

## Le marché des fusions et acquisitions

### Quels positionnements concurrentiels pour capturer de la valeur ?

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur le marché des fusions et acquisitions. Cette étude propose **un scénario des perspectives de croissance de l'activité à l'horizon 2020**. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Precepta**, sont étudiés les données clés des marchés mondiaux et français des fusions et acquisitions, le jeu concurrentiel et les forces et faiblesses des différentes familles d'acteurs. L'analyse de la chaîne de valeur et des facteurs clés de succès permet quant à elle de mettre en lumière les leviers de croissance à mobiliser dans l'environnement actuel.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



Téléchargez immédiatement  
cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 6ABF44

**Nathalie Morteau**  
Directrice d'études  
Precepta

# Le marché des fusions et acquisitions

## Quels positionnements concurrentiels pour capturer de la valeur ?

Edition Juin 2016

160 pages

### Quels positionnements concurrentiels et leviers actionner pour capturer de la valeur dans une nouvelle vague de fusions et acquisitions ?

Si ce début d'année 2016 a certes été chahuté, de puissants moteurs structurels incitent à l'optimisme, y compris dans l'Hexagone. Croissance molle, conditions de financement exceptionnelles, liquidités abondantes, consolidation dans certains secteurs : tout laisse augurer une nouvelle vague de « fusacs » d'envergure. Mais les leaders positionnés sur les mega-deals ne seront pas les seuls à en tirer parti. Des banques d'affaires aux boutiques (Zaoui & Co, Sycomore Corporate Finance, etc.), sans oublier les autres intervenants (experts comptables, avocats, etc.), tous les acteurs souhaiteront s'y renforcer. L'enjeu est de taille sur un marché de plus en plus disputé, où deux univers concurrentiels bien distincts s'opposent. Sur le segment des large et small caps, structuré et organisé autour des grandes banques d'affaires, les banques de réseaux et les boutiques se développent. Tandis que sur celui des small caps une multitude d'intervenants opèrent et concourent à un manque de visibilité qui laisse le champ libre à de nouveaux acteurs. Dès lors, quels positionnements stratégiques et leviers de croissance les différents acteurs doivent-ils mobiliser pour originer davantage de deals et capturer de la valeur ? Quelles sont pour chacun d'eux les perspectives du marché d'ici 2020 ?

### Les points clés de l'étude

- **Le marché des fusions et acquisitions et ses perspectives de croissance 2020**  
Chiffres clés des marchés mondiaux, européens et français des fusions et acquisitions sur les *large*, *mid* et *small caps*, retour des fonds d'investissement, perspectives de croissance du marché basées sur une analyse de l'environnement tant conjoncturel que structurel (innovation, restructurations, réglementation, etc.) à l'horizon 2020.
- **Le jeu concurrentiel et les forces et faiblesses par famille d'acteurs**  
État des lieux complet de la concurrence en 2015, palmarès des opérateurs sur le marché mondial, européen et français, top 25 sur le marché des *mid* et *small caps*, forces et faiblesses par grande famille d'acteurs (banques d'affaires anglo-saxonnes, départements de F&A adossés à des banques universelles, etc.).
- **La chaîne de valeur et les leviers de croissance**  
La chaîne de valeur et les facteurs discriminants, les leviers de croissance à mobiliser : l'excellence des équipes, les positionnements, la marque, etc.

## « Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose son analyse ainsi que sa vision prospective du marché des fusions et acquisitions à l'horizon 2020. Les moteurs de l'activité tant conjoncturels que structurels sont à cette fin analysés. L'économie mondiale est entrée dans une nouvelle ère de fusions et acquisitions d'envergure. Et si 2016 s'inscrit un ton en dessous après une année 2015 exceptionnelle en termes de *mega-deals* au niveau mondial, l'optimisme est de rigueur, y compris dans l'Hexagone, comme l'illustrent les premières données pour 2016.

## Table des matières et contenu de l'étude

### SYNTHESE & CONCLUSIONS STRATEGIQUES

Cette synthèse attire l'attention sur le record des fusions et acquisitions en 2015 et le bilan du début de l'année 2016 dans le monde et en France. Elle dresse un scénario des perspectives de croissance à l'horizon 2020, analyse la structure concurrentielle, les maillons clés de la chaîne de valeur et les leviers de croissance à mobiliser.

