

## Classement Transaction Services : tous les segments

### LBO (en volume)

	Nom	Nbre	Valeur	Opérations marquantes
1	Ernst & Young TS	30	5 446	Spie, Amplitude, CMR , Souriau, CEP Groupe, Foncia
2	PwC TS	25	9 106	Kiloutou, Mecatherm, Opodo, Spie, Delachaux
3	KPMG TS	23	4 475	Delachaux, Kiloutou, Interflora
4	Deloitte (D. Finance et Constantin)	15	5 493	Outremer Telecom
5	Eight Advisory	13	3 028	Coventia, Gerflor, Yoplait, Saverglass
6	Grant Thornton	11	570	Parcours, RC Concept, Abrisud, Interflora, AMS
7	Exelmans	10	285	Maison Pierre, Agora, Cellier
8	Accuracy	6	342	Direct Medica, Novacap, Spag, CMR
9	ACA Nexia	6	70	NC
10	Advance Capital	5	NC	Capel, Pisoni Publicité, Dron
11	Afival	2	7	NC

### LBO (en valeur)

	Nom	Nbre	Valeur	Opérations marquantes
1	PwC TS	25	9 106	Kiloutou, Mecatherm, Opodo, Spie, Delachaux
2	Deloitte (D. Finance et Constantin)	15	5 493	Outremer Telecom
3	Ernst & Young TS	30	5 446	Spie, Amplitude, CMR , Souriau, CEP Groupe, Foncia
4	KPMG TS	23	4 475	Delachaux, Kiloutou, Interflora
5	Eight Advisory	13	3 028	Coventia, Gerflor, Yoplait, Saverglass
6	Grant Thornton	11	570	Parcours, RC Concept, Abrisud, Interflora, AM
7	Accuracy	6	342	Maison Pierre, Agora, Cellier
8	Exelmans	10	285	Direct Medica, Novacap, Spag, CMR
9	ACA Nexia	6	70	NC
10	Afival	2	7	NC
11	Advance Capital	5	NC	Capel, Pisoni Publicité, Dron

## Classement Transaction Services : tous les segments

### Large cap (500 M€ et plus)

	Nom	Nbre	Valeur	Opérations marquantes
1	KPMG TS	8	7 185	Delachaux, Kiloutou, Yoplait
2	Deloitte (D. Finance et Constantin)	6	9 319	Lafarge-Anglo American,
3	PwC TS	6	7 957	Spie, Delachaux, Kiloutou, Telvent, Convertteam
4	E&Y TS	5	5 329	Kwikfit, CEP Group, Foncia, Spie
5	Eight Advisory	4	10 340	Yoplait , GRT Gaz
6	Grant Thornton	1	650	NC

### Small cap (jusqu'à 50 M€)

	Nom	Nbre	Valeur M€
1	KPMG TS	50	1 043
2	Deloitte	40	622
3	E&Y TS	35	296
4	PwC TS (*)	33	579
5	Grant Thornton	32	495
6	Mazars	23	NC
7	Exelmans	19	208
8	ACA Nexia	14	108
9	Accuracy	12	73
10	Advance Capital	10	NC
11	Eight Advisory	9	167
12	Afival	5	43
13	Primexis	4	52

\* estimation

## Transaction Services : les équipes recommencent à grandir

Après deux années de disette, les équipes de Transaction Services croient de nouveau à la croissance et se remettent à promouvoir en interne.



Thierry Dartus,  
Associé de Grant Thornton

Les professionnels de la due diligence jouissent cette année d'un rare privilège : celui de pouvoir se plaindre d'un manque de sommeil. "Depuis le début de l'année 2011, les jours sont longs et les nuits plutôt courtes. Le rythme de travail atteint ainsi un niveau analogue à ce que nous avons connu dans les années 2006 à 2008. Forts d'un groupe de 150 personnes entièrement dédiées aux due diligences financières, nous prévoyons de franchir le cap des 170 professionnels d'ici juillet 2012.

Nous venons d'ailleurs de coopter trois nouveaux associés – Katia Carow, Steven Perrin et Stéphane Salustro - après 2 années «sans» du fait de la crise", déclare Martin Naquet-Radiguet, patron du TAS de PwC. Spie, Kiloutou, Webhelp, Delachaux... le leader historique du métier de la due diligence (*NDLR : 1<sup>er</sup> de nos classements Transaction Services dans les catégories Large-Cap, Mid Cap, LBO en valeur et volume sur l'ensemble de l'année 2010*) a bel et bien confirmé sa main mise sur le marché du LBO au travers de ces opérations emblématiques de la reprise du marché du private equity. "Les cessions de ce début d'année sont marquées par des préemptions (Kiloutou, Spie, Interflora, Webhelp) mais également par une réapparition massive de processus d'enchères de plus en plus organisés, y compris côté corporates. Nous avons ainsi travaillé sur plus d'une cinquantaine d'elles depuis six mois", complète Martin Naquet-Radiguet. Et PwC ne constitue pas un cas isolé au sein des Big Four. Avec 23 opérations de LBO conseillées dont Delachaux, Kiloutou ou Yoplait, KPMG réalise également un remarquable semestre sur le segment du Private Equity.

