

## M&A : les acteurs indépendants sont les grands gagnants

**Echappant au plafond sur les bonus, les « boutiques » de conseil en fusion-acquisition confirment leur montée en puissance.**

« C'est la double peine », s'agace un banquier. A compter du 1<sup>er</sup> janvier, les « deal makers » en fusion-acquisition des grandes banques seront deux fois plus pénalisés que leurs concurrents de la finance « parallèle ».

Malgré une excellente année, les mieux rémunérés verront d'abord leur bonus plafonné au montant de leur fixe (ou le double si les actionnaires ont approuvé la mesure), alors même qu'ils ne font pas prendre de risque à leur banque. Un certain nombre de banquiers basés en France n'y couperont a priori pas puisque tous ceux qui ont gagné plus de 500.000 euros au total en 2013 ou font partie des 0,3 % des salariés les mieux payés dans la banque sont concernés. Or, selon les études de Vendôme Associés, un dirigeant et un directeur ont gagné en moyenne entre 250.000 euros et 800.000 euros en bonus seul au titre de 2013.

Ensuite, leurs concurrents des grandes maisons indépendantes, Lazard et Rothschild en tête, vont complètement échapper à cette

### Le Top 10 des conseils indépendants en fusion-acquisition en France

Au 8 décembre 2014

	Valeur des transactions En milliards de dollars	Classement général
Lazard	125,3	1
Rothschild	107,9	3
Zaoui & Co.	49,2	15
Perella Weinberg Partners	23,6	17
Centerview Partners	17,2	18
Sycomore Corp. Finance	3,9	23
Blackstone Group	3,2	25
Leonardo & Co.	3,1	26
Messier Maris & Associés	2,8	27
Barber Hauler Capital	2,7	28

« LES ÉCHOS » / SOURCE : THOMSON REUTERS

règle. Un avantage concurrentiel notable qui va consacrer leur montée en puissance et attirer des talents en provenance des banques intégrées.

Selon les dernières données Thomson Reuters, Lazard brigue la 6<sup>e</sup> position au niveau européen et talonne Bank of America Merrill Lynch avec 22,3 % des « deals » conseillés (250,6 milliards de dollars

d'opérations). Juste derrière Citi, Rothschild s'arroge la 8<sup>e</sup> avec 16 % du marché (179,8 milliards de dollars), devant BNP Paribas et Société Générale (respectivement 12<sup>e</sup> et 13<sup>e</sup>). Perella Weinberg et les frères Zaoui décrochent, eux, les 14<sup>e</sup> et 15<sup>e</sup> devant HSBC et le Crédit Agricole.

Mais c'est certainement en France que la prédominance des boutiques est la plus nette. Pre-

mière banque-conseil, Lazard s'est placé sur 54,6 % des opérations (125,3 milliards de dollars) et Rothschild en 3<sup>e</sup> place, avec pas moins de 47 % (107,9 milliards de dollars). Même les plus unipersonnelles, comme Messier Maris & Associés, Leonardo, Sycomore, DC Advisory, ou Barber Hauler, ont été très actives. Outre leurs structures de frais allégés par rapport aux banques classiques, « elles vont payer tout ou partie des bonus en cash », souligne Corinne Orémus chez Vendôme Associés.

#### Vocations

Le plafond sur les bonus va aussi durcir la concurrence en suscitant des vocations. « L'un des impacts de la réglementation est d'inciter des banquiers de premier plan à créer leur propre franchise de conseil pour capitaliser sur leur fonds de commerce et obtenir une rémunération plus en ligne avec leur contribution réelle à générer des "deals" », estime la chasseuse de têtes Diane Segalen. S'ils perdent le confort du salarié, les meilleurs ont tout à y gagner. Dans les banques intégrées, un banquier-conseil peut espérer toucher entre 5 % et 10 % des honoraires qu'il rapporte, contre un tiers à la moitié au sein d'une boutique, en fonction de ses frais fixes. — A. D.