



Natixis scelle de nouvelles alliances en banque d'affaires

***Banques** A la tête déjà de sept banques d'affaires indépendantes, la filiale de BPCE élargit encore son réseau avec de nouveaux accords de coopération en Allemagne et au Chili. De 30 millions d'euros seulement en 2014, les revenus du M & A ont grimpé à plus de 250 millions d'euros.*

Natixis continue de casser les codes dans la banque d'affaires. Tout juste retirée de la Bourse, la filiale de BPCE a annoncé jeudi de nouveaux accords avec la banque publique régionale LBBW en Allemagne et la boutique de conseil Tyndall Group au Chili.

Objectif : décrocher des mandats en commun en fusions-acquisitions dans ces deux pays. Ces partenariats se veulent avant tout commerciaux et non capitalistiques, à la différence de la série de prises de contrôle opérées par Natixis jusqu'alors.

« Ces alliances vont nous permettre de capter des opportunités de M & A cross border avec des entreprises de taille intermédiaire qui se tournent naturellement vers leur banque locale pour des opérations stratégiques en Allemagne et en Amérique Latine », explique Marc Vincent, responsable mondial des fusions-acquisitions de Natixis.

« C'est un modèle différent de nos prises de participations capitalistiques précédentes, qui est arrivé aujourd'hui à une dimension satisfaisante avec sept maisons associées à travers les continents », ajoute-t-il.

Depuis 2015, la franchise M & A a pris le contrôle du français Leonardo & Co, de l'espagnol 360 Corporate ou encore de l'américain PJ Solomon. Elle s'est aussi offert un ticket dans le conseil français en tech Clipperton, 51% de la boutique britannique Fenchurch, la majorité de Vermilion Partners en Chine ainsi que le contrôle d'Azure Capital en Australie.

Croissance aux Etats-Unis

Ce modèle en réseau, similaire à celui que Natixis promeut en gestion d'actifs, est complexe mais semble porter ses fruits. De 30 millions d'euros seulement en 2014, les revenus du M & A ont grimpé à plus de 250 millions d'euros, générés par 375 professionnels. Aucun départ majeur d'associés clés ne s'est matérialisé, hormis celui de Jean-Baptiste Marchand, un ancien de Leonardo, parti fonder sa propre boutique en 2020.

Natixis vient même, à travers ce maillage de banques d'affaires indépendantes, de convaincre de nouveaux banquiers de rejoindre sa franchise américaine, avec l'arrivée de Tim Shea pour diriger le conseil auprès des entreprises de services. « Depuis notre alliance avec Natixis en 2016, nos équipes ont crû de 35 à 115 banquiers, s'est félicité fin septembre Marc Cooper, le CEO de la boutique PJ Solomon, et nous nous sommes développés dans 14 lignes sectorielles, avec l'ouverture de deux nouveaux bureaux. »

Dans les autres géographies aussi, Natixis continue sur sa lancée et la taille de ses mandats s'accroît. Après avoir été sélectionnée pour la vente à 4,5 milliards d'euros des laboratoires Cerba aux côtés d'UBS, la banque a par exemple conseillé avec Morgan Stanley la cession de la société de services Circet , valorisée 3,3 milliards d'euros. Et elle vient d'être mandatée encore avec Goldman Sachs pour revendre l'éditeur de jeux Asmodée pour plus de 2 milliards d'euros.

Anne DRIF – Le 6 octobre 2021

@ANNDRIF