

# FINANCIÈRE MONCEAU CF DEVIENT TRANSLINK CF FRANCE ET REJOINT LE GROUPE INTERNATIONAL DU MÊME NOM AUX 350 BANQUIERS D’AFFAIRES

« *Nous ouvrons un nouveau chapitre très enthousiasmant et prometteur pour nos clients et notre équipe* »

## TRANSLINK

C O R P O R A T E F I N A N C E



Marc Irisson



Mathieu Lemesle



Jacques-Henri Rième



Lina Ismail



Tanguy du Chesnay



Antoine Tanguy

*Avec plus de 8 000 transactions à son actif et un demi-siècle d'existence, le groupe Translink CF est l'une des marques les plus établies au monde pour les opérations Small & Mid cap, jusqu'à 200 millions d'euros. Fort de ce constat, ces cinq dernières années, la très grande majorité des entités locales ont changé leur nom historique et adopté celui de l'Alliance Translink CF pour seule dénomination. C'est aussi le choix que vient de faire le membre français de l'alliance Translink CF France, ex-Financière Monceau CF.*

*À l'occasion de ce rebranding marquant, Fusions & Acquisitions Magazine a enquêté sur ce poids lourd du mid market, présent dans 36 pays, et sur l'évolution de l'équipe française. Une véritable success story, avec dix deals closés sur les seuls quatre premiers mois de 2022, et 27 deals en 2021/2022.*

**A**près cinq ans de vie commune, Financière Monceau CF annonce son mariage avec le groupe Translink CF impliquant un changement de nom et de nouveaux choix.

« Le moment était venu pour nous de tirer parti de cette alliance. Être dans l'alliance Translink CF était déjà un atout mais nous ne l'utilisions pas suffisamment. L'évi-

dence s'est imposée : nous devons adopter le nom du réseau pour ainsi profiter pleinement de la puissance de la marque et de ses 50 ans d'ancrage sur tous les continents. C'était aussi une occasion propice, car Financière Monceau CF célébrait son dixième anniversaire, et que les six associés voyaient leur deal flow s'étendre de plus en plus à l'international en s'appuyant sur le groupe Translink Cor-

porate Finance. Tout en conservant notre identité entrepreneuriale et notre indépendance capitalistique, nous sommes heureux d'ouvrir un nouveau chapitre de notre histoire », commente Marc Irisson, l'un des associés fondateurs au sein de Financière Monceau CF, devenue Translink CF France.

Historiquement, le réseau fut fondé en 1972 avec pour objectif de réaliser des opérations de fusions & acquisitions transfrontalières, rares à l'époque. L'approche était pionnière. Au tout début des activités, la structure était propriétaire de tous ses bureaux. Puis, Translink CF a compté des membres indépendants afin de mailler tous les continents. À la suite du décès du fondateur, certains membres ont racheté les parts de la structure centrale.

Aujourd'hui, les bureaux sont détenus par des associés locaux, qui détiennent, à la manière d'une coopérative, la holding Translink International, basée à Genève. Cette entité possède la marque et les systèmes d'information, et coordonne toutes les interactions entre les différents pays. « Ainsi, comme dans une coopérative, les entités nationales possèdent l'entité centrale, et non l'inverse », détaille Tero Nummenpää, le président du groupe Translink CF, également associé de l'entité finlandaise.

« Une telle organisation facilite l'esprit entrepreneurial, l'engagement et la prise de décisions », ajoute Marc Irisson.

Avec plus de 300 banquiers d'affaires, le groupe Translink CF reste une entreprise à taille humaine. « Tous nos associés sont en discussion permanente : nos échanges concernent l'avancée des mandats en cours, mais pas uniquement ; la relation personnelle nouée d'associé à associé, nous amène aussi à évoquer ensemble des sujets personnels, tels que la famille ou nos hobbies favoris », confie Marc Irisson.

« Nous sommes non seulement des collègues mais aussi des amis, pour certains d'entre nous depuis de nombreuses années. Nous partageons des valeurs communes », explique Matteo Paggi, co-managing partner de Translink CF Italie.

« Tous les associés portent une attention particulière à la jeune génération de banquiers, indispensable au sein de nos équipes. La relation entre les membres de cette génération montante est également favorisée : ils apprennent également à se connaître car ils travaillent ensemble. Mieux, Translink CF a mis en place la Translink Academy pour favoriser échange et excellence », précise Marc Irisson.

