



Fonds

La mutation à marche forcée

CONSOLIDATION, DIVERSIFICATION ET COURSE À LA TAILLE REDESSINENT LES CONTOURS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT FRANÇAIS, DANS UN CONTEXTE OÙ LE SECTEUR A GAGNÉ SES GALONS DE CLASSE D'ACTIFS MATURE.

Houda El Boudrari



En quelques mois, le paysage du capital investissement français a connu plusieurs fusions d'envergure, et ce serait loin d'être fini, d'après les pronostics des professionnels du secteur : « Une trentaine d'acteurs sont en cours de discussion pour des rapprochements », rapporte Jean-Christel Trabarel, associé-fondateur du conseil en levée Jasmin Capital. Certes, il est peu probable de voir de sitôt



Photo : somartin/Fotolia

une opération de l'ampleur du rachat d'Idinvest par Eurazeo finalisée ce printemps pour une valorisation de plus de 310 M€. Ce faisant, Eurazeo a tout bonnement doublé de taille, passant de près de 8 Md€ sous gestion à 17 Md€ en s'adjoignant les segments d'activité complémentaires d'Idinvest, spécialiste du *venture*, de la dette, et diversifié plus récemment dans les fonds de fonds. Rachetée à Allianz en 2010 par l'IDI (51 %) et son équipe de management (49 %), la société de gestion menée par Christophe Bavière et Benoist Grossmann avait alors été valorisée un peu plus d'une trentaine de millions d'euros. Ce qui laisse entrevoir le chemin parcouru en quelques années. De son côté, l'investisseur coté a accéléré ces derniers mois sa mutation vers une plateforme de multi-gestionnaire d'actifs, avec la structuration d'un nouveau pôle d'activité, Eurazeo Brands, à l'été 2017, pour investir - depuis les États-Unis - dans le développement des marques européennes et américaines à fort potentiel de croissance international. Et surtout en réalisant l'acquisition, l'automne dernier, d'une participation de 30 % dans Rhône, firme américaine de gestion d'investissements alternatifs,

*Avec le rachat
d'Idinvest,
Eurazeo a
doublé de taille
passant de 8 à
17 Md€.*

gérant plus de 5 Md€ d'actifs répartis entre ses activités de capital investissement et sa *joint-venture* immobilière avec WeWork, numéro un mondial des espaces de travail collaboratif. Cette transformation est le fruit d'une stratégie mise en œuvre depuis plusieurs années visant à diversifier les métiers et les sources de croissance du groupe, présidé depuis l'année dernière par Virginie Morgon, lui ouvrant les vannes de la gestion pour compte de tiers, qui représente aujourd'hui 11 Md€ des 17 Md€ d'actifs sous gestion d'Eurazeo.

Les moteurs de la consolidation

« Les LPs continuent d'augmenter leur allocation à la classe d'actifs et sont donc à la recherche de gérants ayant la capacité à absorber ces nouveaux capitaux », rappelle François Aguerre, associé chez Coller Capital, dont le dernier baromètre a sondé les états d'âme de quelque 110 investisseurs mondiaux au cours de l'automne 2018. Dans un contexte où 60 % du capital levé l'année dernière a irrigué les 50 plus gros gérants mondiaux (le top ten ayant capté 28 % du capital levé), l'engouement des grands investisseurs mondiaux pour les plateformes diversifiées ne fait aucun doute, comme il le confirme. « La majorité des LPs s'orientent naturellement vers les acteurs les plus établis, ayant une forte image de marque et une plateforme suffisamment large pour déployer efficacement



Photo : Serge Vergias

« Le mouvement de consolidation devrait se poursuivre, naturellement alimenté par la recherche de la taille critique »