La Vendor Due Diligence, un temps critiquée pour être trop onéreuse ou rédigée de manière favorable au vendeur, a donc bel et bien survécu à la crise. Seul segment qui lui échappe encore : les rapprochements entre entreprises cotées où, à l'image

de Rhodia/Solvay, l'abondance d'informations financières à caractère public permet aux directeurs financiers d'accomplir directement leurs investigations. Raison pour laquelle les auditeurs ne peuvent alors offrir que des synthèses de l'ensemble de l'information publique disponible sur la société cible à travers des No Access Due Diligence, en particulier dans le cadre d'opérations de P-to-P. Heureusement pour les auditeurs, les grands rapprochements entre entreprises cotées n'ont toutefois pas encore été très nombreuses et sont loin de constituer le cœur du marché du M&A. Pour le moment, les corporate français semblent au contraire privilégier le rachat d'entreprises de taille moyenne de manière à compléter leur maillage géographique ou à faire l'acquisition de nouvelles technologies, comme par exemple Cap Gemini qui, depuis le début d'année, a procédé à 7 acquisitions successives de taille intermédiaire parmi lesquelles BI Consulting (USA), les français Avantias et Artesys pour 40 M€, Prosodie (382 M€), Praxis Technology (Chine) et AIVE en Italie (42,9 M€). "De plus en plus d'entreprises privilégient l'approche "string of pearls" consistant à réaliser successivement plusieurs acquisitions de taille relativement modeste, plutôt qu'une seule opération d'envergure susceptible de modifier de manière significative leur organisation", analysent ainsi Stéphane Meffre et Didier Sidois, associés du pôle

Transaction de PwC, en commentant les résultats de l'étude conjointement menée par l'Association des Responsables de Fusions Acquisitions et PwC sur le M&A en 2011 auprès de 37 entreprises.

Reste que la tendance générale est à la reprise. Dans un tel contexte, les acteurs les plus installés du marché revendiquent, chacun sur son segment, la profondeur de son expérience pour se démarquer de ses concurrents ou battre en brèche la poussée des challengers : 1000 due diligences en 10 ans chez Grant Thornton (*cf. encadré*), 800 années d'expérience de

la due diligence avec 150 personnes chez PwC... à en croire ces équipes, rien de tel que l'accumulation de due diligences pour faire la différence, en particulier dans des secteurs aux business model bien spécifiques comme la Banque-Assurance. "Nous avons vu un nombre considérable de deals, expérience que nous pouvons partager avec nos clients", se plaît à souligner Martin Naquet-Radiguet. "Dans nos métiers, les effets taille et ressources jouent un rôle déterminant, en particulier compte tenu de l'évolution des normes comptables, de la complexité croissante des

opérations, et des spécificités propres à chacun des secteurs dans lesquels nos clients investissent". Si elle a tout pour convaincre, la démonstration a toutefois ses limites. Créé en 2005, un acteur indépendant comme Exelmans a réussi à accompagner la bagatelle de 16 opérations de LBO (dont 10 aboutis) sur le premier semestre en s'appuyant sur une équipe de seulement 10 professionnels dédiés. De quoi faire réfléchir. ■ X.L

## Grant Thornton TAS fête ses 1000 due diligences en 10 ans

1000 due diligences en 10 ans : c'est à travers ce chiffre symbolique que le département Transaction Advisory Services de Grant Thornton vient de fêter ses presque vingt années d'existence sur le marché. "Ce département, c'est d'abord une belle aventure entrepreneuriale et humaine", confie Thierry Dartus, qui a pris la tête en 2006 d'une équipe d'aujourd'hui 50 professionnels après que Jean-Luc Carpentier l'ait, dès 1992, jeté sur les fonds baptismaux. "Car à l'époque de notre création, la ligne de services n'existait pas et le métier n'en n'était encore qu'à ses balbutiements. Il a donc fallu tout inventer à partir de rien". Preuve de sa bonne santé, l'équipe a maintenu ses effectifs durant la crise et vient de coopter un 7<sup>ème</sup> associé en la personne de Marc Claverie, notamment spécialisé dans le secteur des Clean-Techs. Si le département a bâti sa croissance sur les segments Small et Mid-Cap du Private Equity (LBO et Cap-Dév.) et du corporate à travers sa base parisienne

puis, lyonnaise (2005), il cherche désormais à déployer son modèle en régions en proposant une offre globale traitant de tous les sujets de transmission d'entreprise. "Il existe un vrai besoin d'accompagnement, de la préparation à la vente des ECP (entreprises à capitaux privés). Nous avons également pour ambition de capitaliser sur notre réseau de 24 bureaux régionaux pour devenir le conseil privilégié des organisations dynamiques, c'est-à-dire des sociétés innovantes qui ont besoin d'être accompagnées dans leurs projets de croissance et de financement". Autres axes de développement : le conseil en transactions à l'international, auprès de Groupes industriels - qu'il s'agisse du "Channel 2" ou des sociétés cotées à l'occasion de leurs acquisitions ciblées - mais aussi l'accompagnement des fonds de Private Equity du Upper-Mid Cap. Thierry Dartus le reconnaît, la réalisation de ces objectifs ambitieux passera notamment par la fourniture d'un service différencié à haute

valeur ajoutée et par la spécialisation sectorielle de ses équipes afin de répondre aux attentes toujours plus élevées de ses clients, notamment financiers : "En 20 ans, le métier s'est considérablement professionnalisé. Les investisseurs ont acquis une expertise à part entière dans l'utilisation de leurs conseils et sont désormais rompus à l'exercice de la due diligence dont ils savent parfaitement utiliser les conclusions. Il est donc devenu indispensable de capitaliser sur nos références passées pour accroître la pertinence de nos conclusions au travers de notre connaissance du secteur ; nous allons travailler en étroite collaboration avec nos équipes spécialisées en performance opérationnelle, pour délivrer un service totalement unique à l'attention de nos clients". Sur l'année 2010, Grant Thornton TAS s'est classé 5<sup>ème</sup> acteur le plus actif, en volume, sur le marché français (*cf. MDA n°57/58*). ■