

La « Newsletter » de **HERA FINANCE** - Janvier 2003

2002 aura été marquée par un recul en volume et une dégradation de la rentabilité du capital investissement. Deux exceptions à ce constat sont notables : En France, les **FCPI** continuent de porter les investissements en capital risque - globalement en recul de 17% au premier semestre – et en Europe les **LBO** deviennent de plus en plus gros, compétitifs et préparés longtemps à l'avance.

Toutefois, sur le long terme, le TRI des **meilleurs fonds d'investissement**, calculé par Venture Economics Information Services, reste nettement supérieur au rendement du S&P 500 : 18.9% contre 12% sur 20 ans et 32.4% contre 16.5% sur 5 ans.

Si une partie de cette valeur est créée par de la pure ingénierie financière, il reste que le vrai secret de ces fonds réside dans la rigueur du management qu'ils exercent et la culture de performance qu'elle engendre : Une étude du cabinet BAIN portant sur 2000 transactions montre que les meilleurs fonds focalisent les efforts du management sur la croissance rentable au travers d'une ou deux initiatives clés menées en profondeur.

Dans le Monde, et la France ne fait pas exception, l'activité de **conseil en M&A** a connu une baisse de 32% en 2002, revenant à son niveau de 1995. Cela suggère selon le cabinet MERCER une crise plus profonde du métier marquée notamment par une exigence d'indépendance accrue vis à vis des autres métiers de la Banque d'investissement.

En réponse à cette crise, les grandes banques ont procédé à des ajustements successifs, comprenant un déplacement opportuniste vers les « midcaps » et la désintégration probablement plus durable de certains métiers (recherche financière).

Depuis sa création en 1996, **HERA FINANCE** s'est résolument spécialisée sur les opérations de taille moyenne mais de complexité élevée ; et ce, tant à la vente, souvent pour le compte d'entrepreneurs indépendants, qu' à l'achat, y compris pour des grands groupes internationaux : cessions, fusions, acquisitions, placements privés et toute réflexion sur le **haut de bilan**. Nous y amenons une forte **implication personnelle et l'expertise d'un « senior »**, de manière continue de l'obtention du mandat jusqu'au bouclage de la transaction et souvent bien après.

Nous intervenons dans la discrétion très en amont, à un stade où les objectifs des dirigeants et actionnaires sont encore peu formalisés ; nous les aidons à formaliser ces objectifs, puis nous les accompagnons dans l'évolution de leur capital ou leur projet de développement. Quand le client le souhaite, **HERA FINANCE** coordonne l'intervention des avocats, experts comptables ou autres banquiers spécialisés (financement ou gestion privée).

Toutes ces consultations suivies font appel à nos compétences dans les domaines du management (hommes et projets), de la stratégie et de la finance. Elles sont rendues possibles par les relations personnelles et la confiance bâties avec nos clients année après année.

N'hésitez pas à nous contacter ou à nous rendre visite, nous aurons plaisir à poursuivre cet échange dans un cadre convivial.

Dans cette attente, je vous souhaite une **année 2003 heureuse et prospère**.

Cordialement,

Franck S. GIAOUI

franck_giaoui@herafinance.com

HERA FINANCE

www.hera-finance.com

Tel. + 33 (0)1 45 05 17 66

Fax + 33 (0)1 45 05 12 78

100 rue Lauriston – 75116 Paris

4^{ème} étage – Porte A