

N+1, UNE MAISON QUI PROPOSE DES SERVICES D'INVESTMENT BANKING AU MID MARKET

Entretien avec Franck Portais, Managing Partner, N+1 Corporate Finance

N+1 a été créé par le banquier d'affaires espagnol Santiago Eguidazu, ancien secrétaire d'État aux Finances de Jose Maria Aznar. « A la fin des années 1980, il quitte ce poste pour créer la société de conseil financier AB Asesores qu'il cède à Morgan Stanley en 1999. Pendant deux ans, il exerce comme executive chairman chez Morgan Stanley en Espagne. Au début des années 2000, il quitte ses fonctions pour créer N+1, explique Franck Portais, Managing Partner, fondateur du bureau parisien de N+1 Corporate Finance.

Le marché du large cap était très bien desservi par les grandes banques anglo-saxonnes. Celui du small cap était également bien accompagné par les acteurs locaux. « Quant au mid cap, qui représente le cœur du marché des M&A, notamment en nombre d'opérations réalisées, les clients n'étaient pas forcément très bien accompagnés. Pourtant, les groupes mid cap ont souvent des besoins de croissance externe notamment internationale par des conseils structurés et globaux », souligne Franck Portais.

N+1 a une double vocation. La maison s'adresse au mid market. Elle conseille les opérations dont la valeur d'entreprise est comprise entre 30 et 500 millions d'euros, tout en offrant une couverture globale. Mais pas seulement. « Santiago Eguidazu a également développé une activité d'asset management, puisque le métier d'investment banking est sujet à des cycles, alors que l'asset management est un métier de stocks qui permet des revenus réguliers. Ainsi, en 2005-2006, N+1 s'est diversifiée en rachetant le premier acteur du private equity en Espagne (MET Capital Group) », commente notre interlocuteur.

A partir de 2011, N+1 commence son internationalisation avec un modèle unique qui fait le succès de l'entreprise : « Dans certains cas, N+1 acquiert des équipes via une structure locale existante, dans d'autres cas, la maison recrute des équipes renommées, en les associant au capital de

manière significative », précise Franck Portais. Cette stratégie permet à N+1 de s'implanter dans 17 pays en 6 ans seulement. « L'introduction en Bourse de N+1 en 2015 a été un facteur d'accélération de l'internationalisation, puisqu'elle nous a donné des moyens financiers supplémentaires et une visibilité accrue », ajoute-t-il.

L'implantation des activités corporate finance de N+1 à Paris constitue une étape majeure dans le développement du groupe. « Notre objectif est de devenir l'interlocuteur de référence pour les entreprises françaises qui cherchent à se développer à l'international et pour les entreprises européennes qui souhaitent s'implanter en France », a déclaré Santiago Eguidazu, président de N+1, lors du lancement du bureau parisien. Ce dernier a été ouvert en 2015 par Franck Portais, qui a rejoint N+1 après avoir participé à la création de goetzpartners Corporate Finance en France en 2001 et mené son développement jusqu'à fin 2014. Il a réalisé avec ses équipes plus de 50 opérations de fusions-acquisitions clôturées au cours des cinq dernières pour une valeur cumulée de près de 10 milliards d'euros. Parmi ses transactions notables figurent notamment le rachat de Naturalia par Monoprix, la cession de Coyote à 21CP, l'acquisition d'Editis par Wendel puis sa cession à Planeta, la cession de Mylittle Paris à Axel Springer ou encore le rachat de Nocibé par Douglas. Auparavant, il avait travaillé pour la Dresdner Bank, West LB Panmure et France Télécom.

Pour lancer un bureau, « il faut rapidement constituer un noyau dur d'associés seniors », explique Franck Portais, qui fait ainsi rapidement venir deux associés : Franck Noat et Olivier Guignon.

