

## ► Financière Cambon affirme sa dynamique en M & A



**David Salabi,**  
associé-  
fondateur

Il se dit que certains conseils en M & A souffrent, en 2012, et que les affaires ne sont pas aussi florissantes que souhaité. Pourtant, tous ne sont pas plongés dans les affres de l'inactivité. Fort heureusement.

Chez Financière Cambon, l'année a même plutôt bien démarré. Dédiée aux entreprises de croissance des secteurs technologiques (Internet, télécoms et e-commerce), la boutique a déjà conclu huit opérations. « Dans un environnement un peu dur, ces secteurs continuent à chercher et surtout à attirer du financement, en particulier sur notre positionnement small et mid-cap », décrypte David Salabi, l'associé-fondateur. Portant son attention sur des sociétés valorisées de 10 à 200 M€, Financière

Cambon accompagne les entrepreneurs dans des opérations de M & A, des tours de table et des LBO. « Pour ces derniers, les banques semblent beaucoup moins frileuses sur des opérations de tailles petites et moyennes que sur les gros deals, avec des montages historiquement moins tendus », relève l'associé. D'ailleurs, au tableau de chasse de 2012, les buy-out devraient représenter un tiers des transactions conduites par le conseil financier. Lequel, pour autant, juge la seconde partie de l'année incertaine. Deux raisons à cela. D'une part, « les FCPI lèvent de moins en moins de fonds et le secteur du capital-risque en France bénéficie de moins de liquidités, notamment sur les phases early stage », estime l'associé Michael Azencot. D'autre part, d'un point de vue fiscal, cédants et fonds d'investissement s'interrogent sur ce qui les attend. « Nous observons deux types de comportements : ceux qui attendent de voir, et ceux qui se disent que

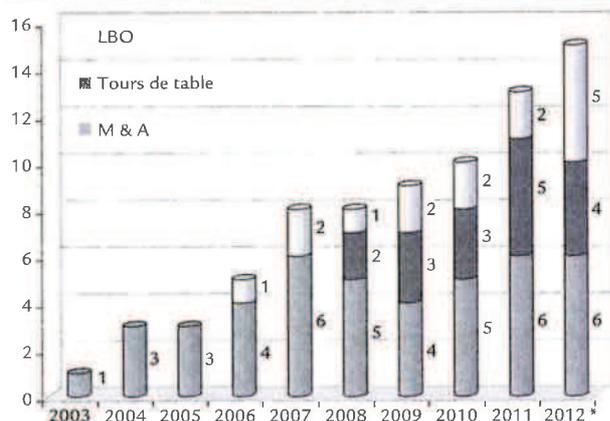
cela risque de devenir plus compliqué. Sur cette toile de fond, plusieurs opérations ont été accélérées au deuxième trimestre et bouclées ces dernières semaines », souligne Michael Azencot. Quoi qu'il en soit, le portefeuille d'activité reste bien garni pour la boutique, qui devrait mener quinze opérations sur l'année. Devant célébrer son

neuvième anniversaire en novembre prochain, Financière Cambon dispose d'un deal-flow dynamique, « principalement auprès des entrepreneurs eux-mêmes, grâce au bouche à oreille, mais aussi par l'apport d'affaires de l'écosystème M & A, avocats, fonds d'investissement ou encore gérants privés », souligne David Salabi. Toujours placé du côté du vendeur, c'est surtout auprès des contreparties que Financière Cambon a su créer un réseau, qui lui permet d'intervenir sur un nombre croissant d'opérations transfrontalières. Que ce soit en Europe (Espagne, Pays-Bas, Suède), en Israël, aux Etats-Unis ou en Asie (Inde et Chine), la boutique a noué des partenariats locaux afin de viser encore plus d'acheteurs potentiels. « La majorité des opérations de plus de 30 M€ suscite l'intérêt d'interlocuteurs étrangers », pointe David Salabi. D'ailleurs, sentant venir la tendance, la boutique a ouvert un bureau à Londres, fin 2010, où Morgann Lesné réalise de la veille auprès des intervenants anglo-saxons, afin d'ajuster au mieux l'acquéreur potentiel aux attentes du client. « Nous étudions la possibilité de mettre en place un relais aux Etats-Unis, d'ici à l'an prochain. Et à moyen terme, l'idée d'ouvrir un bureau en Chine pourrait être exploitée », souligne David Salabi. Une dynamique porteuse, donc, qui doit aussi se concrétiser par le recrutement d'un septième chargé d'affaires, en septembre. Rien de très étonnant, au vu de l'évolution du chiffre d'affaires de Financière Cambon. De 2,9 M€, en 2010, et 3,5 M€ en 2011, celui-ci devrait s'établir à 4 M€ cette année. ■

Marianne Lagrange

### Typologie des deals traités par Financière Cambon ▼

Source : société \* prévisionnel



### Trois associés, bientôt sept chargés d'affaires

C'est en septembre 2003 que Financière Cambon a été constituée par **David Salabi** (40 ans, MSTCF Paris-IX, expert-comptable). Cet ancien d'Arjil & Associés Banque, dont la carrière s'est poursuivie chez MGT, a ainsi créé sa propre boutique de fusions-acquisitions. En 2005, il a été rejoint par **Michael Azencot** (36 ans, maîtrise droit des affaires Paris-X, master corporate finance Ber-

keley), dont le parcours professionnel compte quatre ans chez Devoteam, puis deux ans chez Dassault Systèmes. Quatre ans plus tard, **Morgann Lesné** (36 ans, master finance Paris-IX) s'est joint à eux. Actif pendant quatre ans chez MGT, puis quatre ans chez ML Capital, ce dernier s'occupe du bureau de Londres de la boutique, dont le septième chargé d'affaires doit arriver à la rentrée. ■

**agenda**

<b>11</b> octobre	<b>VENTURE CAPITAL FORUM 2012</b> ↳ <a href="http://www.evca.eu/venturecapital">http://www.evca.eu/venturecapital</a>
<b>06</b> novembre	<b>SUPERINVESTOR 2012</b> ↳ <a href="http://www.informagiobalevents.com">http://www.informagiobalevents.com</a>

**Retrouvez toutes les manifestations à venir sur [www.capitalfinance.eu](http://www.capitalfinance.eu)**