

CLIPPERTON, UNE BOUTIQUE TECH EN PLEINE ASCENSION

« DÈS LA CRÉATION DE CLIPPERTON, NOUS ÉTIIONS PERSUADÉS QUE LA TECHNOLOGIE ALLAIT TRANSFORMER L'INTÉGRALITÉ DE L'ÉCONOMIE »



*Entretien avec Stéphane Valorge,
Managing Partner,
co-fondateur de Clipperton*

Ingénieur de formation, Stéphane Valorge commence sa carrière dans le conseil, au sein d'une filiale de la Caisse des Dépôt et Consignations, CDC Consultants, une émanation du BIPE (études de prévision économique). Il réalise entre autres une étude sur le financement des PME où il mesure l'impact de l'Anvar (ancêtre de Bpifrance), sous la direction de Patrick Artus qu'il retrouve des années plus tard au sein du groupe Natixis, investisseur minoritaire de Clipperton.

Stéphane Valorge évolue ensuite dans le conseil en stratégie. Il travaille au sein du cabinet Mars & Co, un spin-off du BCG fondé par un français, Dominique Mars. Ce dernier est connu pour avoir créé les bureaux de Paris et de Londres du BCG avant de fonder sa propre structure de conseil. « En 2000, la sirène des nouvelles technologies a attiré Nicolas von Bülow et moi-même vers une banque d'affaires de nouvelle génération, une start-up en quelque sorte, focalisée sur les nouvelles technologies, avec un projet ambitieux, avec 55 professionnels pour la seule place de Paris, qui s'est révélé surdimensionné. Lorsque les marchés se sont retournés en 2001-2002, cette structure disparaît... C'est à partir de cette première expérience de Netscapital que nous avons créé Clipperton en 2003 », se souvient Stéphane Valorge qui avait alors 31 ans (deux ans de plus que son associé).

« La technologie est un secteur particulier... Le croisement de la banque d'affaires traditionnelle et de la technologie est un monde à part qui nous a permis de développer, étant si jeunes, nos activités », explique-t-il.

Clipperton existe depuis 15 avec le même focus transactionnel : « servir nos clients de forte croissance dans le secteur de la technologie, à la fois pour les levées de fonds et les fusions-acquisitions, idéalement dans une logique d'accompagnement long terme », explique notre interlocuteur. Les cas d'école ? « Ce sont des clients accompagnés à l'étape de la levée de fonds, en général, au deuxième ou au troisième tour de table, que nous suivons par la suite dans toutes leurs opérations en tant que banquiers conseils,

ce qui permet de créer de la proximité en amont d'une vente ou d'une introduction en Bourse ».

Parmi ses clients historiques, Clipperton compte la société de vidéo on line Dailymotion, créée quelques semaines avant Youtube. Clipperton a accompagné cette entreprise pour son premier tour de financement avec les fonds Partech et Atlas Venture. La banque d'affaires a également conseillé la première vente de Dailymotion au groupe Orange pour 170 millions d'euros. Aramis Auto est un autre exemple de client fidèle de Clipperton. Il s'agit d'une plateforme d'achat / vente de voitures neuves et d'occasion que la structure a conseillée lors de sa levée de fonds de l'ordre de 10 millions d'euros avant d'orchestrer son adossement stratégique à Peugeot Citroën. L'histoire ne s'arrête pas là. Clipperton a également accompagné cette entreprise dans ses acquisitions : en Espagne (Clicars) et en Belgique (Cardoen). Pour la société de logiciels iAdvize, Clipperton a levé 15 millions d'euros en 2015 puis 33 millions en 2017.

Teads, Webedia, Vestiaire Collective, iAdvize, Sequans Communications et Withings en France, ainsi que Gastrofix et Hitmeister en Allemagne, Videoplaza en Suède et Odoo en Belgique figurent également parmi les clients de Clipperton.

« Lorsque nous avons créé Clipperton, nous avons commencé par les levées de fonds avec l'idée d'intervenir également dans les fusions-acquisitions, opérations plus rémunératrices », explique le banquier d'affaires. « Le fait d'intervenir sur le financement permet de rentrer relativement tôt dans l'histoire de sociétés de croissance et d'avoir une vision profonde des nouvelles tendances du secteur de la technologie. Le fait d'avoir déjà été dans l'aventure et de bien connaître le secteur nous permet par la suite d'être crédibles pour la vente de sociétés », explique notre interlocuteur.

« Dès la création de Clipperton, nous étions persuadés que la technologie allait transformer l'intégralité de l'économie. Aujourd'hui, nous avons 15-20 ans d'expérience dans ces segments », souligne Stéphane Valorge.

C'est la raison pour laquelle Natixis / Natixis Partners a décidé de conclure un partenariat avec Clipperton. « Nous pouvons apporter aux grands groupes notre connaissance de nouveaux acteurs sur leurs marchés », commente le co-fondateur de Clipperton.

« Dès la création de Clipperton, nous intervenons sur des opérations internationales pour des clients français et pas seulement. Ainsi, nous avons organisé le premier investissement en Europe de Motorola Ventures ainsi que la première intervention en Europe du conglomerat (opérateur de télécoms) indien Reliance, le premier tour de financement de Ntt Finance en France et en Europe », poursuit-il.

