



Une carrière réussie en M&A ne se résume pas au nombre ni à la taille des deals sur lesquels vous avez travaillé...

Une carrière réussie dans les fusions et acquisitions ne se résume pas au nombre ou à la taille des deals sur lesquels vous avez travaillé... vous serez aussi jugé par les recruteurs sur la valeur ajoutée que vous êtes capable d'apporter. Ceci est d'autant plus vrai dans le contexte actuel où le nombre de transactions a tendance à se tarir.

Selon l'étude Deloitte M&A Index qui prévoit les volumes d'opérations de fusions et acquisitions au niveau mondial, la France poursuit certes sa dynamique positive en matière de M&A avec une activité qui reste à un niveau élevé en 2016, avec des deals moins nombreux mais plus importants. Ainsi, le nombre d'opérations dans l'Hexagone a diminué de 12% tandis que le montant des transactions en M&A Corporate est en hausse de près de 11% par rapport à 2015. Voici donc, sur la base de témoignage de professionnels des M&A, ce qu'il vous faut mettre en avant pour taper dans l'oeil des recruteurs et vous distinguer des autres candidats, que vous postuliez dans le département M&A d'une grande banque, d'un cabinet de conseil et d'audit ou d'une boutique en corporate finance : La complexité du deal « Le marché français des fusions-acquisitions a été particulièrement dynamique en 2016, mais cela ne s'est pas uniquement traduit par un nombre important de transactions », indique Emmanuel Conjard, associé du cabinet d'audit et de conseil BM&A où il est responsable de la ligne de services transaction services. « En effet, nous sommes régulièrement intervenus sur des problématiques complexes ou pour lesquelles la bonne conduite des projets de rapprochement nécessitait des conseils financiers sur-mesure ». Ce qui passe notamment par un accompagnement des clients sur la durée. La dimension technologique « Les innovations technologiques alimentent l'activité M&A. La révolution numérique pousse les entreprises à faire évoluer en profondeur leur business model, ce qui alimente le flux des opérations », rappelle Sami Rahal Associé, responsable Financial Advisory et membre du comité exécutif de Deloitte France. « Jamais l'impact des nouvelles technologies n'a été autant en tête des préoccupations. Les avancées et ruptures technologiques allant de l'automatisation des processus industriels, à l'internet des objets, l'intelligence artificielle, la robotique ou encore les Fintech ont ainsi déclenché plusieurs centaines de milliards de dollars de transactions », poursuit-il. L'expertise géographique ou sectorielle Plus que le nombre, le fait d'avoir conseillé des transactions M&A dans un secteur d'activité précis ou une zone géographique en particulier vous permettra de vous distinguer de la concurrence. Natixis, désireuse de renforcer ses équipes pour la zone Italie, a ainsi recruté au début du mois Bruno Prevedello et Giulio Rolandino, tous deux d'anciens de chez Mediobanca, comme responsables du Coverage et des Fusions-acquisitions dans la Péninsule. « La nomination de ces experts confirme la stratégie de Natixis de se positionner comme un acteur majeur sur le marché financier italien », a précisé Guido Pescione, Senior Country Manager de l'Italie. Les deals mid-caps à l'honneur Les deals de taille intermédiaire ne sont plus l'apanage des seules boutiques « Face à la baisse de l'activité M&A post-crise financière et à la pénurie de mega-deals, de nombreuses grandes banques ont investi le terrain du M&A midcap », rappelle Paul Morvannic, étudiant à Kedge Business School et contributeur du blog AlumnEye. « Pour 2017, il devrait y avoir des recrutements de profils VP's avec une vraie technicité et de directors avec une réelle capacité à originer, notamment concernant les deals midcaps dans les M&A », rappelait à ce sujet en début d'année dans nos colonnes Amaury la Clavière, senior manager de l'activité Banque de Financement et d'Investissement au sein du cabinet Robert Walters. Small is beautiful.