : DR

Jean-Christian Raymond, associé et co-fondateur Oderis.

turage), indique l'associé. L'équipe a été complétée par les arrivées d'Hélène Dubly, une ancienne de GE Capital comme spécialiste affacturage et de Nicolas Cohen-Solal, qui après douze ans dans l'industrie (Saint-Gobain et Terreal) retrouve le conseil, devenant le 21^{ème} associé. « Cette pratique, qui a doublé de taille en un an, représente déjà 15 % du chiffre d'affaires et l'objectif est d'avoir 50 personnes d'ici peu. » Et de citer des affaires de type *carve out* complexes comme Tokheim, SGD, Carambar/Mondelez, ou encore la filiale de Schneider, CST, reprise en majorité par PAI et Carlyle. À Lyon, où le cabinet compte près de quinze collaborateurs, la transformation est aussi un enjeu clé (lire page 48). Déjà très actif sur le haut *mid cap* (Prosol, SGD Pharma, Sandaya), Eight vient même de lancer une offre *smid*.

L'autre modèle, plus répandu, reste, celui où le cabinet offre aussi des missions de commissaire aux comptes. C'est celui qu'a choisi, un des pionniers indépendants du secteur *small et mid cap*, Exelmans. La boutique, créée il y a onze ans par ses deux associés, Eric



Jusqu' où irez-vous avec Exelmans Transaction Services ?



Une équipe qui n'a cessé de s'étoffer depuis 11 ans



Une diversité et une séniorité des profils



Des valeurs de proximité et de réactivité



Une culture du deal et de sa facilitation



+ de 500 opérations accompagnées côté acheteurs et vendeurs

Exelmans : catalyseur de confiance



Recrutement très actif

Anciens des *Big 4*, les associés des nouveaux cabinets savent ce qu'on y apprend. « On recrute souvent des jeunes formés en audit ; ils veulent faire du TS mais leur transfert interne n'est pas évident au sein des *Big* », indique Jean-Christian Raymond. Avec un minimum de 2 à 3 ans d'expérience, les recrutés doivent aussi être capables d'être en rapport avec le chef d'entreprise ou les dirigeants des fonds. « On a trois postes senior et *managers* ouverts », indique Hervé Krissi. Chez Grant Thornton, l'objectif est d'ac-

cueillir 50 personnes complémentaires à l'horizon 2020. « On fait valoir notre positionnement marché, le *smid cap* et notre capacité à traiter tous les sujets : en 18 mois, nos collaborateurs maîtrisent tous les aspects des missions », explique Thierry Dartus. Les bancs des grandes écoles sont aussi trustés par ces acteurs qui doivent s'aligner en émoluments sur les *Big* mais proposent un autre modèle, plus autonome mais aussi plus *business*, nécessitant une certaine fibre entrepreneuriale. « Nous ne prenons pas beaucoup de sta-



Photo : DR

Hervé Krissi, associé du TS de Aca Nexia.

giaires, mais nous sommes sur les forums des grandes écoles et avons un plan de recrutement de 60 personnes débutantes ou expérimentées », précise Eric Demuyt. ■

Guedj et Stéphane Dahan, compte 40 personnes dont 15 à 20 dédiées au CAC, 10 pour le TS et le solde pour le *restructuring*. Sur la centaine de *deals* étudiée l'an passé, la moitié a été closée (dont 36 publiés). « Très proches de nos clients, nous essayons d'anticiper tous les sujets comme si nous étions les investisseurs », reconnaît le binôme, lequel se réjouit qu'Exelmans soit impliqué dans des dossiers plus importants en taille, avec des aspects internationaux. « Nous réfléchissons à ouvrir un bureau à New York et devrions nommer

d'ici peu trois directeurs associés », poursuivent-ils.

