



goetzpartners

GOETZPARTNERS, UNE MAISON QUI VALORISE LA DIMENSION DE CONSEIL

*Entretien avec Serge Prager,
Managing Director, Goetzpartners*



Présent dans 12 pays, Goetzpartners est une société de conseil indépendante qui opère dans deux métiers : le conseil financier (principalement, en M&A) et le conseil en stratégie.

Le fait d'exercer ces deux métiers avec deux équipes distinctes permet à Goetzpartners de proposer une « offre assez unique sur la place ». « Le fait d'approcher le client avec cette démarche conjointe, le conseiller sur les aspects à la fois stratégiques et financiers, permet de nouer un lien très fort avec les entreprises en apportant un service répondant aux préoccupations des dirigeants », souligne Serge Prager, Managing Director de Goetzpartners qui regroupe aujourd'hui 350 professionnels (contre 200 en 2010).

« Nous avons une approche très entrepreneuriale de notre croissance et de notre développement. Goetzpartners se développe en recrutant des compétences et en bâtissant autour de ces compétences. Ainsi, avons nous lancé une activité orientée ECM à Londres spécialisée dans un premier temps sur le secteur du Healthcare. Nous sommes

partis du constat que de nombreuses sociétés de taille moyenne sont délaissées par les analystes traditionnels. Nous avons constitué une équipe d'analystes spécialisés sur ce secteur », commente Serge Prager.

« Chacun d'entre nous participe à réinventer le métier de conseiller des entreprises et des investisseurs de demain », ajoute-t-il.

Ce métier s'est profondément transformé. La relation du banquier d'affaires avec ses clients a évolué. Lorsque Serge Prager avait commencé sa carrière il y a 20 ans, « la plupart des groupes ne disposaient pas d'équipes M&A. Les deals de M&A étaient directement traités par les principaux dirigeants (PDG, DAF...). A cette époque, le banquier avait des rapports privilégiés avec son client, avec une vraie continuité dans la relation... C'est le banquier d'affaires qui avait la compétence financière et de négociation. Les dirigeants se reposaient beaucoup sur leurs banquiers... », se souvient notre interlocuteur. Au cours des 20 dernières années, le métier a subi de profonds changements, notam-

ment avec l'arrivée des banques anglo-saxonnes en Europe. Celles-ci « ont développé un modèle différent, dans lequel le métier de banque d'affaires repose beaucoup sur le processing, avec des process de plus en plus lourds, organisés et standardisés, et une certaine réticence à maintenir une vraie dimension de conseil ».

« Ces banques rassurent le client quant à leur capacité de traiter des process de plus en plus lourds et exigeants mais ne le satisfont pas toujours quant à leur capacité à le coacher dans la prise de décision... Les « boutiques » ont le vent en poupe ces dernières années et cela n'est pas un hasard... Leur façon d'exercer ce métier est en rupture par rapport au modèle des banques anglo-saxonnes. Elles apportent une dimension beaucoup plus personnelle qui repose sur du conseil et sur une relation de confiance entre le client et son banquier d'affaires... Les clients auront certes toujours besoin de grandes institutions. Ce modèle ne va pas disparaître. Cependant, on constate de plus en plus d'appétit - que ça soit de la part des fonds d'investissement ou des entreprises - pour des professionnels qui jouent d'abord et avant tout leur rôle de conseil. C'est ce que l'on essaie de faire chez Goetzpartners. Le fait d'avoir deux métiers distincts nous permet d'intégrer encore davantage cette dimension. Notre objectif consiste à bâtir des relations fortes avec nos clients qui conduisent à une certaine récurrence de transactions », explique Serge Prager.

Selon lui, Goetzpartners est une maison qui ne cherche pas à être présente partout « Notre souhait ? Privilégier les sujets où nous apportons une forte valeur ajoutée. C'est un choix parfois difficile », admet-il.

EQUIPE RENFORCEE

Depuis 2-3 ans, Goetzpartners rebâtit son équipe, sa stratégie, son image et son positionnement sur le marché. « Nous avons rebâti une équipe de seniors et nous allons encore la consolider », confie notre interlocuteur.

En février dernier, Goetzpartners a annoncé l'arrivée de trois nouveaux senior advisors en France. Il s'agit de Dominique Gibert, Patrick Gounelle et Jean-Louis Laurens.

