

Financière Cambon veut être le conseil en fusions-acquisitions privilégié de la high tech

Financière Cambon est un jeune cabinet de conseil en fusions-acquisitions intervenant au travers de trois expertises complémentaires (cession, levée de fonds, stratégies d'acquisitions) positionné sur le marché des hautes technologies. Un marché très porteur compte tenu des concentrations incessantes dans les NTIC (éditeurs, SSII...). Mais sur le terrain, c'est à peine si Financière Cambon ressent la concurrence des départements spécialisés des banques d'affaires. Résultat : en moins de deux ans d'existence, le cabinet a déjà finalisé huit opérations de plusieurs types: fusions-acquisitions, cession en MBO, cession de participation minoritaire, levée de capitaux.

Après avoir passé une dizaine d'années dans les banques d'affaires et travaillé 4 ans au sein du cabinet MGT, spécialiste de la levée de fonds et des fusions-acquisitions pour les entreprises high tech et conseil en gestion privée, David Salabi a cumulé un fort savoir faire dans les F&A donc, et s'est constitué un solide carnet d'adresses dans le secteur IT. Cet expert comptable de formation décide alors de créer en septembre 2003, Financière Cambon.

Avec trois autres collaborateurs, dont Michael Azencot, ex M&A director chez Devoteam puis Dassault Systèmes, D. Salabi peut s'enorgueillir d'avoir conduit 8 opérations importantes en moins de deux ans. Des exemples ? L'acquisition par Alma Consulting Group de Cristal Décisions, la cession de Cyber Networks à Net2s Group par OmnicomGRoup, la reprise par Sage d'Amalthis ou bien encore la cession, par l'opérateur de télécommunications Colt, d'Apogée au groupe Devoteam.

"Mes clients sont de trois types, à savoir, les chefs d'entreprises high tech souhaitant par exemple réaliser une acquisition, les groupes voulant vendre une filiale et les sociétés de capital-investissement (private equity), à la recherche d'opérations".

Et toujours avec une même cible visée: le marché de la IT.

"Les innovations technologiques sont nombreuses, les mouvements de concentrations incessants, le besoin en accompagnement très fort, la croissance dynamique et la

concurrence encore peu active, spécifie encore l'intéressé. C'est à peine si nous ressentons la présence des départements spécialisés en M&A des banques d'affaires qui, par leur taille et leurs méthodes d'approche, n'ont pas notre réactivité".

Le développement de Financière Cambon ne doit donc rien au hasard. D'autant que l'équipe, restreinte, fournit à ses clients des prestations de bout en bout.

"Cette approche globale est le secret de notre réussite, car il n'est pas question pour nous de confier ne serait-ce que des parties de missions à des juniors", affirme D. Salabi. De fait, le cabinet prend en charge aussi bien la rédaction du mémorandum initial, que le data-room (agrégation des données juridico-comptables), approche les acquéreurs potentiels, procède aux mises en concurrence, s'occupe des procédures de due diligence et va même jusqu'à coordonner les conseils juridiques, dans le cadre des accords finaux.

Les opérations financières sont devenues d'une complexité redoutable en l'espace d'une décennie

"Les opérations que nous conduisons ne sont jamais inférieures à trois mois et rarement supérieures à huit", ajoute le directeur de Financière Cambon. Et pourtant, les missions se complexifient dans la mesure où les entreprises, même de taille moyenne, ont des structures capitalistiques comprenant de véritables packs d'action-

naires. "Notre forte culture dans le capital-investissement pour monter rapidement des opérations de cession ou préparer la sortie d'une société financière", note encore D. Salabi. De fait, en l'espace de 10 ans et sous l'influence des méthodes financières anglo-saxonnes, l'ingénierie qui sous-tend les opérations de haut de bilan s'est considérablement modifiée. Du coup, les consultants spécialisés doivent maîtriser les procédures d'achats par échanges d'action, les earn-out, le suivi des fusions internationales. "Chez nous, les nécessaires compétences internationales sont assurées par notre appartenance à un réseau informel avec différents opérateurs, qu'il s'agisse de spécialiste du private equity ou de cabinets d'avocats d'affaires", détaille D. Salabi.

Un positionnement sur le créneau du mid market

Financière Cambon a choisi, au moins pour les années à venir: celui du "mid market", celui qui regroupe les entreprises dont la valorisation s'échelonne de 1 à 50 M€. "La taille moyenne des transactions réalisées sur 2004/2005 est de 8 M€, pointe D. Salabi. En termes de taille, les entreprises que nous conseillons réalisent jusqu'à 100 M€ avec un effectif de 500 personnes, mais il s'agit là d'un ordre de grandeur. Mais dans tous les cas de figure, nous offrons les services d'une banque d'affaires avec une forte dimension conseil. Nous associons à la fois technicité et intermédiation. C'est ce que nos clients apprécient chez nous".

Pour 2006, Financière Cambon, malgré la demande, ne souhaite se lancer dans une politique intensive de recrutement. L'objectif étant d'accueillir des profils d'experts capables de mener d'emblée des missions seniors, impliquant une très forte proximité avec le client pour toute la durée de l'opération. "Beaucoup de chefs d'entreprises ont un background financier peu important, c'est pourquoi nous devons particulièrement présents", note enfin David Salabi. Au-delà de l'ingénierie pure, il y a le conseil personnalisé. Financière Cambon ne risque pas de l'oublier. ■

Gilles PROD'HOMME