« Il y a de plus en plus de passerelles entre les activités de TS et le CAC », constate Hervé Krissi, associé du TS de Aca Nexia. Le cabinet comprenant 16 associés et 200 professionnels, réalisait 21 M€ de revenus à fin août. « Notre croissance est interne et externe : nous avons intégré deux cabinets d'audit en Ile de France en 2015, indique l'associé Olivier Lelong. Nous offrons des services aux ETI. Le

Cabinet indépendant dédié à la **Transaction** et spécialisé sur le secteur du **Small-Mid Cap**, Oderis vous accompagne dans vos projets d'**acquisition, de cession et de restructuration**.

Cinq associés et une équipe expérimentée réunis autour de **valeurs fortes de réactivité et d'exigence**.

<p>Maï 2016</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> euRAZEO croissance</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p>FARFETCH</p> <p>Volume d'affaires 500 m\$</p>	<p>Mars 2016</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p>bpifrance INVESTISSEMENT</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p> laborizon LE CAPITAL INVESTISSEMENT EN ASSOCIATION</p> <p>Chiffre d'affaires 100 m€</p>	<p>Février 2016</p> <p>ODERIS</p> <p>à réalisé la VDD de</p> <p> VALLAIR</p> <p>Dans le cadre de la cession de 10 % de son capital à</p> <p>JIA 株式会社ジャパソイ</p> <p>Chiffre d'affaires 40 m€</p>	<p>Avril 2016</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> epf</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p>GRUPE SILVYA.TERRADE Espace Collaboratif de Co-entreprise</p> <p>Chiffre d'affaires 12 m€</p>
<p>Novembre 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> INDIGO</p> <p>Dans le cadre d'un investissement en mezzanine dans</p> <p>people&baby</p> <p>Chiffre d'affaires 75 m€</p>	<p>Octobre 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à accompagné</p> <p> DEVIALET</p> <p>Dans le cadre d'une prise d'une mission d'assistance à la direction financière</p>	<p>Novembre 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p>LATOUR CAPITAL INVESTISSEMENT D'ENTREPRENEUR</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation majoritaire dans</p> <p>Syclef Froid & Clim</p> <p>Chiffre d'affaires 55 m€</p>	<p>Septembre 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> OMNES CAPITAL</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p>CAPCOM GROUPE</p> <p>Chiffre d'affaires 50 m€</p>
<p>Septembre 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> Ekkio capital</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p>THORY</p> <p>Volume d'affaires 15 m€</p>	<p>Avril 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p> Rougon</p> <p>Chiffre d'affaires 100 m€</p>	<p>Avril 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p> CATHAYCAPITAL Private Equity</p> <p>Dans le cadre d'une prise de participation minoritaire dans</p> <p>echosens</p> <p>Chiffre d'affaires 43 m€</p>	<p>Juin 2015</p> <p>ODERIS</p> <p>à assisté</p> <p>Prevalliance</p> <p>Dans le cadre de l'acquisition de</p> <p>HAIR COIF</p> <p>Chiffre d'affaires 28 m€</p>

Transaction / Evaluation / Diagnostics et outils d'aide à la performance

TS est un axe essentiel de notre offre. » C'est la raison pour laquelle Hervé Krissi - passé par les *Big 4* - les a rejoints en janvier 2014. Sa *core team* compte une quinzaine de personnes et s'appuie sur les équipes audit présentant une compétence en TS. L'ensemble peut ainsi être porté à 25 professionnels. « L'objectif est d'atteindre, en 2016, 23 M€ avec une part supérieure à 10 % pour les activités de TS », indique l'associé. « On est reconnu pour notre approche *business*, avec des rapports très analytiques et la séniorité des équipes, estime Hervé Krissi. Ce qui permet peu à peu aussi d'atteindre, en dehors des fonds, les *corporate* avec à la clé des *deals* de taille plus importante. Aca Nexia qui a conclu 75 opérations dont 59 DDA et 9 VDD (exercice clos à fin août) est ainsi intervenu notamment pour Orsys, Taln, ATI, Penelope, tandis qu'Exelmans était sur Les Frères Blancs, DCI ou Lindera.