Dominique Gibert apporte son expertise sur les opérations de financement et de restructuration de dette. Il a effectué l'essentiel de sa carrière au sein du groupe Vivendi, où il a occupé pendant plus de vingt ans les fonctions de Directeur des Financements et de la Trésorerie. A ce titre, il a réalisé et accompagné la plupart des opérations financières du groupe, que ce soit en financement, ou à l'occasion d'acquisitions (Havas, Seagram, Maroc Telecom, GVT,...) de cessions (NBC Universal, SFR, Activision...),

ou d'introductions en Bourse (Nexity, Vinci, Veolia). Il est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris.

Patrick Gounelle a effectué sa carrière au sein du groupe Ernst & Young, qu'il a rejoint en 1973 et dont il a notamment été Président pour la France, l'Europe du Sud et l'Afrique à partir de 1998 et jusqu'en 2010.

Vice-Président Exécutif de Positive PlaNet, associations luttant contre la pauvreté et l'exclusion notamment par le développement de l'entrepreneuriat et du microcrédit, il a également présidé l'Institut Européen de Régulation Financière. Diplômé d'ESCP-Europe, il est Président d'Honneur de l'Association des Anciens Elèves ainsi que de la Fondation.

Jean-Louis Laurens a débuté dans la banque d'investissement, notamment comme fondateur et Président de Samuel Montagu en France (groupe HSBC) puis chez Morgan Stanley et Dresdner Kleinwort Benson. Il a ensuite rejoint le groupe Axa où il a été Directeur Général Délégué d'Axa Investment Managers. Entre 2009 et 2016, il a dirigé les activités de gestion d'actifs du groupe Rothschild. Vice-Président du Conseil de Surveillance d'Unibail-Rodamco, il a été désigné Ambassadeur de la gestion française par l'Association Française de la Gestion financière (AFG). Il est diplômé d'HEC et docteur en économie.

Philippe Carli continue à soutenir le développement du groupe. Après avoir effectué une grande partie de sa carrière dans le groupe Siemens, où il a notamment occupé les fonctions de Président de Siemens France et de Vice-Président de l'activité Energie du groupe Siemens, Philippe Carli a été Directeur Général du groupe Amaury de 2010 à 2016. Il siège au Conseil de surveillance du groupe Euler-Hermès et à la Chambre de Commerce et d'Industrie franco-allemande. Il est diplômé de Supélec et de Duke University (Caroline du Nord), siège au Conseil d'administration de CentraleSupélec et préside la fondation Supélec.

En mai 2017, Goetzpartners a également annoncé l'arrivée de Bernard Toupas, nouveau Directeur, en charge des activités de distribution et biens de consommation, qui a intégré le bureau de Paris. Il renforce une équipe de seniors structurée, outre Serge Prager, autour de Guillaume Piette et Cédric Hawthorn, deux anciens de DC Advisory.

Diplômé d'HEC Paris, Bernard Toupas était précédemment Directeur à la Société Générale, après avoir commencé sa carrière chez Andersen et Ernst & Young Corporate Finance puis chez Merrill Lynch.

Au total, l'établissement dispose d'une équipe de 20 personnes à Paris.

UN PEU D'HISTOIRE

Goetzpartners est l'héritier d'une boutique américaine spécialisée dans les nouvelles technologies. Il s'agit de CEA (Communication Equity Associates), une banque d'affaires indépendante créée en 1973.

En 1990, CEA a commencé à se développer en Europe en s'appuyant sur le banquier allemand Stephan Goetz, qui a lancé l'activité d'abord en Allemagne, puis l'a développé dans d'autres pays pour en faire un réseau européen. Le dealflow entre les Etats-Unis et l'Europe était assez limité d'où la décision de se séparer d'avec le partenaire américain. Goetzpartners est ainsi devenu autonome puis a fusionné dans la foulée avec la société de conseil en stratégie TransConnect fondée en 1996 par Stefan Sanktjohanser, un ancien de Bain en Allemagne, qui avait le même positionnement en termes des secteurs.

