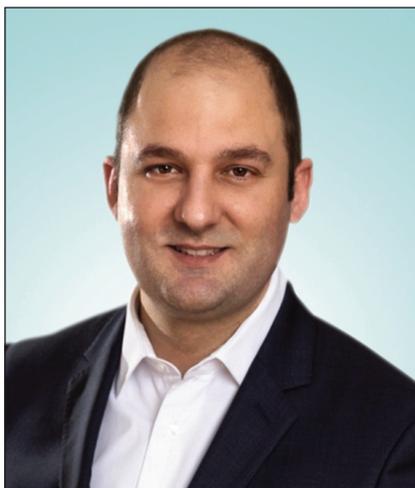


« NOUS SOMMES EN MESURE
DE RÉPONDRE À LA DEMANDE
CROISSANTE DE NOS CLIENTS POUR
SE PROJETER À L'INTERNATIONAL »

Interview de Mathieu Lemesle et Jacques-Henri Rième, associés fondateurs,

TRANSLINK
CORPORATE FINANCE

FRANCE



Mathieu Lemesle



Jacques-Henri Rième

L'année 2022 a été marquée par le changement de nom de votre banque d'affaires. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Mathieu Lemesle : Cette aventure formidable nous l'avons commencée il y a 10 ans sous le nom de Financière Monceau CF avec des clients qui faisaient entre 10 et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec le temps, nous avons grandi avec nos clients historiques qui aujourd'hui réalisent plus de 100 millions de chiffre d'affaires pour certains et acquis la confiance de nouveaux clients importants. La question de savoir comment continuer à accompagner nos clients sur le plan international se posait. La solution a été, il y a 5 ans, d'intégrer Translink CF en tant qu'associé exclusif pour la France. Et en ce début d'an-

née 2022, nous avons décidé d'adopter la marque Translink CF pour affirmer notre développement sur des opérations cross border, et libérer le plein potentiel de cette organisation internationale pour nos clients grâce à l'ancrage du réseau dans 36 pays et bénéficier de ses expertises sectorielles partagées par plus de 350 banquiers d'affaires.

Les fonds d'investissement ont été hyperactifs en 2021. Leur appétit est-il affecté dans le contexte actuel de hausse des taux ? Les financements restent-ils faciles à monter ?

Mathieu Lemesle : Nous sommes positionnés sur des opérations entre 10 et 200 millions d'euros. Pour mieux

comprendre les effets de la hausse des taux, il faut redécouper le marché. Sur le segment 10 à 50 millions d'euros, il faut reconnaître que pour l'instant l'incidence de la hausse des taux n'est pas très forte. Ce n'est pas un sujet prégnant. En revanche, au-delà de 50 millions d'euros, cela devient un peu plus critique. Les financements sont de plus en plus difficiles à obtenir et coûtent plus cher. Les anticipations économiques font que le coût des couvertures de taux a été multiplié par 2 ou 3 sur certaines opérations, alors qu'auparavant, ils ne représentaient qu'une majoration de guère plus de 0,5 point du coût du financement global.

Dans ce cas de figure, il y a deux façons de réagir. D'une part, nous constatons que le monde des fonds d'investissement est en train de se polariser sur des secteurs d'activité très résilients comme l'éducation, les services financiers, les TMT et la santé. La prévisibilité des cash-flows sur ces marchés permet aux fonds de se projeter et donc d'investir. En revanche, sur les autres marchés, les investisseurs sont de plus en plus frileux et les perspectives semblent plus incertaines. Les investisseurs commencent à se demander s'il sera plus compliqué de revendre leur participation dans un secteur cyclique comme l'agroalimentaire où il peut y avoir une hausse brutale du prix des matières premières et donc un écrasement des marges.

Les fonds sont-ils toujours friands de build-up internationaux ? Êtes-vous équipés pour répondre à cette demande ? Avez-vous des exemples de build-up réussis ?

Jacques-Henri Rième : Oui, toujours ; nous nous sommes d'ailleurs structurés et avons recruté une collaboratrice en charge d'animer notre présence à l'international. C'est une grande valeur ajoutée pour les équipes et nos clients. Cette structuration permet d'être en mesure de répondre à la demande croissante de nos clients pour se projeter à l'international, avec le réseau Translink CF. Grâce à cette structuration, nous gagnons des mandats. Nous menons des opérations de screening sur des cibles internationales en amont des processus pour construire une equity story à proposer au prochain investisseur. À titre d'exemple, nous l'avons fait avec Baobag. Il s'agit d'une société, leader français dans la distribution de big bag, que nous accompagnons depuis plusieurs années sur différentes opérations. En effet, nous avons « pitché » iXO Private Equity et AfricInvest en début d'année 2021 et bouclé le closing en juillet 2021 en faisant entrer LBO France. En septembre dernier, nous entamions des discussions avec des groupes en Italie, en Espagne et en Allemagne pour poursuivre le développement de Baobag en Europe. Depuis, une opération en Espagne a été closée. Nous voulons être un partenaire de longue durée avec nos clients.

Un autre exemple concerne le groupe Destia qui, lorsque nous les avons rencontrés en 2013, faisait 5 millions de chiffre d'affaires. Depuis nous avons mené 34 acquisitions ensemble et aujourd'hui l'entreprise réalise 120 millions d'euros de CA en France et vient de signer une exclusivité sur un build-up hors de nos frontières.

Quelles destinations sont privilégiées pour des acquisitions internationales aujourd'hui pour les PME-ETI ? Allemagne ? Italie ? Espagne ? BRIC ?