Se déployer sur le corporate

Grant Thornton, qui existe en France depuis quinze ans se nourrit de ce segment du *mid-cap*, avec un message clair: « Etre *leader*



**Eric Guedj
et Stéphane
Dahan,
associés
fondateurs
Exelmans.**

sur notre marché ». « En dix ans nous avons doublé de taille tant en chiffre d'affaires qu'en termes d'effectifs », indique Thierry Dartus, associé, directeur de la ligne de services TAS. 80 collaborateurs et 13 associés participent au plan national à l'aventure qui a mené Grant Thornton sur la première marche du podium l'an passé des *league tables* de CFNEWS : 23 opérations conseillées en cap dev et 9 en capital risque. Au total, le conseil prend la cinquième place avec 94 *deals*, juste derrière les *Big* avec respectivement 177 pour EY, 173 pour PwC, 149 pour Deloitte et 105 pour KPMG. « Au total, nous avons travaillé sur 170 missions, indique le directeur du TAS, mais 2015 a été une grande année de *no show*. » Le conseil qui a repris un acteur du *small cap*, Tuillet il y a 18 mois, se prépare à accueillir d'ici 2020, 50 personnes de plus. Souhaitant montrer sa capacité d'attractivité, il repense aussi

Photo : DF

Acteur de référence de l'audit et du conseil



1
cabinet

21 m€
honoraires

200
professionnels

16
associés

9^e
en audit

7^e
en Transaction
Services



5
cabinets

75 m€
honoraires

700
professionnels

68
associés

21
bureaux

8^e
en audit



120
pays

3,1
md\$ fees

25 000
professionnels

576
bureaux

10^e
réseau mondial

7^e
en Europe

Qui sommes-nous ?

Des experts du chiffre au service des ETI et PME, dotés d'une dimension internationale.

Aca Nexia apporte des solutions pertinentes à ses clients dans les domaines comptable et financier et les accompagne pour les mettre en œuvre.

Nos équipes accompagnent nos clients, avec les membres du réseau Nexia, dans la plupart des pays sur les 5 continents.

Notre ambition

Etre reconnu comme un acteur de référence sur le marché français.

Aca Nexia a pour ambition d'être reconnu par les ETI et PME en France comme un acteur de référence pour les activités d'audit et de conseil, dans les domaines comptables et financiers.

Au service de cette ambition, les équipes d'Aca Nexia se veulent toujours plus créatrices de solutions au bénéfice de leurs clients.

Nos valeurs

Esprit d'équipe
Implication, écoute, respect mutuel.

Confiance
Transparence, loyauté, intégrité.

Valeur ajoutée
Expertise, pragmatisme, capitalisation et transmission de l'expérience.

sa façon de travailler et d'accueillir ses collaborateurs : toutes les équipes vont s'installer à la rentrée à Neuilly, dans les anciens locaux de Servier, refaits à neuf. Autre objectif : se déployer aussi sur les *corporate* et élargir son offre sectorielle avec l'aéronautique et la défense, les *cleantech* et les services financiers en ligne de mire. ■



Thierry Dartus,
associé,
directeur de
la ligne de
services TAS
Grant
Thornton.

Photo : DF

Génération conquérante

Les acteurs indépendants du TS installés à Lyon grignotent les parts d'un marché qu'ils bousculent. _____ Par Anne Joly

Il semble loin le temps où le *transaction services* à Lyon était l'apanage des *Big*, lesquels n'avaient d'ailleurs pas toujours d'équipes sur place. Aujourd'hui, non seulement ces derniers sont bien présents avec des collaborateurs dédiés, mais ils ont - souvent malgré eux- essaimé ! Si les premiers à quitter les grands cabinets d'audit pour tenter l'aventure entrepreneuriale ont œuvré dans le M&A, au début des années 90, la deuxième génération de consultants de grands groupes à conquérir son indépendance s'est lancée dans le TS dès la fin des années 2000.

