

Conseils : le small market reste encore un segment très fragmenté

Difficile d'avoir de la visibilité sur les intermédiaires des deals compris entre 1 et 50 MEuro(s). Le jeune prestataire Epsilon Finance nous en donne un aperçu.

Classement des conseils actifs sur le *small market* en France au premier semestre 2004

Société	Nombre d'opérations	Montant total (M€)
KPMG CORPORATE FINANCE	3	50,9
ROTHSCHILD	2	58,3
LAZARD	2	38,9
BNP PARIBAS	2	35,9
NATEXIS	2	28,4
AFORGE FINANCE	2	7,5
NUMIS SECURITIES LTD	1	40,4
SIMMONS & CO	1	32,9
LONGACRE PARTNERS	1	29,9
ALTIUM CAPITAL LTD	1	26,9
HSBC	1	10,5
SYNERCOM FRANCE	1	9,0
VIZILLE CAPITAL FINANCE	1	9,0
PRICEWATERHOUSECOOPERS CORPORATE FINANCE	1	7,5
CALYON	1	6,0
SOCIETEX	1	4,5
FINANCIERE CAMBON	1	3,0
FINANCIERE DE COURCELLES	1	1,5
INGELLIONE	1	1,5
REGENT ASSOCIATES	1	1,5
ABN AMRO	1	1,5
GIMAR FINANCE	1	1,5

intervenants. » Premier constat : l'éclatement du marché ! (voir tableau ci-contre).

Pas de chasse gardée. S'il n'est la chasse gardée de personne, trois grandes catégories s'y disputent néanmoins le gros de la clientèle : les boutiques de M & A, certaines banques d'affaires et les réseaux bancaires. « *Ces dernières maintiennent en général un rôle historique auprès de leurs PME clientes. Mais toutes ne sont pas restées sur ce marché* », commente Grégoire Buisson. Côté boutiques et banques, on retrouve les acteurs habituels à l'instar de KPMG CF mais aussi Rothschild, via Transaction R. Pour Lazard, les auteurs de l'étude s'interrogent sur leur pérennité dans ce segment car « *sur le small cap les commissions pratiquées couvrent difficilement leurs frais fixes.* » Le constat principal de la structure est clair : les experts-comptables, pourtant proches des PME, sont encore peu présents sur ce marché pourtant captif (cf. n° 710). Un retard qui tient principalement à des freins culturels, le conseil en cession/reprise étant assez éloigné de leur pratique. « *Dans un marché non réglementé, où l'on trouve également des cabinets peu scrupuleux* », les initiateurs des *e-League Tables* espèrent qu'en donnant une vitrine aux opérateurs, ils participent à informer et à aider les dirigeants dans le choix de leurs conseils. « *Sur un marché qu'ils connaissent mal, il est souvent difficile pour les patrons de PME de choisir face à une multitude d'acteurs* », conclut Grégoire Buisson.

« Le marché français de la cession/reprise de PME souffre d'un manque de transparence, notamment sur l'activité des conseils. » Cette observation d'Anthony Wimbush, directeur d'Epsilon Finance, un prestataire de services en M & A pour les professionnels de la transmission de PME, est à l'origine des *e-League Tables*. Il s'agit du premier classement des conseils sur les transactions de PME françaises. Publié chaque trimestre en partenariat avec le fournisseur d'informations Corpfin Worldwide, il recense les opérations de fusions et de LBO d'une valeur de transaction comprise entre 1 et 50 MEuro(s)*. « *Bien que le recensement soit loin d'être exhaustif*, prévient Grégoire Buisson, directeur général d'Epsilon Finance, *les résultats du premier semestre reflètent bien la structure du marché avec ses grands*