Alors que la prochaine réunion se tiendra en Suède au mois de juin, il détaille : « Deux fois par an, nous or-

ganisons une grande réunion des associés, y compris ceux d'Afrique du Sud ou des États-Unis. Cela permet de partager des informations sur les mandats, d'enrichir les expertises sectorielles, et de former les futurs associés et jeunes professionnels. C'est très important de partager des informations dans un climat de confiance. » L'associé ajoute : « Ainsi, nous apprenons à nous connaître et à partager notre savoir-faire et nos meilleures pratiques dans l'objectif d'améliorer l'ensemble de l'organisation. »

Basée en Suisse, la holding Translink International est le ciment du réseau. Les bureaux locaux ont chacun leur histoire, leur ancrage. Tour d'horizon.

Le bureau finlandais a vu le jour en 2003. « En 2006, nous avons rejoint Translink CF. Depuis 2009, notre bureau utilise la marque Translink Corporate Finance. C'est, je dirais, un parcours "type" au sein de notre réseau », note Tero Nummenpää.

Le bureau allemand a été créé en 2007, sous la marque Translink CF : « Nous avons commencé nos activités de conseil dans les fusions et acquisitions transfrontalières, et ce n'est qu'ensuite que nous nous sommes focalisés sur les M&A domestiques », se souvient l'associé allemand Christian Hörner. « Notre parcours est différent de celui réalisé par la plupart de nos bureaux », sourit-il.

Et ça fonctionne : l'an passé, le réseau Translink CF a conclu plus de 100 transactions transfrontalières.

Au sein de ce réseau, le bureau français, a, lui, conclu dix deals depuis le début de l'année, « dont la moitié sont des opérations transfrontalières, précise Marc Irisson, et nous n'avons rejoint Translink CF qu'en 2017 ! »

Quant à la valeur des deals conseillés, elle se situe dans une fourchette de 10 à 200 millions d'euros « Cette taille de deals est assez homogène dans les différentes équipes », commente Christian Hörner.

Les principaux clients de Translink CF sont des entreprises familiales, des corporate et des fonds de private equity. « Bien évidemment, chacun de nos bureaux a ses spécificités, notamment en termes de clients. Par exemple, en Italie, nous avons davantage de clients corporate qu'en France, en Finlande ou en Espagne. Mais nous sommes tous des entrepreneurs et nous conseillons d'autres entrepreneurs sur le chemin de la croissance de leur entreprise, ainsi que lors d'une cession [...] Translink CF est un outil très puissant pour les grandes entreprises prêtes à se lancer dans les fusions et acquisitions transfrontalières pour acquérir des sociétés en Europe, aux États-Unis, en Afrique du Sud ou en Asie. Nous sommes capables de travailler avec les moyennes et grandes entreprises afin de les aider à

se développer. Avec certains de nos clients, nous travaillons main dans la main depuis de nombreuses années », souligne Marc Irisson.

**UN ANCRAGE SOLIDE SUR LE CAPITAL-INVESTISSEMENT**

« Nous rencontrons un grand nombre de fonds d'investissement. Cela nous permet de comprendre leurs attentes », commente Denisa Atudosiei, en charge du business développement international au sein du bureau français.

« L'objectif de nombreux fonds consiste à réaliser des build-up », poursuit Tanguy du Chesnay, un associé du bureau français de Translink CF, en charge des mandats M&A, des opérations de levée de fonds, spécialiste TMT, énergie et environnement. Il précise : « Les fonds souhaitent créer des plateformes. Ils cherchent à acquérir des entreprises dans les pays voisins. Notre rôle consiste à trouver des cibles adéquates, pays par pays. Cette stratégie de croissance externe permet aux grands fonds d'augmenter l'Ebitda des entreprises de leur portefeuille. Tout comme nous le faisons pour les grands groupes, nous pouvons aider les fonds à identifier des cibles. Nous sommes capables de trouver des cibles potentielles partout en Europe et au-delà. ».