À commencer par Advance Capital, créé en 2007 par deux anciens de PwC, Olivier Poncin et Arnaud

Vergnole. « Nous souhaitons être autonomes et le moment semblait bien choisi car le marché était porteur, explique ce dernier. En outre, nous voulions nous adresser aux PME, un créneau qui nous semblait prometteur. » La crise a passé par là mais n'a pas ralenti le rythme de croissance du lyonnais qui compte aujourd'hui près de vingt collaborateurs et s'est récemment implanté à Marseille en s'appuyant sur Olivier Mortier, un ex Grant Thornton. Ouvert en 2010 en même temps que la marque naissait à Paris, le bureau lyonnais de Eight Advisory connaît une croissance fulgurante. Il revendique lui aussi une vingtaine de collaborateurs, soit quasi le double de l'an passé, dont 18 en TS et *restructuring*. C'est d'ailleurs avec cette dernière activité

que tout a commencé entre Rhône et Saône avec, à la tête du bureau, Xavier Mesguich, qui avait fait ses armes en la matière chez EY et Kroll Talbot Hughes auparavant. « Avant 2015, le bureau lyonnais intervenait en TS via nos ressources parisiennes, mais nous avons structuré l'équipe lyonnaise, en particulier au travers du recrutement de Christophe Delas, pour accélérer fortement le développement de cette *practice* », explique l'associé. « Notre stratégie est de poursuivre les recrutements pour aller chercher le *business* et dépasser les trente collaborateurs en 2020 ! »

Entreprendre et décentraliser

Créé en 2013 par Nicolas Pesson, lequel avait effectué l'essentiel de sa carrière chez KPMG, Acquisi se veut un « cabinet d'audit indépendant pluridisciplinaire », d'autant qu'il a été rejoint en 2014 par le cabinet Guit-Jomard & Associés. « J'avais envie de devenir entrepreneur, chef d'entreprise, en créant une structure à taille humaine », indique Nicolas Pesson. L'équipe de quinze personnes, convaincue qu'« il y a de la place pour se développer en conservant son indépendance » s'est fixé pour objectif de parvenir à une trentaine de collaborateurs, dont un quart dédié au TS.



Xavier Mesguich,
associé Eight Advisory.

Parmi les derniers arrivés sur le marché lyonnais, le parisien BM&A s'est décentralisé il y a deux ans en s'appuyant sur Alexis Thura, ex EY. Pour proposer lui aussi une offre large - audit, services financiers et support opérationnel -, ce dernier a constitué une équipe de sept personnes avec la perspective de se développer en respectant un équilibre entre les métiers. « Nous voulons toutefois rester une petite structure réactive, polyvalente avec une offre de type « couteau suisse » portée par des managers et associés très impliqués sur les missions », précise Alexis Thura.

Au final, les « Petit Poucet » du TS finissent par constituer des équipes qui, pour certaines, tiennent la dragée haute aux *Big*. Certes, ils n'ont pas leur renommée et, de fait, on les trouve encore très souvent

à l'achat. De même, ces cabinets ont tous commencé avec une clientèle de fonds, avant de conquérir les *corporate*. Mais Advance, par exemple, se targue de travailler désormais autant pour les uns que pour les autres tandis que Eight s'est fixé pour objectif d'abaisser à 70 % cette année la part de chiffre d'affaires réalisée avec les fonds, contre 90 % l'an passé. Quant à leur proximité de fait avec leurs clients... elle n'est

qu'un atout parmi d'autres : la région est rapidement un terrain de jeu trop petit pour assouvir leurs ambitions. « Les acteurs du TS sont sans doute trop nombreux à Lyon aujourd'hui », juge Arnaud Vergnole qui n'a réalisé qu'un quart de son chiffre d'affaires 2015 avec des dossiers en Rhône-Alpes. « Nos activités sont désormais équitablement réparties entre Paris et province. »



Photo : DR

Arnaud Vergnole,
associé Advance Capital.

