

LINCOLN FÊTE SES DIX ANS À PARIS

« *Lincoln International est aujourd'hui devenu un acteur de référence du M&A mid cap mondial* »

*Entretien avec Dominique Lecendreau, CEO France & Managing Director,
Et François Rispoli, Managing Director, Lincoln International*



Dominique Lecendreau



François Rispoli

Au démarrage du projet il y a 10 ans, l'idée était d'avoir une approche du marché des M&A mid cap « différente de ce qui se faisait de manière générale ».

« L'idée de départ était de créer une vraie équipe mondiale et non pas plusieurs équipes qui s'allient au gré des intérêts personnels. C'était un pari ambitieux et un peu fou... », se souvient François Rispoli, Managing Director au sein de Lincoln International, l'un des cinq associés fondateurs du bureau parisien.

Aujourd'hui reconnue comme un acteur de référence, cette banque d'affaires consacrée au mid cap a démarré en 2006 son expansion internationale à partir de son implantation historique à Chicago en intégrant une équipe à Francfort et une à Paris.

Le bureau parisien compte aujourd'hui 25 personnes (dont une vingtaine de banquiers). « Dès le départ, notre projet était de construire une banque d'affaires pour le mid cap qui aurait une ambition mondiale », confie François Rispoli.

« Dix ans plus tard, nous sommes fidèles à ce positionnement. Notre offre répondait bien à certaines attentes du marché... Nous sommes sous la même bannière plus de 450 personnes dans le monde en 2016 (contre moins d'une centaine il y a 10 ans). Nous venons d'annoncer l'ouverture de notre 17^{ème} bureau cet été, aux États-Unis et travaillons actuellement à la création d'une 2^{ème} implantation en Inde pour la fin de l'année. Cette présence mondiale nous donne un angle très différenciant sur le marché », souligne notre interlocuteur.

Aujourd'hui, Lincoln International est présent en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Asie. La banque d'affaires dispose de 4 bureaux aux États-Unis (Chicago, New York, Los Angeles et Dallas) et d'un bureau à Sao Paulo au Brésil. En Europe, son bureau allemand compte une quarantaine de professionnels à Francfort. Lincoln est également présent à Londres, Milan, Madrid et Amsterdam. Son bureau de Vienne couvre également l'Europe de l'Est, sans oublier le bureau de Moscou qui compte 7 professionnels.

En Asie, Lincoln dispose de bureaux à Tokyo, Pékin et Mumbai.

Le 2nd bureau indien est prévu à Bangalore. « ce bureau aura une coloration très tech Bangalore étant la capitale de l'IT en Inde. Il sera animé par une MD indienne qui connaît parfaitement ce marché », commente François Rispoli.

« Nous souhaitons continuer notre déploiement, notre maillage des zones économiques les plus attractives », souligne François Rispoli. « Dans notre segment de marché, le mid cap, nous avons probablement déjà la couverture géographique mondiale la plus complète. Cette présence nous donne une force de frappe et une capacité d'intervention très appréciée de nos clients. Cela nous donne également une forte visibilité auprès des donneurs d'ordres, en particulier auprès des grands corporates, ainsi qu'auprès des fonds de private equity, eux mêmes de plus en plus multinationaux ».

D'autres ouvertures de bureaux sont à attendre pour compléter le dispositif de Lincoln, notamment en Scandinavie, au Moyen Orient, ou en Amérique latine.

« Nous avons aussi tout un pan de notre stratégie qui se voit moins à l'extérieur mais qui est tout aussi critique pour nous et pour nos clients. Il s'agit de renforcer les outils et les liens internes au groupe... Avec plus de 450 professionnels, il est impératif d'avoir de bons outils de partage d'information. Ainsi, nous déployons depuis deux ans un CRM mondial, un outil puissant de partage d'informations et de pilotage des process. Puisqu'un grand nombre de nos projets sont cross-border et « cross-équipes », c'est impératif de permettre à tout le monde de savoir en temps réel ce qui se passe sur nos marchés et nos projets. C'est devenu un élément clé pour nos clients.. Nous avons beaucoup investi dans les outils IT de partage d'informations et nous allons continuer à le faire. La réactivité et l'intelligence de marché qu'apporte cette fluidité d'accès à l'information aide nos clients à faire la différence », estime François Rispoli.

Quant à la proportion des opérations cross-border, elles représentent les 2/3 des deals au sein du bureau parisien.

Au niveau du groupe, cette proportion est de près de 50% compte tenu du poids des États-Unis. « C'est un marché très actif et qui génère aussi beaucoup de deals domestiques », commente François Rispoli.

« Nous sommes culturellement très attentifs à cette capacité de trouver des solutions internationales. Lorsqu'un client a une réflexion qui peut inclure un dual track, une solution stratégique versus une solution LBO, nous avons la capacité de valider de manière aussi efficace l'une et l'autre de ces options », explique le banquier d'affaires.

Quant aux clients de Lincoln, « nous avons une base de clientèle à laquelle nous sommes attachés dans sa diversité ». Il s'agit de trois principaux types de clients. Le private equity (selon Mergermarket, Lincoln est le premier conseil mondial aux fonds private equity sur les sell side) pèse près de 50% de l'activité de la banque. Les autres 50% se répartissent entre les grands corporates et les sociétés familiales. « Nous tenons beaucoup à cet équilibre », souligne François Rispoli.

