



19 Augustin Paluel-Marmont et Michel de Rovira
cofondateurs,
Michel & Augustin

En huit ans, les deux très sympathiques trublions du goût sont devenus les Ben & Jerry's français. Depuis leur arrivée en 2004, les apprentis

boulangers ont dynamité le paysage de l'agroalimentaire, un peu comme si Matté avait donné une leçon de marketing (et de savoir-vivre) aux Nestlé et autres Procter & Gamble. Patrons adeptes de « l'entrepreneuriat du bonheur », ils n'en sont pas moins des entrepreneurs avisés. Patricia Barbizet et François Pinault ont pris une participation de 24,6 % dans l'aventure et l'entreprise a levé 15 millions d'euros cet été pour se développer à l'étranger. Prochain objectif : 100 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018.

« La révolution mondiale ;) au rayon yaourt, c'est moi »



21
37 ans

Bertrand Diard
Cofondateur & P-DG, Talend

« Faire l'inverse de la concurrence », tel est le leitmotiv de Bertrand Diard, qui a mis au point une technologie d'intégration de données accessible en open source. Talend. Emigré aux États-Unis, celui qui se qualifie de « *plombier du système d'info* » a su gérer un taux de croissance de 100 % par an depuis la création de sa société en 2006. Fort de ses cinq millions d'utilisateurs, dont 4 000 payants, il cherche désormais à convertir son « potentiel exponentiel » en réalité avec une IPO d'ici deux ans, mais ne prévoit pas de quitter Talend, son « troisième enfant ».



20 Maelle Gavet
CEO, Ozon Holding

Il lui a fallu une seule année à la direction du groupe Ozon, l'Amazon à la russe, pour que Maelle Gavet parvienne à doubler le chiffre d'affaires, le faisant passer à 303 M\$ en 2011. Dix ans plus tôt, la jeune Française (qui passe sept ans chez BCG) débarque en Russie et crée une start-up liée à l'événementiel. Une femme, étrange et président. Un triptyque rare en Russie. Avec le charme à la française.

« **Beaucoup d'erreurs sont faites parce qu'on préfère réinventer la roue plutôt que de demander conseil** »



23
40 ans

David Salabi

Associé-fondateur,
Financière Cambon

David Salabi, l'associé fondateur de la Financière Cambon, a le sens de l'humour. Celui qui, à la campagne, est l'heureux propriétaire de Plain Vanilla, un de ses chevaux de course, est aussi un teneur à la ville. En 2003, il fonde la Financière Cambon après avoir acquis ses galons chez Arjil puis chez MGT où il monte le département fusions-acquisitions. Depuis, sa boutique spécialisée auprès des sociétés de croissance ne désemplit pas, avec une soixantaine d'opérations conseillées en neuf ans. Parmi ses clients, on compte Orange Business Services ou Expedia.



24 Thomas Picard
Associé gérant, Lazard Frères

À 25 ans, Thomas Picard rejoint Lazard, maison à laquelle il reste fidèle depuis seize ans. La boutique prestigieuse le lui rend bien : à seulement 40 ans, il est déjà associé gérant. Modeste, il confie ne pas prétendre aux sommets. En 2001, expérimenté mais « *un peu las* », le jeune banquier prometteur rejoint l'équipe new-yorkaise : on ne l'attendait pas et il fallait faire ses preuves. Une expérience extrêmement enrichissante professionnellement et surtout personnellement malgré un environnement morose (atendants et licenciements). À son retour à Paris, il pilote la fusion Gaz de France-Suez, et devient rapidement une référence dans le secteur de l'énergie. Passionné, l'homme avoue jouer du peu de temps qui lui reste pour profiter de ses quatre enfants et de son goût prononcé pour la musique.

« **Il est essentiel de trouver un élément de différenciation** »

Décideurs. Comment réussit-on dans la banque d'affaires ?

T. P. Il est, à mon avis, essentiel de trouver un élément de différenciation. Il y a beaucoup de banquiers et il faut savoir se distinguer, surtout lorsqu'on comme aujourd'hui, le volume d'affaires est moins important et que la concurrence devient féroce. Il faut donc convaincre que vous avez quelque chose que les autres n'ont pas.

Dans ce métier, le choix des armes se résume à l'expertise et au réseau. Pour réussir, il faut absolument avoir les deux : cela représente la principale difficulté. Si vous avez l'un sans l'autre, vous n'y arriverez pas. De manière générale, on a tout de même tendance à privilégier l'un des deux. Ma force à moi est plus liée à l'expertise qu'au réseau. Chez Lazard, j'ai essayé de trouver un élément de différenciation et j'ai choisi le secteur de l'énergie, en particulier les énergies renouvelables dans lequel j'ai acquis de bonnes connaissances et où la concurrence était moins forte à l'époque.

Décideurs. Quelles sont les qualités essentielles pour exercer dans le M&A ?

T. P. La capacité d'écoute est une qualité essentielle, tout comme l'empathie. C'est un métier qui demande beaucoup d'obstination, de volonté et d'effort. On donne souvent à ce métier un côté glamour mais on ne rencontre pas des célébrités tous les jours ! Une capacité de séduction est tout de même décisive – réussir à plaire, à convaincre. Enfin, il faut savoir rester modeste. La qualité de management est aussi un point essentiel. Il faut savoir motiver et encadrer les jeunes. C'est un univers très hiérarchique avec une importance telle donnée au titre que l'on nous considère parfois comme une armée. Il est donc important de briser la glace, de créer une relation interpersonnelle, et d'expliquer pourquoi on fait les choses. C'est comme ça que l'on tire le meilleur de soi-même. ●

« **On donne souvent à ce métier un côté glamour mais on ne rencontre pas des célébrités tous les jours !** »