Le Graal de l'international

Dans ces conditions, que reste-t-il aux *Big* et autres grands noms ? « La concurrence est vive sur les DD financières et il est devenu très compliqué de se démarquer sur ce segment », concède Robert Dambo, DG, directeur des régions et directeur de la région Centre-Est chez Grant Thornton, qui a étoffé son équipe TS dernièrement avec Alain-Régis Grail, un ex PwC passé par l'entreprise. « Mais pour moi, l'une des évolutions majeures de notre marché réside dans l'internationalisation des opérations, au-delà même de l'Europe désormais. Et il faut pouvoir accompagner ses clients où qu'ils aillent, même très loin ! » Même écho chez Mazars où l'on a reconstruit une équipe TS, après le départ de l'équipe en

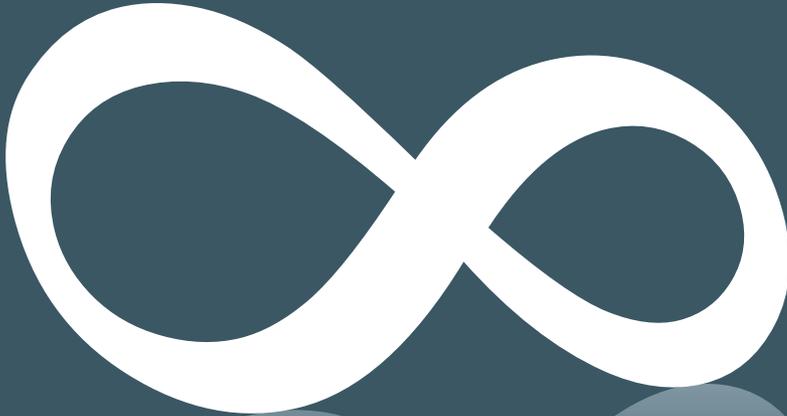
place chez PwC fin 2012, autour de Catherine Prot avec l'arrivée récente d'un deuxième *senior manager* en la personne de Xavier Klein en provenance de... PwC. « Nous avons une dizaine de missions de coordination d'équipes TS à l'étranger sur l'exercice en cours, essentiellement

pour le compte d'acteurs corporate », confirme le duo qui équilibre ses interventions entre *corporate* et fonds PE, mais est très demandé pour des DDA (trois quarts des dossiers). Plutôt versé *corporate* (60 % de ses sujets) et *buy side* (70 % de ses dossiers), Eric Boucharlat, en charge du TS pour Deloitte à Lyon où il a monté une équipe d'une dizaine de personnes depuis 2008, revendique 15 % de son activité *cross border*. « Je ne souhaite pas me cantonner à une logique territoriale, d'autant que j'ai l'intention d'étoffer encore mon équipe, explique l'associé. Et je ne pourrai continuer à recruter des profils bilingues en ne leur proposant d'intervenir que sur des *deals* régionaux ! »

Le jeu des différenciations

Les grands cabinets capitalisent donc sur la force de leur réseau (à l'international notamment) et la densité de leur offre pour se différencier

8 EXPERTISES POUR UNE INFINITÉ DE SOLUTIONS



Transactions

Restructuration

Transformation

Avec plus de **1000 missions** réalisées en 5 ans, **700 clients** nous ont déjà accordé leur confiance. Notre groupe s'appuie sur **200 collaborateurs** dont **21 associés**, et un **réseau de partenaires à l'international** basé en Europe et dans les BRICs.

Pascal Raidron, Eric Demuyt, Cédric Colaert, Alexis Karklins-Marchay, Justin Welstead et leurs associés ont à cœur de mettre au service des dirigeants, actionnaires ou investisseurs potentiels leurs expériences, l'implication des équipes, la signature d'un cabinet reconnu, une approche sur mesure adaptée à chaque secteur d'activité et situation, en intégrant la dimension humaine propre à chaque projet structurant pour l'entreprise.