Arrivé chez N+1 en octobre 2015, Franck Noat (43 ans) était auparavant associé-gérant d'Oddo Corporate Finance, responsable du département fusions-acquisitions. Affichant 18 ans d'expérience dans la banque d'affaires,

Franck Noat a fait ses premières armes chez Société Générale Investment Banking puis chez Rothschild & Cie, avant de rejoindre BNP Paribas Corporate Finance. En 2007, il a participé à la création de Partanéa, boutique de M&A basée à Paris, sponsorisée par des Family Offices et des groupes financiers. Dédiée principalement au conseil de dirigeants d'entreprise et de fonds d'investissement, Partanéa a été acquise par le groupe Oddo & Cie en décembre 2008. C'est à cette occasion que Franck Noat a intégré Oddo Corporate Finance. Son parcours lui a permis de réaliser de nombreuses missions de conseil pour le compte de Corporate, de fonds d'investissement, d'institutions multilatérales et de gouvernements, en Europe et dans les pays émergents, notamment à l'occasion d'opérations M&A et de privatisations.

Quant à Olivier Guignon, il était en charge de l'ingénierie boursière pour Oddo depuis 2012. Avocat de formation, il a participé à la conduite de nombreuses opérations pour des sociétés cotées (OPA, OPE, OPRA, OPR-RO, défenses anti-OPA), chez Oddo où son équipe a déposé 18 offres publiques en 3 ans (un record !) mais aussi, bien sûr, pendant ses 13 années passées chez Lazard en tant que Directeur Juridique des Affaires Financières, période durant laquelle il est intervenu sur nombre des grandes OPA de la Place parisienne.

Ensuite, N+1 a fait d'autres recrutements chez les principaux acteurs de la banque d'affaires. En novembre 2015, la maison a annoncé l'acquisition de la banque d'affaires américaine CW Downer. Créée il y a 40 ans aux Etats-Unis, celle-ci compte plus de 40 professionnels localisés à Boston et dans cinq autres bureaux : Francfort, Paris, Dublin, Bombay et Shanghai.

Fort de quatre professionnels emmenés par Ashley Rountree – partner franco-américain, le bureau parisien de CW Downer a conseillé de nombreuses transactions internationales (notamment transatlantiques) depuis sa création en 1980 par Charles Downer.

Après l'intégration de cette équipe, le bureau parisien compte quatre managing partners et deux directeurs-associés : Oriane Durvy, qui a rejoint N+1 après avoir participé au côté de Franck Portais au développement de goetzpartners Corporate Finance pendant 9 ans en France,

et Florian Touchard, un ancien de HSBC. Au total, le bureau parisien compte à ce jour 24 personnes.

CW Downer avait également une présence importante en Allemagne, avec une quinzaine de professionnels, ce qui a permis au bureau allemand de porter à 35 le nombre de ses collaborateurs.

En mai, N+1 a également acquis 50 % de Landmark Capital. Cette banque d'affaires basée à Santiago du Chili est un des leaders du conseil en M&A en Amérique latine. Au cours des cinq dernières années, celle-ci a conseillé plus de 40 opérations au Chili, en Argentine, au Brésil, en Colombie, au Pérou, au Mexique, en Equateur et au Costa Rica.



Franck Portais

Les implantations sur la plupart des marchés européens, aux Etats-Unis et en Amérique du Sud (et avec des ambitions affichées en direction de l'Asie) offrent à N+1 un réel potentiel d'opérations crossborders. De fait, « Nous avons beaucoup d'échanges entre les bureaux », souligne Franck Portais.

En 2016, le bureau parisien espère finaliser une dizaine d'opérations de M&A, dont 50 % ayant une partie internationale.

Quant aux transactions déjà closes, « Nous avons commencé avec une opération dans le domaine de l'Internet, Quelle Energie.

Leader du conseil en économies d'énergie sur Internet, cette entreprise a été cédée par le fonds Alven Capital à CertiNergy, spécialiste du conseil en efficacité énergétique. Nous avons également conseillé la cession de la société DSO Interactive à Montefiore, ainsi que l'entrée au capital du pâtissier de luxe Pierre Hermé de LOG Investment, le fonds entrepreneurial fondé par la société L'Occitane. Nous avons également annoncé avant l'été la vente de la société Carven, une des « success stories » de la mode française dans le segment des « contemporary designers », au groupe Bluebell (basé à Hong Kong), leader de la distribution de produits de luxe en Asie », commente notre interlocuteur.

« L'équipe a atteint une taille critique mais doit encore se muscler sur certaines fonctions. Nous souhaitons notamment renforcer la partie debt advisory car c'est une demande de nos clients », conclut Franck Portais.