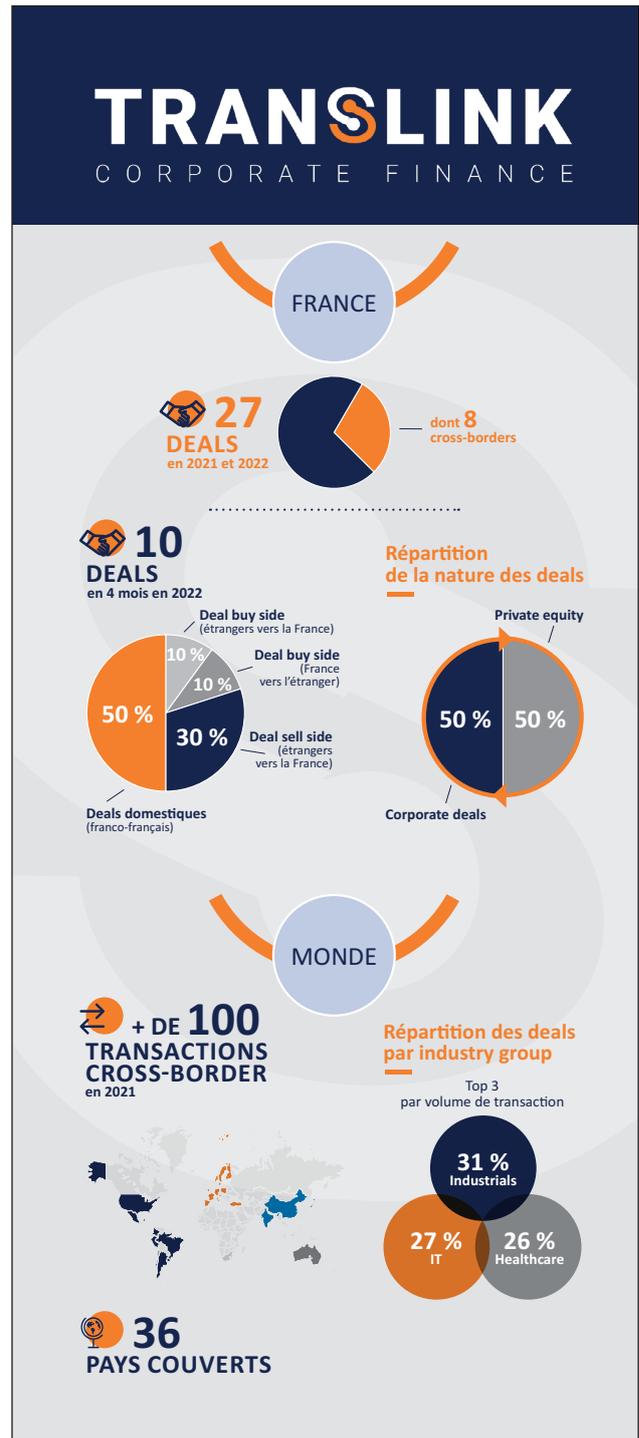
« Miss Group en est un bon exemple. Il s'agit d'un hébergeur web suédois pour lequel nous avons acquis quinze sociétés partout en Europe. Nous travaillons pour cette entreprise, soutenue par le fonds d'investissement Perwyn, depuis deux ans. Et elle continue à se développer en faisant des acquisitions », ajoute Tero Nummenpää.

Selon les années, le réseau Translink CF réalise entre 30 % et 50 % de son activité avec les fonds de private equity. En France, LBO France, Siparex et Sparing Capital figurent parmi ses clients.

« Dans le domaine du private equity, nous travaillons avec des sociétés d'investissement spécialisées dans les acquisitions mid cap. En Italie, nous travaillons essentiellement avec des acteurs locaux, comme Progressio ou Mandarin Capital Partners », explique Matteo Paggi.

« En Espagne, Translink CF travaille avec des sociétés de capital-investissement small et mid cap comme Nazca, Portobello ou Alantra. Nous avons également commencé quelques missions dans le domaine de l'investissement à impact », poursuit Tran-Minh Thai, un associé espagnol.

En Allemagne, la situation est assez similaire : « Nous travaillons également pour des sociétés de private equity locales de taille moyenne. Mais nous travaillons aussi pour des clients étrangers souhaitant acheter des entreprises sur



le marché allemand. Notre activité est très internationale », souligne Christian Hörner.