### 1. LES MOTEURS ET LES PERSPECTIVES DE CROISSANCE

#### 1. LES MOTEURS DE L'ACTIVITÉ

- Vue d'ensemble : les principaux moteurs de l'activité de F&A
- Le contexte macro-économique mondial, la croissance par zone et pays, aux Etats-Unis, en France : le basculement de la croissance vers les pays avancés
- Les indicateurs sectoriels en France : quelles perspectives 2016 ?
- L'environnement financier : les taux d'intérêt planchers, les liquidités records, la volatilité de la bourse
- L'innovation favorable à la croissance externe
- La globalisation de l'économie tire les opérations transfrontières
- Les prix du pétrole et des matières premières desserrent la contrainte sur les marges, les changes favorisent l'instabilité

#### 2. LES TENDANCES À L'HORIZON 2020

- Vue d'ensemble : le marché des F&A à moyen terme
- Le PIB mondial et le climat des affaires : vers une croissance molle à l'horizon 2020
- Les conditions de financement, toujours exceptionnelles sur le haut du marché
- Les stratégies de croissance externe des entreprises encouragées par des facteurs structurels porteurs
- Bpifrance soutient le marché des F&A
- Les réformes réglementaires soufflent le chaud et le froid sur le marché des F&A

### 2. L'ACTIVITÉ DES F&A DANS LE MONDE ET EN FRANCE

#### 1. LE MARCHÉ DES F&A DANS LE MONDE

- Les fusions et acquisitions dans le monde : les records en 2015, le ralentissement début 2016
- Les fusions et acquisitions en Amérique du Nord tirent la croissance mondiale
- Les fusions et acquisitions moins dynamiques en Europe
- Les fusions et acquisitions d'envergure en progression en Asie
- Le marché mondial atone des *mid caps et small caps*

#### 2. LE MARCHÉ DES F&A EN FRANCE

- Les opérations de fusions et acquisitions en France se redressent en 2016
- La transmission de PME en France tourne au ralenti
- Le poids des F&A transfrontières monte en puissance
- La nature des projets d'IDE
- Les fonds de *private equity* sont de retour

### 3. LES FORCES CONCURRENTIELLES ET LES FICHES D'IDENTITÉ PAR ACTEUR

#### 1. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE

- Les grandes familles d'acteurs selon la taille des opérations : les banques d'affaires, universelles, les boutiques, les *big four*, les autres intervenants
- La cartographie du marché du conseil en F&A selon la taille des *deals*

#### 2. LES CLASSEMENTS SUR LE MARCHÉ DES F&A

- Le *mapping* des principaux acteurs dans le conseil en F&A dans le monde, en Europe et en France
- Le top 25 en 2015 en France sur les *mid caps et small caps*
- Les parts de marché sur la base des commissions, des montants et du nombre d'opérations conseillées

## LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel. En prenant appui sur les palmarès des marchés des *large*, *mid* et *small caps*, Xerfi a dressé une cartographie des opérateurs par grande famille. Pour chacune d'elles sont également étudiées leurs forces et faiblesses au regard des positionnements, des avantages concurrentiels et des mutations de l'environnement dans les prochaines années. Les leaders de la place ont également fait l'objet d'une fiche d'identité détaillée.

## LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont analysé la chaîne de valeur du métier des fusions et acquisitions et mis en avant les facteurs clés de succès sur le marché. L'étude vous propose un focus sur deux grands leviers de croissance. Le premier renvoie aux positionnements par taille d'opération, secteur et zone de recherche de contreparties, tandis que le second traite des stratégies de marque et de visibilité discriminante sur le marché (nom, excellence des équipes, etc.).

### 3. LES PRINCIPALES OPÉRATIONS DE F&A EN FRANCE EN 2015

#### 4. LES FICHES D'IDENTITÉ DES ACTEURS

- Les principales banques françaises : BNP Paribas, Société Générale, Crédit Agricole, Natixis
- Les principales banques d'affaires américaines et indépendantes : Goldman Sachs, Morgan Stanley, Rothschild, Lazard
- Les principales boutiques : Zaoui & Co, Sycomore Corp.

## 4. LES STRATÉGIES DES ENTREPRISES

### 1. APPRÉHENDER LA CHAÎNE DE VALEUR ET LES FACTEURS DISCRIMINANTS

- La chaîne de valeur du conseil en F&A : les mandats d'achat et de vente
- Les facteurs discriminants : le nom, l'excellence des équipes, l'internationalisation, la renommée mondiale, l'efficacité de l'origination, les synergies

### 2. MESURER LES FORCES ET FAIBLESSES PAR ACTEUR

- Les banques d'affaires : synergies, renommée, etc.
- Les banques universelles : la densité des réseaux, le risque de conflits d'intérêts, etc.
- Les boutiques : les équipes, la fragilité conjoncturelle, etc.
- Les *big four* : les contraintes déontologiques, etc.
- Les autres intervenants : la proximité avec le tissu de petites entreprises, le manque de visibilité et expertise, etc.