**Eddie Misrahi, Président,
Apax Partners.**

Les rachats de société de gestion en 2017 et 2018

SOCIÉTÉ DE GESTION	TYPE	ACQUÉREUR	CÉDANT	DATE
ACCESS CAPITAL PARTNERS	Participation minoritaire	ALANTRA, FONDATEUR(S), MANAGERS	OP FINANCIAL GROUP, FONDATEUR(S)	déc.-18
IFE MEZZANINE	Prise de participation	KEPLER CHEUVREUX	MANAGERS	nov.-18
ACE MANAGEMENT	Acquisition	TIKEHAU CAPITAL	MANAGERS	oct.-18
ACG CAPITAL	Acquisition	ODDO BHF ASSET MANAGEMENT	GROUPE ACG	avr.-18
ANDERA PARTNERS (EX EDRIP)	Spin Off	MANAGERS	GROUPE EDMOND DE ROTHSCHILD	avr.-18
IDINVEST PARTNERS	Acquisition	EURAZEO	IDI, MANAGERS	déc.-17
TIME EQUITY PARTNERS	Acquisition	MANAGERS	YAM INVEST	févr.-18
GALIA GESTION	Prise de participation	ALLIANCE ENTREPRENDRE	CAISSE D'EPARGNE AQUITAINE POITOU-CHARENTE	nov.-17
IT-TRANSLATION	Participation minoritaire	ELAIA PARTNERS		nov.-17
INSERM TRANSFERT INITIATIVE	Acquisition	SOFIMAC INVESTMENT MANAGERS	INSERM TRANSFERT, BPIFRANCE INVESTISSEMENT	oct.-17
INNOVACOM	Acquisition	TURENNE CAPITAL		oct.-17
NEOT CAPITAL (NEW ENERGY OF THINGS CAPITAL)	Participation minoritaire	MITSUBISHI CORPORATION		sept.-17
EPF PARTNERS	Acquisition	APAX PARTNERS	ACTIONNAIRES	juil.-17
ALTO INVEST	Acquisition	EIFFEL INVESTMENT GROUP	FONDATEUR(S)	mars-17
ESSLING CAPITAL	Spin Off	MANAGERS	MASSENA PARTNERS	avr-17
NCI (NORMANDIE CAPITAL INVESTISSEMENT)	Prise de participation	MANAGERS	NORMANDIE CAPITAL	mars-17
LGT EUROPEAN CAPITAL	M&A (Int'l)	LGT CAPITAL PARTNERS	AMERICAN CAPITAL	mars-17

Source : CFNEWS

les capitaux investis. » Même s'il y a une certaine distorsion entre le discours et les actes, comme le souligne un spécialiste. « En théorie, les LPs disent privilégier les acteurs spécialistes et les stratégies *focused* mais en pratique leur besoin de déployer des tickets de plus en plus importants les pousse naturellement vers les plateformes multi-produits. » Le recentrage des grands souscripteurs internationaux vers un nombre

limité de GPs dans une volonté de « *one-stop-shopping* » est donc un puissant moteur de croissance et de diversification des sociétés de gestion. « Le mouvement de consolidation devrait se poursuivre, naturellement alimenté par la recherche de la taille critique et le besoin d'offrir une palette de produits diversifiés à ses LPs, confirme Eddie Misrahi, président d'Apax Partners, qui a réalisé l'acquisition d'EPF Partners à l'été 2017 pour se doter d'une brique *small cap*, rebaptisée



Photo : DR

« Il est logique que les sociétés de gestion s'appliquent à elles-mêmes ce qu'elles préconisent à leurs participations »

Franck Ceddaha, managing partner, Degroof Petercam Investment Banking France.

Apax Partners Développement. Dix-huit mois après cette première opération de croissance externe, le patron d'une des premières firmes de *private equity* - créée au début des années 80 - à la tête aujourd'hui de 3,3 Md€ sous gestion, n'y voit que des bénéfices : « Auprès de nos LPs tout d'abord, puisqu'elle complète notre palette de produits et leur offre l'opportunité de déployer des tickets plus importants tout en diversifiant leurs risques sur plusieurs segments ; auprès des participations de notre portefeuille ensuite puisqu'elle donne accès aux équipes du *Mid* à un *deal flow* de PME pour leurs *build-up*, et à l'équipe d'Apax Développement la possibilité de capitaliser sur notre spécialisation sectorielle pour offrir un accompagnement pointu à des PME qui n'y auraient pas accès auprès de *pure players* du *small cap*. Enfin, l'avantage est aussi palpable pour les perspectives offertes à nos équipes en interne d'évoluer dans une structure plus importante et plus ambitieuse », énumère Eddie Misrahi. Et bien sûr l'intérêt de l'adossement pour l'ex-