Les mandats sell-side représentent environ 55 % de l'activité et les mandats buy-side 45 %.

« Dans certains cas, après avoir été conseils à la vente, nous sommes mandatés par les fonds de capital-investissement acheteurs afin de réaliser des build-up. Ainsi, nous pouvons changer de camp après la première transaction. C'est logique

car nous connaissons très bien l'activité et le management de l'entreprise acquise, ce qui facilite la recherche de cibles complémentaires », explique Tero Nummenpää.

« Lorsqu'une société de capital-investissement devient actionnaire majoritaire, nous travaillons pour elle afin de trouver des cibles à l'international et réaliser ainsi des build-up. C'est ce que nous avons récemment fait pour Baobag en Espagne », précise Marc Irisson.

« Baobag est une société française détenue par LBO France. Nous venons de réaliser pour Baobag son premier build-up qui lui permettra de détenir une part de marché importante en Espagne. C'est désormais le numéro 3 dans le secteur des sacs industriels. Cette opération illustre parfaitement la capacité de Translink CF d'accompagner ses clients à l'international », poursuit Jacques-Henri Rième, associé fondateur de Translink CF France.

### LA TECH, L'UN DES POINTS FORTS DE TRANSLINK CF

Autre atout de Translink CF : ses spécialisations sectorielles, notamment dans le domaine des TMT, ainsi que sa capacité de lever des fonds pour ce type d'entreprises : « Nous réalisons des levées de fonds pour les entreprises technologiques à tous les stades de leur développement, jusqu'à l'introduction en Bourse. Dans ce domaine, nos clients sont des entreprises technologiques ou disposant de services tech qui connaissent une forte croissance. Il s'agit, par exemple, de sociétés du e-commerce ou SaaS qui se développent très vite et pour lesquelles nous organisons les financements ou les sorties », commente Tero Nummenpää.

« Nous sommes au service des entrepreneurs tech au sens large : greentech, climate tech, agritech... Ces entreprises innovantes attirent de plus en plus de capitaux, en France et partout en Europe et doivent rapidement se mondialiser », note Tanguy du Chesnay.

Le réseau Translink CF offre à ses clients diverses expertises sectorielles, ce qui le différencie de la plupart de ses concurrents. Au-delà de la Tech, on distingue trois autres piliers : le healthcare, l'industrie, et le secteur agroalimentaire. Grâce à sa présence locale dans 36 pays, Translink CF trouve des cibles dans le monde entier.

### LES CLÉS DU SUCCÈS DÉCRYPTÉES

Force est de constater que certains réseaux internationaux ne fonctionnent pas. Mais pour Translink CF, les closing de deals cross border sont au rendez-vous. La recette du succès.

« La première clé, ce sont des règles du jeu claires. Et la première règle, c'est l'exclusivité. Nous travaillons toujours

avec nos partenaires locaux. Des réseaux peuvent se montrer plus souples et réaliser certains de leurs mandats avec d'autres sociétés de conseil, ce qui n'est pas le cas chez Translink CF. Nous sommes une seule et même organisation », souligne Tero Nummenpää.

Par ailleurs, « l'exclusivité s'accompagne de règles engageantes », poursuit Marc Irisson. « Chacun de nos bureaux doit respecter ses engagements, par exemple, dans le cadre de la recherche d'acheteurs potentiels pour un mandat sell-side », développe-t-il.

La deuxième clé du succès repose sur le dialogue permanent entre les bureaux, par l'intermédiaire du système d'information de Translink CF, comme par le dialogue informel et les rendez-vous en commun : « Le fait d'avoir un système informatique commun est également un point crucial car cela nous permet de partager des informations de manière fluide, avec une confidentialité sécurisée », ajoute Tanguy du Chesnay.

La troisième clé du succès réside dans la confiance, ciment nécessaire qui facilite les échanges : elle naît de l'intuitu personæ entre associés.

Enfin, dernier point décisif : une gouvernance décentralisée autour de valeurs communes : « Nous sommes tous des entrepreneurs. Nos structures sont composées de 10 à 50 personnes et nous partageons tous des valeurs identiques, ce qui génère une envie irrésistible de s'entraider », insiste Tanguy du Chesnay.

