

CONSEILS LBO/CAP-DEV VE < 75 M€

RANG	NOM DU CABINET	NOMBRE DE DEALS 2009	VALEUR CUMULÉE EN M€	NOMBRE DE DEALS 2008
1	HPML	32	392	32
2	Lamartine Conseil	30	320	25
3	UGGC	22	110	8
4	Fidal	19	58	8
5	LL Berg	16	29	-
6	Lamy Lexel	14	69	-
7	Frieh & Associés	11	NC	-
8	Landwell	11	NC	-
9	Ayache Salama & Associés	10	198	2
10	Paul Hastings	10	89	5
11	Alerion	9	82	-
12	De Pardieu Brocas	8	175	11
13	Denton Wilde Sapte	8	88	9
14	Weil Gotshal & Manges	7	166	-
15	Morgan Lewis	7	138	2
16	E&Y Société D'avocats	7	64	-
17	Bignon Lebray	7	NC	5
18	Orsay	7	NC	6
19	SJ Berwin	6	148	-
20	Gramond & Associés	6	45	9

*correspond soit au cumul des montants indiqués par les cabinets dans leur questionnaire afférents à chaque deal comptabilisé, soit lorsque ces montants n'étaient pas tous indiqués, en complétant les valeurs estimées à partir de nos bases, soit lorsque l'estimation est impossible en ne prenant en compte que les valeurs communiquées.

HPML et Lamartine, toujours solides

Fidal fait jouer son réseau

HPML a en particulier œuvré pour Ciclad sur deux de ses sorties remarquées (Goavec et Seglilog) et sur la reprise d'Editialis. De son côté, Lamartine a reçu plusieurs mandats d'Initiative & Finance (reprise de Sogelik et de Slat) et de MBO Partenaires (cessions d'Acticall et de Proengin). On retrouve d'ailleurs parfois les deux leaders sur les mêmes LBO (SMP, Osilog, Société de Maintenance Pétrolière...), tantôt côté investisseur, tantôt côté entreprise. Loin derrière les deux leaders, Fidal monte en puissance sur le corporate grâce à un maillage territorial serré. Viennent ensuite un certain nombre de nouveaux entrants sur le classement, tels que Lamy Lexel, Frieh Associés, Morgan Lewis et LL Berg. Ce dernier jouit de la confiance d'123Venture pour la plupart de ses investissements en cap-dév et se hisse à la cinquième position du palmarès. On notera également l'entrée sur le tableau d'Ayache Salama. Classé en 2008 sur le mid cap, le cabinet a fait les frais de la baisse d'activité sur cette tranche et en a profité pour s'illustrer davantage sur le small. A son actif, le conseil de Qualium pour la reprise de Groupe Marais (BTP) et de Céréa et Azulis sur Martine Spécialité. A l'inverse, certains cabinets présents en 2008 disparaissent (CMS BFL, Lefèvre, Mayer Brown) tout en signant une année honorable. Parmi ceux qui auraient mérité de figurer dans ce tableau : Veil, Proskauer ou Redlink. ■

MÉTHODOLOGIE : entrent dans ce tableau les cabinets ayant conseillé en 2009 (date de closing) des LBO et opérations de cap-dév sur des cibles de valeur inférieure à 75 M€, du côté des fonds et/ou des entreprises (cibles françaises). Les sorties ont également été prises en compte, de même que certains build-up significatifs.

QUESTIONS



Renaud Bonnet associé du cabinet Jones Day

PEM : Qu'est-ce qui fait le succès d'un conseil juridique auprès d'un VC ou d'une start-up ?

R.B. : Notre réussite tient sans doute à notre capacité à accompagner les entreprises et leurs actionnaires dirigeants ou financiers dans leur levée de fonds – de l'amorçage au capital développement – mais aussi en croissance externe, cession industrielle ou IPO, ou encore dans leur vie de société cotée. Le tout en tenant compte de leurs contraintes spécifiques tout en anticipant l'avenir. A titre d'exemple nous avons représenté Sanofi-Aventis lors de la création et du premier tour de table de Novoxel en 2004, emmené par Sofinnova et Atlas Venture. Puis nous avons conseillé l'ensemble des actionnaires existants lors du second tour de financement en 2006, et sommes enfin devenu le conseil habituel de Novoxel jusqu'à sa cession récente qui l'a valu 505 millions de dollars.

PEM : Que pensez-vous de la présence du FSI sur des tours de financement en capital-risque ?

R.B. : Peu de fonds en France et en Europe ont la taille nécessaire pour suivre des tours de financement parfois très importants requérant notamment dans la biotech. Le FSI constitue à cet égard un relais susceptible d'intervenir en late stage à l'appui de leaders technologiques potentiels à fort besoin de capitaux. Pour autant, il n'a pas été instauré pour concurrencer les VCs et s'inscrit d'ailleurs dans une logique de coinvestissement, comme l'illustre son entrée dans Dailymotion.

PEM : Quelle est votre vision des prochains mois ?

R.B. : Le début de l'année a été exceptionnel en termes de deal flow pour notre équipe, avec plus de 30 dossiers en cours ou achevés : une quinzaine de tours de table très diversifiés, 12 opérations de levée de fonds ou de cession et 5 opérations de marché. On assiste à un frémissement des IPO, en particulier dans la biotech, plusieurs projets étant en préparation. Le PtoP pourrait également rythmer l'année. Certaines sociétés technologiques cotées en Europe, sous-valorisées par rapport à leurs concurrents américains, pourraient ainsi être des cibles tenues en réserve consentantes. ■