

Wagram CF adapte la banque d'affaires au middle market

A l'aube de son cinquième anniversaire, en octobre prochain, Wagram Corporate Finance démontre que le modèle de la boutique de M & A à l'anglo-saxonne a trouvé sa place dans nos frontières. « *Celui-ci repose sur trois piliers propres au mode opératoire des banques d'affaires. Primo, approcher systématiquement les deals par un angle stratégique et dérouler, par la suite, toute la mécanique de l'ingénierie financière, en sélectionnant les classes d'actifs à mettre en oeuvre. Secundo, déployer une offre pure play conseil en M & A en faisant jouer la concurrence entre les pourvoyeurs. Tertio, impliquer les seniors tout au long du deal* », explique l'associé-fondateur Paul Le Clerc, qui encadre une quinzaine de professionnels (cf. encadré). Un positionnement qui a permis de conseiller une quarantaine de transactions, pour une valeur cumulée de 6 MdEuro(s), depuis 2003. La clientèle industrielle, qui pèse environ 50 % du portefeuille, se compose de *blue chips*, dont Alcatel-Lucent, Veolia, La Poste, Suez, etc. Dans le capital-investissement, Wagram CF intervient auprès de fonds qui ciblent des entreprises valorisées entre 100 MEuro(s) et 2 MdEuro(s), en créant des flux d'affaires récurrents. Parmi les douze transactions conseillées pour 1,6 MdEuro(s) en 2007, selon le classement *Capital Finance* (cf. n° 877), il s'est affiché avec Astorg Partners lors des reprises du laboratoire Etypharm, du gestionnaire de centres d'appel Webhelp, de SCT Telecom et de Trescal, ex-filiale d'Air Liquide. Idem avec Argos Soditic, qu'il a accompagné sur les LBO de l'équipementier Alkan et du publicitaire Marie-Laure PLV, et avec Céréa Gestion, qu'il a épaulé sur Egg, ex-filiale d'Onduline France, et pour Comigel. Les six associés se positionnent à l'achat s'ils peuvent offrir simultanément « *une connaissance du secteur et de l'actionnaire vendeur ou du management, ainsi qu'une idée créatrice de valeur, comme le refinancement d'une classe d'actifs spécifique (immobiliers, etc.) ou l'identification d'opportunités de build-up* », témoigne l'associé Bruce Bolleau. En 2006, Wagram CF avait ainsi conseillé ABN Amro Capital pour le rachat de Nutrition & Santé, pour 220 MEuro(s), avant de l'assister lors du récent rachat de la marque espagnole Bimanan. « *Pour ce faire, nous pouvons solliciter notre réseau Mid Capital, qui réunit des structures indépendantes fondées par d'anciens banquiers d'affaires en Espagne, en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni, au Benelux et en Scandinavie, et qui totalise une centaine de professionnels* », souligne Paul Le Clerc. La boutique s'appuie aussi sur les alliances, non exclusives, signées avec l'indien ICICI Bank et le japonais Daiwa Securities. Mais elle a d'autres cordes à son arc : son expertise dans l'ingénierie financière - comme en témoigne son produit Equity Metrics, mis au point avec des ingénieurs pendant près de six mois et dédié à la valorisation de produits dérivés (BSA, *warrants*, etc.) dans le non-coté -, et l'expérience des huit « sages » composant son nouveau comité stratégique, où siègent Michel Demont (Aurinvest) et Olivier Bossand (Argos Expansion). Autant d'atouts pour aborder l'avenir avec sérénité.