Valorisation : le grand écart

« Les valorisations du secteur vont de 6 à 15 fois l'Ebitda », ironise Jean-Baptiste Marchand, associé de Natixis Partners. Cela dépend de plusieurs facteurs : bien sûr la taille des fonds sous gestion, mais surtout leur nature : les fonds LBO étant bien entendu mieux valorisés que des fonds de dette ou des fonds de fonds qui génèrent moins de frais de gestion. « Un sujet déterminant qui entre en ligne de compte est la capacité à lever le fonds suivant, car on a beau afficher une rentabilité très correcte sur les véhicules précédemment sous gestion, si on n'arrive pas à relever derrière le fonds successeur, les pertes peuvent vite devenir abyssales », prévient Jean-Christel Trabarel, associé de Jasmin Capital. Cela aurait été le cas notamment pour Innovation Capital cédé par la CDC à LBO France en 2016. Auparavant filiale à 100 % de la Caisse des Dépôts, le VC, aux 460 M€ sous gestion dédiés à la santé et aux technologies de l'information, peinait à finaliser la levée de



Jean-Christel Trabarel, associé, **Jasmin Capital.**

Photo : DF

son dernier véhicule lancée en 2014 et qui n'avait collecté que 68 M€ sur les 100 M€ visés. Une opportunité pour LBO France qui voulait créer une activité dédiée à la santé digitale et a pu greffer une équipe déjà opérationnelle sur la plateforme de ses autres métiers. D'ailleurs, deux ans après cette reprise, la société de gestion dirigée par Robert Daussun, a lancé un deuxième fonds, baptisé Digital Health 2, avec un objectif de 120 à 150 M€, soit le double environ du véhicule hérité de l'équipe historique de la CDC.

équipe d'EPF est manifeste puisqu'elle est en train de finaliser la levée d'un véhicule de 200 à 250 M€, à comparer aux 100 M€ du millésime précédent de 2012. Et il étudie de nouvelles pistes comme celle de créer un fonds dédié à l'investissement coté. En somme il s'est fixé une stratégie multi-produits qui ne rime pas pour autant avec des ambitions *multi-assets*.

Fertilisation croisée



Photo : DR

Stéphane Bergez,
associé Andera
Partners (ActoMezz).

« Il est logique que les sociétés de gestion s'appliquent à elles-mêmes ce qu'elles préconisent à leurs participations : réaliser de la croissance externe, se diversifier et aller à la conquête de nouveaux clients ! », résume Franck Ceddaha, *managing partner* de Degroof Petercam Investment Banking France. C'est typiquement ce qu'a fait Andera en rachetant le spécialiste de la *mezzanine sponsorless* ActoMezz il y a deux ans. La greffe a tellement bien pris que le patron d'ActoMezz, Stéphane Bergez, a été élu cet été pour assurer la co-gérance tournante de la société de gestion pour les deux prochaines années. Et l'impact sur les

levées est clairement dopant, puisqu'ActoMezz a atteint son *hard cap* à l'automne 2017 et le premier millésime d'indépendance d'Andera, Winch Capital 4, l'a nettement dépassé en collectant 445 M€, dépassant de 50 % le véhicule précédent levé en 2014 sous la bannière Edmond de Rothschild. « La prise d'indépendance d'Andera Partners a permis d'attirer de nouveaux LPs ; être une plateforme diversifiée est aussi un atout compétitif majeur dans une levée », témoigne Laurent Tourtois, directeur associé d'Andera Partners. « Sur cette dernière levée, nous avons pu bénéficier de l'effet d'une fertilisation croisée entre les différents segments : ont notamment souscrit à Winch Capital 4 des investisseurs d'ActoMezz comme les caisses régionales de Groupama, qui étaient revenues chez ActoMezz suite à son acquisition par Andera, ou certaines caisses d'assurance vieillesse professionnelle », se félicite l'associé.

*Les velléités
d'adossement
ne sont pas
toujours
motivées par
des ambitions
de conquête...*

IPEM

CONNECTING THE INTERNATIONAL PRIVATE CAPITAL INDUSTRY

EDITION **2020**
28, 29, 30
5th JANUARY

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES - FRANCE

With 1,600+ participants from 30+ countries, IPEM is the world's largest private capital marketplace gathering the industry's complete value chain.