### 3. CHOISIR SON POSITIONNEMENT

- La taille des deals, les secteurs à investir et les zones de recherche des contreparties

### 4. MISER SUR LA MARQUE

- Le rôle de la marque, la logique de marque, les territoires de communication, la visibilité

## LES PRINCIPAUX GROUPES CITES DANS L'ETUDE (\*)

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| • AURIGNAC FINANCE                 | • ITAU UNIBANCO                   |
| • BANK OF AMERICA<br>MERRILL LYNCH | • JEFFERIES LLC                   |
| • BARCLAYS                         | • JONES LANG LASALLE              |
| • BNP PARIBAS                      | • JP MORGAN                       |
| • BRYAN GARNIER & CO               | • KPMG                            |
| • CALLISTO                         | • LA COMPAGNIE FINANCIERE         |
| • CANACCORD GENUITY                | • LAZARD                          |
| • CAPITAL MIND                     | • LINCOLN INTERNATIONAL           |
| • CENTERVIEW PARTNERS              | • LINKERS                         |
| • CFI                              | • LIONE & ASSOCIES                |
| • CHAUSSON FINANCE                 | • M&A INTERNATIONAL               |
| • CITI                             | • MACQUARIE GROUP                 |
| • CLAIRFIELD<br>INTERNATIONAL      | • MBA CAPITAL                     |
| • CLIPPERTON FINANCE               | • MEDIOBANCA                      |
| • CREDIT AGRICOLE CIB              | • MESSIER & ASSOCIES              |
| • CREDIT SUISSE                    | • MORGAN STANLEY                  |
| • DAVY                             | • NATIXIS                         |
| • DC ADVISORY                      | • NFINANCE SAS                    |
| • DELOITTE                         | • NOMURA                          |
| • DEUTSCHE BANK                    | • ODDO & CIE                      |
| • ERNST & YOUNG                    | • PAX CORPORATE FINANCE           |
| • EURALIA SARLCV                   | • PERELLA WEINBERG<br>PARTNERS LP |
| • EVERCORE PARTNERS                | • PRICEWATERHOUSECOOPERS          |
| • FINANCIERE CAMBON                | • RBC CAPITAL MARKETS             |
| • GLOBAL M&A                       | • ROTHSCHILD                      |
| • GOLDMAN SACHS & CO               | • SANTANDER                       |
| • GOODBODY<br>STOCKBROKERS         | • SOCIETE GENERALE                |
| • GRANT THORNTON                   | • SYCOMORE CORPORATE<br>FINANCE   |
| • HSBC HOLDING PLC                 | • UBS                             |
| • IMAP                             | • ZAOUÏ & CO                      |
| • ING                              |                                   |
| • INVEST SECURITIES                |                                   |

(\*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,  
**COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **6ABF44** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, [lmarty@xerfi.fr](mailto:lmarty@xerfi.fr)

### Ces études pourraient également vous intéresser

- **Le marché des TPE et PME dans l'assurance**  
A paraître juin 2016
- **L'expertise comptable et l'audit**  
6SAE26 – juin 2016

Retrouvez sur le site [xerfi.com](http://xerfi.com) le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



**BON**DE  
**COMMANDE**

#### A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris  
Téléphone : 01 53 21 81 51  
Email : [commande@xerfi.fr](mailto:commande@xerfi.fr)

Réf : 6ABF44 / PTAX / Cial

#### INFORMATIONS CLIENT

Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Adresse email : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_  
TVA Intra : \_\_\_\_\_  
N° SIRET : \_\_\_\_\_

## Le marché des fusions et acquisitions

### Quels positionnements concurrentiels pour capturer de la valeur ?

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
<b>2 000 € HT</b>	<b>2 400 € HT</b>	<b>2 795 € HT</b>
2 110 € TTC	2 532 € TTC	2 948,73€TTC
<input type="checkbox"/>	Avec Vidéo Report <input type="checkbox"/>	Avec Vidéo Report <input type="checkbox"/>

#### MODE DE REGLEMENT CHOISI

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.

Tarifs valables jusqu'au 30/06/2017 (TVA 5,5% pour le papier et TVA 5,5% pour les versions électroniques).

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris - RCS Paris  
B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607