

# Barber Hauler : la discrétion au service de l'exécution

**Née en 2009, la boutique a su relever le défi de fidéliser des clients dans la durée, en revendiquant un travail très en amont dans ses dossiers.**

Certaines boutiques de M & A ont pris le pari d'avancer loin des projecteurs. Tel est par exemple le cas de Barber Hauler Capital Advisers. La structure de conseil semble avoir érigé la discrétion parmi ses marques de fabrique principales, depuis sa naissance en 2009 – sous l'égide de Dominique Bazy, ancien vice-chairman d'UBS Investment Banking en Europe, et de Pascal Hervé, qui officiait également dans l'équipe de la banque suisse, à Paris. En près de sept ans, une seule « entorse » aura été véritablement « commise » à l'encontre de cette règle. Car c'est avec un certain écho qu'avait été accueillie l'arrivée d'un troisième associé, en 2014, à savoir Olivier Biraud, qui pilotait depuis deux ans l'activité de Mediobanca en France. L'intéressé avait d'ailleurs fait l'objet d'un « portrait » dans le quotidien *Les Echos* (maison mère de *Capital Finance*), à cette occasion.



PASCAL HERVE



OLIVIER BIRAUD

## La recherche de l'« impact »

La discrétion de Barber Hauler peut s'expliquer par une volonté de ne rien laisser au hasard pour gagner la confiance sans faille de ses clients. Cette qualité a sans doute contribué à la fidélisation de quelquesunes de ces structures pour lesquelles travaille la boutique de M & A. Parmi elles, figurent notamment Allianz France, qu'elle a d'abord épaulé pour le rachat d'un portefeuille IARD appartenant à Gan Eurocourtage, avant de le conseiller pour la vente de ses 20 % dans Oddo & Cie, en 2013. Ou encore le PMU, qu'elle a accompagné dans la cession de sa participation dans Geny Turf en 2014, puis lors de la prise de contrôle de German Tote, en 2015. « *Nous avons la volonté d'avoir un véritable impact dans les décisions des sociétés aux côtés desquelles nous intervenons, bien loin de l'image du "broker" parfois véhiculée par notre profession, affirme Pascal Hervé. Notre conviction réside dans le fait que les corporates privilégient des structures de conseil qui sont en position d'apporter des idées – ce qui est un élément clé pour obtenir des mandats exclusifs à l'achat ou à la vente, mais aussi pour développer un portefeuille de clients sur la durée.* » Mais pour Barber Hauler, travailler très en amont sur des missions va de pair avec un soin particulier accordé à l'exécution. « *Tous les associés de notre structure s'impliquent aussi dans cet exercice. Lorsqu'ils nous sollicitent, nos clients nous demandent expressément une implication "senior" dans l'exécution* », indique Olivier Biraud.

## Du M & A aux restructurations

Ces recettes, Barber Hauler a aussi pris soin de les appliquer dans le domaine des restructurations. En atteste son implication auprès de Fram, en 2013, lors d'une renégociation de la dette du voyageur, ainsi que son intervention pour le compte du FSI dans sa prise de participation dans Translohr. Sans oublier son travail de longue haleine auprès de Latécoère, qu'elle a assisté l'an passé lors de la restructuration de son bilan. Une mission intervenue cinq ans après avoir pris part au compte de cet équipementier aéronautique à l'occasion d'une mission similaire.