« Puisque la technologie a un potentiel international, notre activité consiste également à chercher des partenaires capables d'ouvrir les portes localement... Nous avons dès le départ cette capacité internationale. L'important c'est d'avoir de bons actifs à vendre car les acheteurs stratégiques connaissent leur marché, ce qui facilite la tâche. Ils connaissent les sociétés et comprennent la valeur des actifs... ».

« Depuis sa création, Clipperton a été sélectif et a présenté de bons dossiers à l'international. C'est l'une des clés de notre succès », insiste Stéphane Valorge.

« Dès 2009, nous avons ouvert un bureau à Londres. En 2013, Clipperton s'est implanté à Berlin pour avoir la couverture germanophone », explique Stéphane Valorge, en charge du développement allemand.

Clipperton a également un venture partner (senior advisor) à Pékin « car nous avons réalisé un certain nombre d'opérations en électronique avec des groupes français qui avaient des business units en Asie. Il s'agit de Jean-Alexis Chatelain. Présent en Chine depuis 20 ans, il travaille avec Clipperton depuis bientôt 5 ans. « C'est un consultant dédié pour nos sujets en Chine », précise le co-fondateur de Clipperton qui compte au total 26 professionnels pour l'ensemble de ses bureaux (dont 18 à Paris). « Le bureau allemand permet également de travailler en Suisse, en Autriche, en Europe de l'Est et en Scandinavie. Depuis Paris, nous travaillons sur l'Europe du sud (Espagne, Italie) », précise Stéphane Valorge.

Clipperton conseille un grand nombre de deals entre l'Allemagne et la France. Ainsi, la banque a accompagné Webedia lors de deux acquisitions en Allemagne : Movie Pilot (allociné allemand) et IDG Entertainment (jeux vidéo).

En juillet dernier, Clipperton a vendu la fintech allemande Givve, basée à Munich, au Groupe UP.

La banque peut également conseiller les groupes allemands lors de leurs acquisitions en France. Clipperton a notamment assisté le groupe Cewe Color pour l'acquisition de la société Cheerz qui propose une solution mobile de gestion de photos pour l'impression et les goodies.

Quant aux opérations récentes en France, Clipperton a conseillé la vente de Videdressing au groupe Leboncoin.

La banque intervient sur des levées de fonds d'un montant compris entre 10 et 100 millions d'euros, avec le cœur de

métier qui se situe entre 10 et 30 millions. La fourchette en M&A est de 30 à 300 millions d'euros de valeur d'entreprise (avec le cœur de métier entre 50-150 millions).

Le montant et le nombre d'opérations conseillées sont en augmentation d'année en année. « Le marché des technologies est aujourd'hui suffisamment mature, ce qui nous permet d'intervenir sur des opérations de LBO. C'est un des rationnels de l'opération avec Natixis Partners, l'entité leader français du LBO mid cap et large cap », explique Stéphane Valorge.

« Nous côtoyons Natixis Partners depuis des années. Cette équipe a un ADN compatible avec le nôtre... Il s'agit d'une équipe très entrepreneuriale, avec une implication des seniors très forte dans les opérations », constate notre interlocuteur.

« Le marché de la tech grandit et devient mature. Par conséquent, nous avons besoin de monter en compétence sur les LBO », explique-t-il. « L'équipe de Natixis Partners avait, quant à elle, envie de développer le LBO tech. Ce partenariat nous permet d'ores et déjà de travailler sur des opérations plus importantes en termes de taille. Grâce à cette alliance multi-boutique, nous avons également accès à PJ Solomon aux Etats-Unis, à Vermilion Partners en Chine. Clipperton peut également accéder au réseau BPCE / Natixis, deuxième plus important réseau bancaire en France, fort d'une présence dans 30 pays. Les clients de Clipperton peuvent également bénéficier de l'offre de Natixis dans les domaines du financement et de l'ECM.

« Cette alliance nous permet d'avoir un tool kit plus large pour les sociétés de technologies. Nous avons des synergies évidentes avec les entités du groupe Natixis », souligne Stéphane Valorge.

Pour les équipes coverage de Natixis, pour les banquiers seniors qui sont en contact avec les grands groupes, à la fois en France et à l'international, c'est important d'avoir un savoir-faire tech dans leur mallette commerciale », estime notre interlocuteur.

« Cette opération minoritaire a été annoncée en avril. En quelque mois, nous avons pu gagner des mandats plus gros en termes de taille. L'équipe de Clipperton a pu s'investir sur des opérations plus traditionnelles avec un angle tech », explique le banquier. Selon lui, « la tech devient critique pour un grand nombre de sociétés », d'où un nombre important d'opérations.

En 2018, Clipperton a pu intervenir sur une vingtaine de deals de financement et de M&A. Ce nombre est appelé à grandir. Depuis sa création, la boutique a pu conseiller près de 300 transactions. Ce nombre sera sans doute prochainement dépassé, notamment grâce à l'alliance multi-boutique M&A animée de façon dynamique par Marc Vincent et qui compte parmi ses membres Natixis Partners, Natixis Infrastructure, Natixis Real Estate, Natixis Partners Spain, PJ Solomon, Vermilion Partners et Fenchurch Advisory Partners.