**EIGHT
ADVISORY**

www.8advisory.com

SW/15011 - 01 20 39 99 00 - 40118 - Membre 79021142

des acteurs plus petits qu'eux. Avec une proposition « multispécialité » leur permettant d'intervenir en amont et en aval des *deals*, quasi sur tous les fronts - fiscal, droit du travail, IT, ESG, évaluation... -, avec pour promesse de sécuriser au maximum les process jusqu'au terme des opérations, voire au-delà, « et ainsi démontrer que nous sommes en capacité de mettre en œuvre les recommandations de nos rapports », explique Robert Dambo. Mais sur ce terrain de l'offre élargie, les « petits » acteurs, certes pas avec les mêmes armes, ne restent pas les bras croisés à l'exemple de Eight - qui lance l'activité de « transformation », déjà bien avancée à Paris - ou encore des cabinets qui d'emblée, proposent à leurs clients de s'inscrire dans la durée. « Nous ne nous sommes pas concentrés sur le seul TS car il m'a semblé plus intéressant d'élargir notre base de services pour offrir à nos clients PE une palette d'interventions qui couvre leurs besoins », explique par exemple Nicolas Pesson, d'Aequifi.

Recruter, un enjeu majeur

Finalement, les VDD sont peut-être le seul bastion qui résiste encore aux *outsiders* du TS. « C'est un document obligatoire mais auquel personne ne croit et moins rentable, pour celui qui le produit, qu'une FDD », tacle un acteur du marché. « En revanche c'est un formidable

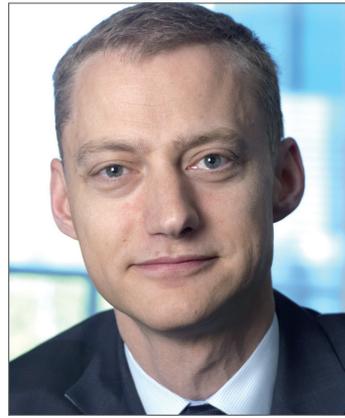


Photo : DR

Eric Boucharlat,
associé,
en charge
du TS à Lyon
Deloitte.

outil commercial car c'est un outil qui circule et contribue à faire - ou défaire - la réputation d'un cabinet... ». « Elles pèsent environ 10 % dans notre chiffre d'affaires », concède Arnaud Vergnole qui observe cependant qu'elles tendent à se développer sur les deals primaires, réalisées par de « petits cabinets » sur des PME.

Mais la puissance de la marque semble être la plus forte. D'autant que « les VDD deviennent stratégiques pour une nouvelle classe d'acteurs : les assureurs qui prennent en charge la garantie de passif à la place des cédants », affirme Eric Boucharlat. Cependant, pour tous les acteurs du TS, petits ou grands, recruter est l'enjeu majeur. Les grands tablent encore sur leur nom et sur leur capacité à transformer leurs auditeurs et/ou des juniors en professionnels expérimentés du TS... Quant aux « petits », ils proposent une « ambiance de travail ». Et tous misent sur... Lyon pour attirer des managers las de Paris ou des Lyonnais qui cherchent à revenir entre Rhône et Saône. ■



Grant Thornton, un acteur de référence en matière de transactions, en France comme à l'international.

*Due Diligences financières • Due Diligences IT et digitales • Due Diligences opérationnelles
Due Diligences ESG • Due Diligences assurance • Due Diligences pensions • SPA Advisory*

Les 80 professionnels de l'activité *Transaction Advisory Services* de Grant Thornton accompagnent en France comme à l'étranger, les actionnaires, entreprises et fonds d'investissement sur l'ensemble de la chaîne de création de valeur des transactions.

contactTAS@fr.gt.com

www.grant-thornton.fr



Grant Thornton

L'instinct de la croissance™