



MyCercle

DATA ROOMS
ESPACES DE PARTAGE

DÉVELOPPÉ
& HÉBERGÉ
EN FRANCE



20 février 2019

LES DATA ROOMS DANS LES OPÉRATIONS DE FUSION ACQUISITION

Le point de vue de Fabienne Hanras, dirigeante du cabinet Eurallia Finance Marseille et membre du comité directeur d'Eurallia Finance, administratrice du syndicat professionnel des conseils en fusion acquisition CNCFA



« Indispensables pour les opérations significatives, les data rooms sont aujourd'hui utilisées pour des opérations moyennes et petites »

Présentez-nous Eurallia Finance ?

Nous sommes une structure nationale spécialisée dans la fusion acquisition qui regroupe 21 associés de 18 bureaux couvrant la France entière. Nous avons mené à bien 800 opérations depuis notre création, en 2000 ; et nous sommes chaque année depuis 2014 numéro 1 du palmarès FUSACQ en nombre d'opérations, avec 40 à 50 opérations par an.

Quel type d'opérations conduisez-vous à Eurallia Finance ?

Nous sommes particulièrement présents sur les opérations moyennes, de 1 à 5 millions d'euros de valorisation, même si nous avons des mandats beaucoup plus importants, et quelques-uns plus petits. Nos mandats concernent deux fois sur trois des cessions, les autres sont des acquisitions, ou des levées de fonds. Au sein du réseau nous sommes polyvalents, mêmes si certains d'entre nous ont des domaines de compétence particuliers, comme l'agroalimentaire, les transports ou l'électricité.

Vous-même, quelle est votre responsabilité ?

J'ai créé et je dirige le bureau Eurallia Finance de Marseille mais je suis aussi membre de l'AFITE, notre association professionnelle du haut de bilan et Secrétaire du CNCFA, notre syndicat professionnel. Je suis souvent au sein du réseau celle qui teste les nouveaux outils, et c'est ce qui m'a amenée à être la première à tester les data rooms MyCercle.

Quelle est aujourd'hui l'utilisation des data rooms dans le monde de la Fusac ?

Elle est encore très limitée sur les opérations petites et moyennes dont nous parlons. C'est un instrument qui garde une image lourde et coûteuse, qu'on réserve aux opérations significatives.

Quelle a été votre expérience d'une data room MyCercle ?

Très positive, puisqu'elle nous a conduit à adopter ces data rooms dans le réseau Eurallia. Les points forts sont la confidentialité, l'image très professionnelle et la personnalisation qu'elles donnent au cabinet et qui nous démarque des confrères, avec notre logo, notre message. J'apprécie aussi particulièrement la possibilité d'ajouter un filigrane de confidentialité en travers des documents ou d'envoyer des messages à tous les participants, la traçabilité des consultations... Le tarif est disons-le très correct à 20€ par mois.

Quelle utilisation voyez-vous des data rooms à l'avenir ?

Elles sont indispensables sur les opérations significatives ou celles qui présentent des éléments de confidentialité : informations commerciales, protection de brevets... Mais à terme rien n'empêche de les utiliser systématiquement y compris pour de petites opérations. Nous testons par exemple dans le réseau une utilisation dès le stade du pitch et réfléchissons à ouvrir le système au vendeur et à ses collaborateurs, pour les associer plus directement au processus.