Jacques-Henri Rième : Nous avons identifié une vingtaine de sociétés en Europe et leurs pays favoris sont la France, l'Espagne et l'Italie, car ce sont des pays de services ou encore l'Allemagne pour ses industries. Nous travaillons aussi beaucoup avec les pays nordiques (Finlande, Suède, Norvège), vivier de sociétés tech.

L'avantage de faire partie de Translink est l'approche intégrée que nous proposons à nos clients. Grâce aux bureaux locaux, nous sommes en mesure de comprendre les dimensions culturelles et économiques, que ce soit entre les différents pays ou bien entre entrepreneurs d'un côté, actionnaires et investisseurs financiers de l'autre. En outre, nous bénéficions d'interlocuteurs francophones en Europe, c'est un atout majeur lorsque nos clients ne parlent pas tous anglais.

Les investisseurs internationaux restent-ils attirés par des acquisitions en France ? Quels exemples vous ont marqués ?

Mathieu Lemesle : Oui, ils sont toujours intéressés par la France. Notre dernière opération significative transfrontalière (>100 M€) est l'acquisition d'Unipex, société française spécialisée dans la distribution d'ingrédients de spécialité par Barentz, un groupe néerlandais sous LBO avec Cinven. Il y a un certain équilibre entre les investissements depuis la France comme vers la France. De plus, quand on veut se développer en Europe, on ne peut pas se passer du marché français, c'est un passage obligé pour conquérir pleinement le marché européen. Nous sommes par ailleurs en phase d'acquisition pour le compte d'autres clients étrangers de Translink CF ; ces opérations devraient aboutir début du Q3.

Les pricing ont-ils évolué au regard des conditions de marché ?

Jacques-Henri Rième : Au regard de notre périmètre d'action et de la taille d'opérations que nous traitons pour l'instant non, ils n'ont pas évolué. Toutefois, le financement va devenir de plus en plus tendu, les multiples de valorisation risquent donc d'évoluer prochainement, sans doute vers une polarisation forte en lien avec ce que nous

indiquions plus haut : les secteurs favorisés par les fonds resteront très bien valorisés.

Depuis le début de l'année, combien d'opérations Translink CF France a-t-il finalisé ? Combien sont domestiques vs internationales ?

Mathieu Lemesle : Depuis le début d'année 2022, l'équipe française a conclu 14 opérations dont la moitié intègre une contrepartie internationale. D'ici les congés estivaux nous devrions conclure 4 nouvelles opérations, dont 3 dans les services aux entreprises et une dans le secteur de la tech pour le compte d'un groupe norvégien.

Pour suivre ses opérations et les mener à bien, nous établissons des points toutes les 3 semaines avec les autres membres du réseau Translink CF. Ainsi, actuellement, une quinzaine de dossiers sont en cours avec l'Espagne.

Y a-t-il des secteurs que les fonds d'investissement recherchent particulièrement ? Pouvez-vous également évoquer vos secteurs de prédilection ?

Jacques-Henri Rième : Il s'agit des secteurs dont les modèles économiques permettent d'obtenir une prévisibilité des cash-flows, à savoir la santé, les TMT, les services financiers, les services énergétiques.

Nos expertises sectorielles partagées avec celles de notre réseau Translink CF sont précisément celles recherchées par les fonds et mentionnées précédemment. En outre, une vraie complémentarité des savoirs est effective au sein du réseau. Nous avons, par exemple, accompagné nos collègues espagnols sur un pitch pour une société de santé, expertise sectorielle que nous maîtrisons en France. Translink CF accompagne également ses clients dans les secteurs de l'industrie, de l'agroalimentaire, de la logistique, des nouvelles mobilités.

Vous avez bien grandi depuis la création. Envisagez-vous des recrutements dans un avenir proche ?

Mathieu Lemesle : Effectivement, deux personnes ont été recrutées en juillet et en septembre, ce qui permet d'étoffer

encore plus notre équipe, qui compte désormais plus de 20 salariés.

Notre équipe est aussi assez jeune, avec une moyenne d'âge de 30 ans. Nos collaborateurs sont nos meilleurs ambassadeurs et sources de cooptations. Nous sommes attachés à notre mindset orienté sur l'humain : une famille très soudée avec un fort esprit d'équipe. Nous sommes bienveillants et très respectueux de l'équilibre entre leur vie privée et vie professionnelle. Pour preuve, le télétravail a été mis en place bien avant le Covid. Des programmes de coaching/mentoring des collaborateurs pour aider chacun à développer ses soft skills et améliorer ses performances sont également organisés. Nous sommes très sensibles aux sujets RH.

Quelles sont les perspectives pour Translink CF France d'ici la fin de l'année ?

Jacques-Henri Rième : Nous fêtons les 50 ans du réseau en septembre et prévoyons de tous nous réunir en séminaire pour célébrer cet anniversaire important. Et puis, surtout, nous avons remporté des mandats très barattés (de 50 à 150 M€ de valorisation) face à des concurrents de prestige, ce qui motive et conforte l'équipe dans notre stratégie de positionnement smid cap. L'objectif est de réaliser entre 22 et 25 opérations au global cette année.

Translink CF France est un acteur engagé. Comment se concrétise cet engagement au quotidien ?

Mathieu Lemesle : Concrètement, nous essayons d'apporter notre contribution sur des sujets qui nous tiennent à cœur. Nous donnons à des écoles et à des associations pour financer des sorties éducatives, des formations de reconversion. Ainsi, cette année, 2 mandats ont été signés où nous nous sommes volontairement engagés à reverser 5% de nos fees à des associations. L'une pour soutenir l'éducation d'enfants à Madagascar et la seconde pour la protection du climat et de l'environnement.