« Nous sommes aujourd'hui fiers de notre présence auprès de grands corporates tels que Safran, Airbus, Air Liquide, Engie, Saint Gobain et de nombreux autres en France et à l'international. Nous travaillons avec ces groupes dans la durée... Lincoln a su devenir un partenaire sur les opérations mid cap et nous travaillons dur pour mériter cette confiance. C'est une clientèle importante à plus d'un titre pour nous, à Paris et dans nos autres bureaux internationaux. Au-delà des opérations que nous accompagnons pour ces clients, cette proximité avec les groupes nous permet de donner à nos clients du private equity un accès à des opérations de spin-off réalisées par les corporates. Les fonds apprécient notre implication auprès des grands groupes et en retour nos clients corporates apprécient l'accès aux fonds mid cap qu'ils connaissent souvent moins bien que les fonds large cap. Quant aux sociétés familiales, qui ont des problématiques d'évolution de leur capital, elles valorisent notre accès à la fois aux grands groupes et aux fonds d'investissement ».

Le fait d'avoir une grille de lecture mondiale est extrêmement précieux.

« Aujourd'hui, Lincoln compte près d'une centaine de MD qui se connaissent tous très bien. Nous avons plusieurs réunions annuelles, des réunions sectorielles et beaucoup d'échanges et d'interactions sur les deals », commente Dominique Lecendreux, CEO France & Managing Director.

L'approche sectorielle est extrêmement importante pour Lincoln qui s'est organisé en 15 équipes sectorielles :

- Aerospace & Defense
- Building & Infrastructure

- Chemicals
- Distribution
- Energy & Power
- Food & Beverage
- Industrials
- Technology & Media
- Automotive & Truck
- Business Services
- Consumer
- Electronics
- Financial Institutions
- Healthcare
- Packaging

« Nous avons des expertises internationales fortes dans ces secteurs. Nous avons souhaité conserver l'approche relationnelle de la banque d'affaires mid cap en y ajoutant des expertises sectorielles fortes au sein du groupe. Nos experts ont une connaissance mondiale de leurs secteurs. Cette combinaison de contacts locaux et d'approche sectorielle internationale n'est pas très répandue dans le mid cap », estime François Rispoli. « L'approche sectorielle est centrale à notre développement. Les compétences sectorielles de chaque nureau sont mises au service de tout le groupe ».

« Pendant dix ans, nous avons construit des ancrages nationaux forts dans une quinzaine de pays. Nous avons connu une rapide expansion géographique. Aujourd'hui, nous avons des démarches ciblées de renforcement de nos compétences sectorielles. Lincoln souhaite ainsi continuer de se renforcer dans un certain nombre de domaines comme notamment le healthcare ou le tech », ajoute Dominique Lecendreau.

Quant à la taille des opérations conseillées par l'établissement, « Aujourd'hui, nous avons un pied dans le segment des deals de 30 à 100 millions d'euros de valeur d'entreprise et un second pied dans le segment des deals de 100 à 300 millions. Ce dernier segment se développe fortement au plan mondial », commente Dominique Lecendreau.

En 2015, Lincoln est intervenue sur 165 opérations (closées) au niveau du groupe dont 22 en France. « L'année 2016 continue sur cette bonne lancée. Depuis le début de l'année, nous avons déjà conseillé 16 opérations en France. Nous devrions au moins égaler l'excellente performance de l'an dernier », confie le CEO France.

En 2016, Lincoln a notamment conseillé son client Plastic Omnium dans le cadre de la cession de sa filiale allemande Sullo Emballagen au groupe hollandais Fields Group. La banque est également intervenue sur le LBO secondaire de Ligier en tant que conseil du cédant, 21 Centrale Partners.

Lincoln est également intervenue sur la consolidation du groupe Les Affiches Parisiennes.

Son équipe dédiée au conseil en levée de dette a conseillé le FCDE pour structurer la dette lui permettant de racheter Babcock Wanson. La maison est également conseil du groupe Lisi pour certaines cessions d'activités en France. Elle a assisté le groupe Spie pour la cession de sa filiale portugaise. Lincoln a orchestré la cession à SEB de la société allemande Emsa, spécialisée dans l'équipement de la maison.

L'établissement est intervenu sur la cession de Sateco (matériaux de construction) pour le compte d'Omnes Capital, Pechel Industries et LFPI, au profit d'un consortium mené par Naxicap.

Lincoln a également conseillé le fonds européen Motion Equity Partners et sa société de portefeuille Tokheim lors de la vente de la filiale anglaise de cette dernière - Fairbanks - à un groupe américain.

Mérite également d'être cité le LBO Françoise Saget Linvosges cédé par Alpha à Eurazeo PME (Lincoln était déjà intervenu sur la cession de cette entreprise à Alpha en 2010).

Une autre illustration de cette activité très diversifiée est la cession par le fonds d'investissement Syntegra de la société AML. « Nous avons cédé cette entreprise à l'issue d'un process dual track très compétitif, au groupe industriel chinois Johnson Electric », explique François Rispoli.

Enfin, Lincoln a conseillé Suez (un client récurrent) lors d'une acquisition en Inde ; Driplex, spécialisée dans l'ingénierie des systèmes de traitement de l'eau.

Lincoln est aujourd'hui reconnu comme un intervenant de référence du conseil M&A mid cap au niveau mondial.

Une autre caractéristique de Lincoln : « les MD sont très présents sur les dossiers car, de notre point de vue, le succès d'une opération mid cap le demande. Dès le démarrage de nos activités, les associés étaient très impliqués sur les dossiers, en partie par nécessité car nous avons démarré avec peu de ressources... Nous avons conservé cette culture et cela n'est probablement pas étranger à notre fort taux de concrétisation des opérations. », souligne Dominique Lecendreau.

Selon lui, « dans les deals cross border, il y a de nombreux sujets relationnels. Il s'agit de pouvoir combler les différences culturelles, d'aider les gens à se comprendre, d'être force de propositions, de comprendre les blocages. C'est un travail de seniors essentiel pour les opérations mid cap. Nos clients le reconnaissent », conclut le CEO France de Lincoln.