250+ LPs



250+ GPs



150+ Advisors



150+ Business Services



150+ EXHIBITORS



40+ CONFERENCES



30+ NETWORKING EVENTS

SAVE-THE-DATE FOR 2020!

Contact Rym Hosna to renew your participation and benefit from the best opportunities (visitor pass or stand) by booking early:
rym.hosna@europ-expo.com or +33 (0)1 49 52 14 37

www.ipem-market.com

 @IpeMarket #IPEM2019

Cela dit, les vellétés d'adossement ne sont pas toujours motivées par des ambitions de conquête, elles peuvent être dictées par la contrainte d'un changement de modèle économique, comme pour les fonds fiscaux. « Les *véhicules retail* ayant perdu la manne ISF, sont également poussés à diversifier leur clientèle en se rapprochant d'équipes disposant d'une base de souscripteurs institutionnels par exemple », souligne Jean-Christel Trabarel (Jasmin Capital). On a vu ainsi Alto Invest, aux 360 M€ sous gestion en FIP/FCPI, s'adosser dès 2017 à la filiale d'Impala spécialisée dans la dette Eiffel Investment Group, qui est passé depuis de quelque 600 M€ sous gestion à 1,5 Md€ aujourd'hui. Dans les opérations en cours, ACG Management devrait participer à son tour au mouvement de rapprochements d'acteurs du capital-investissement. La société de gestion multirégionale testerait l'intérêt du marché en vue d'un adossement, selon les informations de CFNEWS. Wladimir Mollof, son actionnaire majoritaire à hauteur de 60 %, va céder l'ex-Viveris Management acquis en 2011, et qui affiche aujourd'hui 896 M€ sous gestion. Une dizaine d'acquéreurs potentiels étaient évoqués notamment M Capital, Entrepreneur Venture et A Plus Finance, ainsi que des acteurs du capital-développement, voire du LBO comme UI Gestion. « La difficulté pour un acquéreur de fonds fiscaux est d'évaluer à sa juste mesure l'impact de la suppression ISF sur la collecte, relève un observateur du secteur. Autrement, si on ne les paie pas trop cher, ce sont des produits qui marchent plutôt bien et présentent moins de risque et plus de récurrence que les fonds institutionnels. »

Jeu de chaises musicales

« Dans un métier où le fonds de commerce d'une société de gestion est le savoir-faire de son équipe, les opérations M&A sont sensibles car si la greffe ne prend pas, le départ des hommes clés fragilise l'union, voire la condamne », rappelle Jean-Baptiste Marchand, associé de Natixis Partners. Ce fut ainsi le cas lors du rachat de CM-CIC LBO en 2013 par Fondations Capital (devenu Trail). La banque, n'ayant pas souhaité céder à son équipe, la greffe pouvait difficilement prendre. Bertrand Fesneau et son numéro deux Rémi Matuchansky

La difficulté pour un acquéreur de fonds fiscaux est d'évaluer à sa juste mesure l'impact de la suppression ISF sur la collecte.



Jean-Baptiste Marchand, associé, **Natixis Partners.**

ont récemment reformé au sein d'Essling Capital, structure elle-même créée par le spin-off de l'activité private equity de Massena Partners. Le jeu de chaises musicales anime le secteur ces derniers temps entre la création de nouvelles plateformes et le spin-off d'équipes, aussitôt remplacées par d'autres. Ainsi l'ex équipe de Paluel Marmont Capital, emmenée par Xavier Poppe, a pris son indépendance et s'est rebaptisée

LT Capital en juin 2017. En revanche, Compagnie Lebon, a reconstitué une nouvelle équipe d'investisseurs chevronnés sous l'égide de François Poupée et Thomas Geneton, un binôme qui avait travaillé ensemble chez Atria Capital... On retrouve également un duo de l'ancienne équipe mid-cap fondée par Dominique Oger à la fin des années 90 et reprise par Naxicap en 2011 à la tête d'Industries et Finances. La succession des deux fondateurs du fonds small cap spécialisé dans les build-up vient d'être entérinée avec la nomination de Sophie Pourquery à la présidence d'Industries et Finances en binôme avec son ancien collègue, Edouard Thomazeau, directeur général de la structure.

