RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Conseiller / Conseillère en fusion-acquisition

Rachat de sociétés, vente de filiales, fusions : le conseiller ou la conseillère en fusion-acquisition guide les entreprises dans la réalisation d'opérations financières complexes. Un métier où l'intuition et le sens des affaires sont essentiels.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5** | Salaire débutant : **3300 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Analyste en fusions-acquisitions, Banquier / banquière conseil m&a (mergers and acquisitions), Chargé / chargée d'affaires en fusions-acquisitions, Manager mergers and acquisitions (fusions et acquisitions), Responsable des fusions-acquisitions

Secteurs professionnels : Audit - conseil, Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime manier les chiffres, J'aime me déplacer, voyager



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Conseiller en amont

Achat, vente, fusion ou introduction en Bourse sont autant d'opérations financières qui nécessitent l'intervention du conseiller ou de la conseillère en fusion-acquisition. Sa mission : dénicher les bonnes affaires ! Il ou elle sait détecter, pour ses entreprises clientes, les cibles potentiellement rentables en suivant de très près l'actualité du marché et en s'appuyant sur une vraie culture spécialisée et sectorielle.

Remporter un appel d'offres

Après avoir évalué les facteurs de risque et construit un dossier financier et juridique complet, le conseiller ou la conseillère en fusion-acquisition doit démontrer l'intérêt stratégique de l'opération à l'entreprise cliente. Le montage des dossiers prend plusieurs mois au minimum - voire 2 ans - mais sans aucune certitude de conclure l'affaire. Toutes les banques sont en compétition pour obtenir les mandats de conseil : un carnet d'adresses bien rempli fait souvent la différence !

Piloter les transactions

Lorsque ses propositions sont acceptées, le conseiller ou la conseillère en fusion-acquisition s'entoure de juristes, d'économistes et d'autres experts et expertes. Son activité passe ensuite du conseil à la négociation et au pilotage de la transaction. Il ou elle s'implique dans les phases de valorisation et de rédaction des protocoles d'accord qui précèdent la conclusion de l'affaire.

Compétences requises

Expertise et sens du risque

Ce métier exige des compétences en finance et en droit, mais également des connaissances sur les activités commerciales et comptables. Au quotidien, les qualités personnelles du conseiller ou de la conseillère sont essentielles. Il faut puiser dans ses ressources de réactivité et dans sa capacité d'analyse pour le diagnostic des situations, mais aussi dans sa créativité et son sens du risque pour la conception des scénarios financiers.

Bon relationnel

Les opérations de rapprochement d'entreprises sont d'une extrême complexité. Cela est du au nombre d'acteurs impliqués dans le processus : dirigeants, banquiers, experts-comptables, conseils, acquéreurs, etc. Intervenant à toutes les étapes de la transaction, le conseiller ou la conseillère doit savoir s'adapter à son interlocuteur ou son interlocutrice du moment et avoir de un vrai talent pour la négociation.

Polyglotte disponible

Dans un contexte de mondialisation, il est indispensable d'être parfaitement bilingue, voire trilingue. Très souvent en déplacement à travers le monde, le conseiller ou la conseillère doit également faire preuve d'une totale disponibilité.

Où l'exercer ?

Banque ou entreprise

Le conseiller ou la conseillère en fusion-acquisition peut travailler dans une banque d'affaires ou dans un cabinet de conseil financier. Il ou elle peut aussi intégrer directement une grande entreprise. En effet, les grands groupes préfèrent employer leurs propres conseillers et conseillère pour mener à bien leur stratégie.

Avec une équipe de spécialistes

Le plus souvent, le conseiller ou la conseillère travaille avec une équipe de spécialistes en droit, en fiscalité ou en marchés financiers. Certaines banques organisent leur département fusion-acquisition par spécialités. Chaque collaborateur ou collaboratrice ne travaille alors que sur un type d'opération : les dossiers de fusion-rachat de sociétés ou encore ceux d'introduction en Bourse. Le travail peut également être réparti par secteurs d'activités spécifiques : automobile, industrie ou télécommunications.

Avec de l'expérience

Plus le conseil est expérimenté, plus il faut s'investir dans l'élaboration des opérations et participer aux négociations. La nature du travail dépend aussi de la taille du projet, et l'importance de la mission conditionne le nombre d'équipiers et d'équipières.

Les études

Après le bac

5 ans minimum pour un master du domaine de la finance, un diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion (ou MBA), un diplôme d'école d'ingénieurs en ingénierie financière ; souvent complété d'un diplôme de la filière expertise comptable, d'un mastère spécialisé en finance.

bac + 5

→ Diplôme d'études supérieures d'analyste financier

→ Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (PGE) de l'IDRAC

→ Diplôme du programme grande école de l'emlyon

→ Diplôme du programme grande école de l'IESEG

→ Magistère banque, finance, assurances

→ Master mention finance

→ Master mention monnaie, banque, finance, assurance

bac + 6

→ Mastère spé. finance et gestion des risques

→ Mastère spé. stratégies financières et investissements responsables

Emploi et secteur

Plus de concurrence

La mondialisation a multiplié les contrats potentiels et les a rendu de plus en plus complexes. Cette évolution du marché a poussé à une professionnalisation accrue des conseillers et conseillères en fusion-acquisition. Plus nombreux et plus compétitifs, ces spécialistes acceptent la mobilité, y compris à l'international.

Vers des postes de direction

Les hommes et femmes jeunes diplômés débutent généralement comme auditeurs, auditrices ou analystes juniors avant d'acquérir une certaine expertise. C'est un métier très formateur. L'évolution classique consiste à mener des transactions de plus en plus nombreuses et importantes. Si les possibilités d'évolution vers d'autres filières restent limitées, le métier ouvre vers des postes de direction : directeur ou directrice financier d'une entreprise cliente, ou encore associé-gérant ou associée-gérante dans une banque spécialisée dans le conseil aux entreprises.

Secteur

Audit - Conseil

Banque - Assurances

Salaire du débutant *

À partir de 3300 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Site de la Fédération bancaire française

Site de l'Observatoire des métiers, des qualifications et de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans la banque

Site de l'Association française des banques

Librairie



PARCOURS

Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →
J'ai le sens du contact →
J'aime manier les chiffres →
J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Ingénieur financier

Gestionnaire reporting (rapports financiers)

Credit manager (responsable du crédit)

Manager de risques (risk manager)

Comptable fonds d’investissement