

■ Question à...



Hélène de Cointet,

director, en charge de l'activité «Situations spéciales» chez KPMG Corporate Finance

L'urgence des «situations spéciales» requière une expertise particulière

Vous venez de constituer une équipe de conseil en fusion-acquisition, spécialisée dans les situations spéciales. Pour quelles raisons ?

Nous traitons jusqu'alors de manière opportuniste, grâce à notre équipe généra-

liste de conseil en M&A, les dossiers de «situations spéciales», qui se présentaient de manière de plus en plus fréquente. Mais s'agissant d'un métier très différent du M&A classique, le conseil en fusion-acquisition sur les «situations spéciales» a très vite nécessité la création d'une équipe dédiée, afin d'assister les sociétés trop endettées, ou insuffisamment profitables, et leurs actionnaires. Notre équipe est désormais constituée d'une vingtaine de personnes, réparties en Europe et aux Etats-Unis, et nous bénéficions par ailleurs du soutien de nos équipes de «debt advisory» et de restructuration.

En quoi consiste votre rôle de conseil en M&A sur les «situations spéciales» ?

Nous proposons nos services aux grou-

pes et aux fonds d'investissement afin de les aider à sortir par le haut de situations complexes avec leurs filiales ou participations en difficulté. Nous pouvons par exemple évaluer les alternatives de sortie de ces sociétés : cession à des industriels ou à des fonds, restructuration de la dette, refinancement, fermeture du site, cession au management... Ces opérations, qui doivent souvent être gérées rapidement, requièrent une expertise particulière, de l'expérience, une forte connaissance des intervenants et de l'environnement légal et réglementaire, une maîtrise des options possibles de structuration de la transaction... Par ailleurs, s'agissant la plupart du temps d'opérations transfrontalières, il s'avère nécessaire d'avoir une implantation locale. ■

Propos recueillis par Saphia Gaouaoui