Problème de succession

Bien sûr, dans les équipes cherchant un adossement, on retrouve aussi souvent des problématiques de succession insuffisamment appréhendées en amont et qui auraient rendu la cession plus attractive pour un fondateur désireux de réaliser son patrimoine. « Dans certains cas, les fondateurs veulent toucher la prime de contrôle, constate Franck Ceddaha (Degroof Petercam). S'ils transmettent à leur équipe, ils granularisent le contrôle de la société de gestion et diminuent d'autant leur patrimoine. » ACE Management, récemment cédée par Thierry Le Tailleur à Tikehau pour 6,5 M€, relèverait de cette catégorie. Deux associés du fonds sectoriel créé il y a vingt ans, Xavier Herrmann et Benoît Perrot, ont d'ailleurs anticipé



Thierry Le Tailleux,
ACE Management.

Photo : DR

cette annonce au printemps en décidant de voler de leurs propres ailes, en créant Yotta Capital - faute de pouvoir prendre la relève à la tête de la maison dans laquelle ils ont évolué pendant une quinzaine d'années. Car les premiers contacts noués entre ACE Management et Tikehau Capital datent du dernier trimestre 2017 à l'occasion du *road show* pour la levée du nouveau véhicule d'ACE dans la cyber-sécurité baptisé Brienne III.

« L'acquisition d'ACE Management entre dans

une stratégie plus globale de Tikehau Capital de développer son activité private equity à la fois sur des fonds généralistes mais également par une approche verticale en intégrant des acteurs spécialisés dans certains secteurs d'activité », précisait à CFNEWS le 24 octobre dernier Marwan Lahoud, l'ancien directeur de la stratégie d'Airbus nommé président du conseil de surveillance d'ACE Management. Par le passé, Tikehau Capital, aujourd'hui à la tête de 2,2 Md€ dans le non-coté (sur ses 15,9 Mds € d'actifs sous gestion) était déjà entré au capital de sociétés de gestion. En novembre 2012, il a repris 51,42 % des parts de Salvepar. En octobre 2013, il est devenu actionnaire à 35 % du fonds britannique Duke Street. Mais il s'est surtout fait remarquer l'été 2017 en opérant un raid sur le capital d'Eurazeo et en tentant de racheter la participation de 15 % du Crédit Agricole, finalement cédée à la famille Decaux. Le gestionnaire d'actifs alternatifs, créé par Antoine Flamarion et Mathieu Chabran en 2004, et qui a connu une croissance fulgurante ces dernières années, figure parmi les prédateurs les plus actifs sur le marché.

Plus personne ne cache son intérêt pour des cibles attractives, tout en affichant une sélectivité drastique pour augmenter les chances d'une greffe réussie.

Tout le monde à l'affût

Que ce soit des *asset managers* friands de renforcer leur exposition au non-coté tels Tikehau, Oddo, Kepler Cheuvreux, ou des acteurs historiques du private equity français souhaitant renforcer leur diversification

Les nouveaux noms des sociétés de gestion

NOUVEAU NOM	ANCIEN NOM	CATÉGORIE D'INVESTISSEMENT
ANDERA PARTNERS	EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS	Capital Développement, Capital Risque
APAX PARTNERS DEVELOPMENT	EPF PARTNERS	Capital Développement, LBO
ARGOS WITYU	ARGOS SODITIC	LBO
CANOPIA CAPITAL PARTNERS	CORVM	Capital Développement, LBO, Sté d'Investissement Non Cotée
CERES CAPITAL PARTNERS	CERES INDUSTRIES CAPITAL	Capital Développement, Retournement / Situations spéciales
EMZ PARTNERS	EUROMEZZANINE	Fonds de dette / Fonds obligataire, Mezzanine
ESSLING CAPITAL	MASSENA CAPITAL	Fonds de dette / Fonds obligataire, Immobilier, LBO
FLEXSTONE PARTNERS	EURO PRIVATE EQUITY (EURO PE)	Fonds de Fonds, Infrastructure, LBO
INCO	LE COMPTOIR DE L'INNOVATION CDI INVESTISSEMENT	Amorçage, Capital Développement, Capital Risque
INVEST PME	INVEST FRANCHE COMTE	Capital Développement, Capital Risque, LBO
IRDI SORIDEC GESTION	IRDI GESTION	Amorçage, Capital Développement, Capital Risque, LBO
LGT EUROPEAN CAPITAL	EUROPEAN CAPITAL	Capital Développement, Fonds de dette / Fonds obligataire, LBO, Mezzanine
LT CAPITAL	ANCIENNE ÉQUIPE DE PALUEL MARMONT CAPITAL*	Capital Développement, LBO
SENEVE CAPITAL	ARGOS EXPANSION	Capital Développement, LBO
SERENA	SERENA CAPITAL	Capital Développement, Capital Risque
SPARRING CAPITAL	PRAGMA CAPITAL	LBO
TRAIL	FONDACTIONS CAPITAL	LBO
TIME FOR GROWTH	TIME EQUITY PARTNERS	Capital Développement, Capital Risque, LBO