A l'origine, Goetzpartners était une maison très tournée vers le secteur des TMT. Progressivement, en recrutant des compétences additionnelles, la maison s'est équipée pour couvrir l'ensemble de secteurs de l'économie. Aujourd'hui, un grand nombre de compétences sectorielles est localisé en Allemagne où Goetzpartners compte plusieurs bureaux : Munich, Francfort, Dusseldorf, Berlin ... Un certain nombre de compétences sectorielles se trouve également à Paris. Il s'agit, par exemple, du secteur des business services avec Guillaume Piette ou encore du secteur retail / consumer goods, avec Bernard Toupas.

« La coloration TMT est toujours dans nos gènes mais l'activité s'est complètement diversifiée. Aujourd'hui, Goetzpartners couvre tous les secteurs de l'économie », insiste Serge Prager.

Les derniers deals emblématiques qui impliquent le bureau de Paris le prouvent.

La maison intervient dans tous les secteurs clés de l'économie : les télécommunications, les médias, les nouvelles technologies, l'industrie et l'automobile, l'énergie, les services aux entreprises, les biens de consommation et la distribution, la santé et le secteur des institutions financières.

Présent en France depuis 2002, Goetzpartners y a réalisé plus d'une soixantaine de transactions, pour moitié transfrontalières. Goetzpartners est notamment intervenu récemment comme conseil d'IK Investment Partners pour le rachat d'I@D (1er réseau d'agents mandataires immobiliers en France), dans le cadre de l'OPA du groupe Oddo sur la banque allemande BHF, comme conseil d'Altis Semiconductor dans la cession à l'allemand X-Fab, d'Advent et de Douglas dans l'acquisition de Nocibé ou encore de Wendel lors de l'acquisition de Constantia Flexibles.

La maison a accompagné HIG dans son entrée dans le capital d'Ecore (n°2 français du recyclage des métaux avec plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires).

Goetzpartners travaille beaucoup avec les fonds d'investissements sur des opérations de toute taille et de toute nature, à l'achat ou à la vente. Les fonds sollicitent également la maison pour les sociétés de leur portefeuille qui souhaitent se développer en Europe. Son réseau européen et ses connaissances sectorielles ainsi que sa volonté de s'impliquer aux côtés de ses clients ont permis à Goetzpartners de devenir l'un des interlocuteurs privilégiés des fonds d'investissement mais pas seulement. La maison essaie de « rééquilibrer » son portefeuille de clients en tissant des relations fortes avec les corporates « que l'on essaie d'accompagner dans leur réflexion en amont ».

« En rajoutant la dimension de debt advisory, nous avons conseillé Eurotunnel dans la restructuration de sa dette (un sujet à 2 milliards d'euros) », note Serge Prager, spécialiste des TMT qui a commencé sa carrière dans l'administration où il s'est occupé de la dérégulation des télécoms dans les années 1990. Il a ensuite créé la practice TMT au sein de Clinvest puis a dirigé la filiale banque d'affaires d'Edmond de Rothschild avant de rejoindre la Société Générale en tant que head of TMT.

La coloration TMT « nous permet aussi d'intervenir sur tous les sujets de rupture technologique et de digitalisation qui prennent de l'ampleur, de réfléchir à la fois sur le plan du conseil en stratégie et celui du M&A à ce que peuvent faire les groupes industriels pour se positionner face à ces sujets... Ainsi, nous avons lancé une activité qui vise à mettre en contact de grands groupes et des start-up digitales, pas forcément en vue d'un rachat mais aussi en vue d'une prise de participation, d'un partenariat ou d'un échange d'expérience. Localisée à Berlin, cette plate-forme de mise en contact connaît beaucoup de succès ».

« De nombreuses composantes de notre métier seront peut-être à terme uberisées et automatisées mais un deal M&A est un ensemble très complexe qui repose d'abord sur une négociation. Chaque opération a ses spécificités et ses difficultés. Vous ne trouverez pas deux deals pareils... Les banquiers qui ont de l'expérience et un savoir faire non seulement survivront à l'ubérisation mais en sortiront gagnants... car ce processus va également conduire à des remises en cause assez saines. Le modèle va profondément évoluer. On essaie d'anticiper. Notre choix fondamental ? S'appuyer sur notre valeur ajoutée, notre capacité à apporter de la finesse, du jugement et à coacher les dirigeants dans leur prise de décisions », conclut Serge Prager.