

M&A 2009 : Le small-cap a représenté plus de 95% des opérations



Après un premier semestre 2009 atone, le marché des fusions acquisitions a retrouvé quelques couleurs en fin d'année. Au total, BVD a comptabilisé 1177 opérations, soit une baisse de 20% par rapport à l'an passé. Plus de 94% des opérations sont inférieures à 150 M€ de valorisation.

15

Le marché vu par...

Bertrand Thimonier, Directeur Associé de SODICA

16



MDA : Vous avez bouclé une vingtaine d'opérations de fusions-acquisitions en 2009 dans un marché que tout le monde qualifie de difficile. Comment expliquez-vous cette grande vitalité de l'équipe ?

Bertrand Thimonier : Le bon développement de Sodica s'explique par trois raisons. Notre organisation tout d'abord. Nous sommes structurés de façon à proposer une offre de services étendue qui nous aide à lisser les effets de cycles. Deuxièmement, je crois que notre maillage géographique et sectoriel s'est avéré être un atout essentiel. Dans la période de crise que nous connaissons, la proximité avec le tissu industriel local est essentielle. Sodica est l'un des rares acteurs à disposer en France de six implantations à Paris, Lille, Strasbourg, Lyon, Bordeaux et Nantes. Surtout, nous disposons également de 4 implantations à l'étranger à NY, Barcelone,

Hong Kong et à Milan. Ce qui est d'ailleurs un élément véritablement différenciant sur notre segment d'intervention. Dans un contexte de stabilité en France, de plus en plus d'entrepreneurs souhaitent faire de la croissance externe dans les pays émergents. Enfin, dernier point, on est adossé à un groupe bancaire puissant. Les Caisses régionales, la BGPI et également LCL constituent de réels partenaires. Ils nous permettent d'avoir un deal flow récurrent et de qualité.

MDA : Quelles ont été les grandes tendances observées au cours de l'année écoulée ?

Bertrand Thimonier : Le fait marquant de l'année, c'est l'allongement de la durée des opérations. Il faut souvent un an pour boucler un deal. Dans le même temps, la concurrence entre les intervenants s'est accentuée car les acteurs traditionnels du Large-cap sont descendus sur le Small et Mid-cap. Finalement, nous avons dû être encore plus performants et créatifs pour boucler les opérations. Dans ce métier, il faut faire preuve de persévérance. C'est d'ailleurs l'une de nos marques de fabrique.

MDA : Etes-vous optimistes pour l'année 2010 ?

Bertrand Thimonier : 2010 s'inscrit dans le prolongement de 2009. Il y a un rééquilibrage des valorisations qui va fluidifier le marché surtout qu'il y a encore beaucoup de liquidités à investir. Un certain nombre d'acteurs qui ont travaillé sur leur bilan en 2009 vont désormais se mettre à chercher des relais de croissance. Je crois beaucoup au développement du green business, des services, du secteur agroalimentaire et de la santé, qui résistent bien et offrent une visibilité certaine. En outre, nous devrions également continuer à profiter du « papy boom » (marché de la transmission de l'entreprise animé par le départ en retraite de nombreux dirigeants-actionnaires). ■