### L'ART DE FAIRE DES DEALS CROSS BORDER

Grâce à la granularité du groupe, les bureaux domestiques atteignent près de 40 % de deals cross border. On peut citer deux récentes transactions : tout d'abord, l'acquisition de la société espagnole Gecol par le groupe Soprema lors de laquelle Translink CF a été conseil sell-side : « Nous avons trouvé un acheteur français », confirme Tran-Minh Thai.

En second lieu, « l'acquisition par la société italienne Pedrollo, leader dans le secteur des pompes à eau, d'une cible américaine. Translink CF Italie et son homologue aux États-Unis ont agi en tant que conseil financier exclusif de l'acheteur. Nos collègues américains [NDLR : 80 professionnels] ont fait un excellent travail sur l'immense marché américain. Ils ont trouvé plusieurs cibles, dont l'une, parfaite, répondant à tous les critères de Pedrollo. Pour une entreprise familiale italienne, c'était extrêmement important. Nous avons également réussi à gérer les hiatus culturels entre les deux entrepreneurs : l'Italien et l'Américain. C'était une tâche difficile à cause des différences de culture et de compréhension, mais nous avons finalement réussi à rapprocher les deux parties. Après un



an de travail, nous avons conclu la transaction », se souvient Matteo Paggi. « Ce type de différences culturelles représente l'une des principales difficultés dans le cross border. C'est l'un des chantiers les plus importants à aplanir », confie l'associé italien.

Le point différenciant ? « Nous sommes capables de comprendre la dimension culturelle, que ce soit entre les différents pays ou bien entre entrepreneurs d'un côté, actionnaires et investisseurs financiers de l'autre. C'est le cœur de notre travail », souligne Christian Hörner.

Quant à l'impact de la crise sanitaire sur l'activité du réseau Translink CF, il n'a pas été que négatif.

« Auparavant, lorsqu'un acheteur français s'intéressait à une entreprise finlandaise, nous devions planifier un voyage d'affaires d'un ou deux jours pour tout mettre en place. Aujourd'hui, nous organisons plusieurs réunions de ce type en une semaine. De nombreux échanges s'effectuent par l'intermédiaire de Teams ou Zoom. Six mois seulement après l'arrivée de la Covid-19, notre réseau a conclu plusieurs transactions pour lesquelles l'acheteur et le vendeur ne se sont jamais rencontrés physiquement. Dans ce contexte, notre travail est devenu plus efficace, parce que nous pouvons faire plus de choses en même temps et nous n'avons plus besoin de passer autant de temps dans un avion. C'est également le cas de nos clients. De mon point de vue, nous sommes aujourd'hui plus efficaces qu'il y a trois ans », estime Tero Nummenpää.

« C'est certain. Mais comme nous l'avons dit précédemment, nous avons aussi besoin de réunions physiques pour

faire fonctionner notre réseau. Pendant la crise sanitaire, nous avons continué à organiser des réunions d'associés sous forme totalement virtuelle. Puis, c'était hybride. L'équipe de Translink CF International a fait un énorme travail pour que ces assemblées puissent se tenir car il est assez compliqué de faire en sorte que nos 36 bureaux répartis dans le monde entier, avec des fuseaux horaires différents, se connectent sur Teams au même moment pour discuter. Mais cela a très bien fonctionné », ajoute Marc Irisson.

« Étant donné que nous nous connaissons tous depuis de nombreuses années, passer aux réunions virtuelles et gérer les transactions transfrontalières à distance était relativement simple. Une situation probablement plus compliquée pour d'autres organisations n'ayant pas les équipes disponibles localement », poursuit Tero Nummenpää.

Last but not least, « les clients nous ont également fait confiance pour ce nouveau mode de travail », souligne Tanguy du Chesnay.

Une question se pose : cette alliance, va-t-elle continuer son expansion et accueillir prochainement d'autres membres ?

« Nous n'avons pas encore de bureau au Canada. Nous y réfléchissons activement, même si notre bureau américain est en capacité de gérer les deals au Canada... Nous souhaitons également compléter le maillage en Europe centrale et en Europe de l'Est. Nous sommes globalement satisfaits de notre couverture géographique, mais à l'écoute de nouvelles opportunités qualitatives », conclut Tero Nummenpää.