

FAIRE CONVERGER ENTREPRENEURS ET INVESTISSEURS

JEAN-LOUIS DUVERNEY MANAGING PARTNER DE NEWCO CORPORATE FINANCE

NewCo Corporate Finance est une banque d'affaires indépendante spécialisée dans les services financiers. Son managing partner, Jean-Louis Duverney, revient sur ce qui fait de la société un partenaire de référence pour les entrepreneurs et les fonds de private equity.



Comment NewCo Corporate Finance accompagne-t-elle les entrepreneurs et les fonds de private equity dans leurs stratégies d'investissement ?

Mon parcours explique largement l'identité de NewCo Corporate Finance. J'ai d'abord passé plus de douze ans dans des environnements anglo-saxons, exclusivement spécialisés dans les services financiers, en accompagnant des acteurs institutionnels sur des opérations structurantes. De retour en France, notamment chez ODDO puis chez EY, où j'ai créé l'activité M&A Services Financiers, j'ai pris conscience de la richesse du tissu entrepreneurial français dans des secteurs comme le courtage ou la gestion de patrimoine. C'est de ce constat qu'est née NewCo Corporate Finance en 2020. Notre vocation est d'apporter aux entrepreneurs une qualité d'exécution et une vision stratégique comparables à celles des grandes institutions, tout en conservant une approche très entrepreneuriale. Nous accompagnons les dirigeants à tous les stades de développement de leur entreprise, depuis la première ouverture de capital jusqu'aux opérations secondaires ou tertiaires, en passant par des adossements à des fonds de private equity ou à des acteurs industriels.

Vis-à-vis des investisseurs, nous mettons à profit une connaissance sectorielle accumulée sur près de trente ans, une compréhension fine des équipes de management et une capacité à analyser les trajectoires de performance dans le temps. Notre rôle est de traduire les attentes des fonds auprès des entrepreneurs, de valoriser les projets et les équipes auprès des investisseurs, et de faire converger des logiques parfois exprimées différemment autour d'un même objectif de création de valeur.

Quels critères font aujourd'hui la différence dans la valorisation des cibles auprès des investisseurs financiers ?

Les perspectives de croissance, le niveau de rentabilité, la récurrence du chiffre d'affaires et la qualité du management. L'équilibre entre ces éléments est essentiel. Une forte rentabilité sans récurrence est fragile, une récurrence sans marges est risquée, et une croissance sans rentabilité relève davantage de la logique start-up. Lorsqu'ils sont réunis, ces fondamentaux traduisent généralement la solidité du projet et de l'équipe dirigeante, ce qui fait toute la différence dans un processus de valorisation.

Comment anticipez-vous l'évolution du marché M&A private equity dans les services financiers à moyen terme ?

Le marché reste structurellement bien orienté. Les services financiers conservent un fort pouvoir d'attraction auprès des investisseurs grâce à des revenus récurrents, des marges solides et une résilience éprouvée, y compris en période de crise. En revanche, le contexte évolue du côté des fonds : les levées sont plus longues, plus sélectives, et une polarisation s'opère entre les acteurs capables de lever des fonds et ceux qui peinent à le faire. Cette situation favorise l'émergence de fonds de continuation et accentue la nécessité, pour les fonds, de privilégier des plateformes de qualité capables de se consolider. Dans le courtage, la gestion de patrimoine ou l'asset management, les stratégies de build-up restent au cœur des thèses d'investissement. À moyen terme, nous anticipons donc un marché toujours actif, mais plus exigeant, où la qualité des actifs, des équipes dirigeantes et des projets stratégiques primeront plus que jamais. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTHIEU BINDER

www.newco-cf.com