* Une nouvelle équipe PMC a été créée par la Compagnie Lebon fin 2017.

Source : CFNEWS

tels Andera, Siparex, Turenne, Apax, LBO France ou Omnes, ou encore des bancaires qui veulent se renforcer après s'être délestés de leurs filiales de gestion pour compte de tiers tels Amundi ou Natixis... Plus personne ne cache son intérêt pour des cibles attractives, tout en affichant une sélectivité dras-

tique pour augmenter les chances d'une greffe réussie. Car tout le monde a en tête des exemples de rachats loupés qui se transforment en coquille vide suite à la désertion des hommes clés, comme l'acquisition par Fondations Capital de la filiale de LBO majoritaire de CM-CIC en 2013 (lire encadré pages 14 et 15). La même année, la reprise par ACG de l'activité private equity de Groupama ne s'est pas non plus révélée pérenne. Annoncée au début de l'été 2017, l'absorption d'ACG Capital par Oddo BHF a été effective au printemps dernier. Le groupe financier franco-allemand marque ainsi sa volonté de se positionner en force sur le non coté. L'intégration d'ACG Capital, rebaptisée Oddo BHF *Private Equity*, permet de récupérer une quinzaine de professionnels, 1,8 Md€ sous gestion et un *track*

record qui affiche sur vingt ans 10,5 % de TRI en fonds de fonds primaire et 15,5 % en secondaire. En parallèle, Oddo a amorcé la levée d'Alpha Intelligence Capital, un véhicule de capital-risque mondial dédié à l'intelligence artificielle. La société souhaite que la classe d'actif représente 10 % de ses encours d'ici 5 ans.



Photo : DR

« *Être une plateforme diversifiée est aussi un atout compétitif majeur dans une levée* »

Laurent Tourtois, directeur associé, Andera Partners.

Pour autant, « si l'appétit est certain pour des cibles attractives, d'autres peuvent rester longtemps sur le marché sans trouver acquéreur », souligne Jean-Baptiste Marchand, associé de Natixis Partners. IFE Mezzanine par exemple, aurait cherché une solution d'adossement, avant de

Factual & Intuitive

We craft value from contradictions



(1) As at September 30, 2018 (2) As at June 30, 2018

Independent, entrepreneurial, free-thinking. Tikehau Capital offers alternative investments. And an alternative point of view. Created to shape value, Tikehau Capital puts these convictions into practice by investing shareholder equity alongside its stakeholders, putting trust and mutual interest at the heart of its business.

€15.9bn of Assets under Management ⁽¹⁾ | €2.3bn of shareholders' equity ⁽²⁾
www.tikehaucapital.com

TK TIKEHAU
CAPITAL
Alternative thinking

PRIVATE DEBT | REAL ESTATE | PRIVATE EQUITY | LIQUID STRATEGIES

Trail peaufine sa route vers la Chine

En pleine concentration et évolution des acteurs du private equity, l'ex-Fondations Capital co-fondé en 2007 par Xavier Marin, affiche de nouvelles ambitions. Rebaptisé Trail durant l'été 2018, il a procédé à deux closings au cours des six derniers mois. Il a créé un nouveau véhicule «GP-Led», Trail Core Equity Partners, de 170 M€ pour y loger ses trois dernières participations, Buffet Crampon, Mazarine et Sepur. Et il a réuni 150 M€, lors du premier closing de Value Trail, une SLP dédiée aux sociétés européennes qui veulent se développer en Asie et notamment en Chine. Tournée depuis l'origine vers ce continent, la société de gestion, est engagée depuis deux ans dans un partenariat stratégique avec l'acteur financier chinois Silk Road Fund (gérant 48 Md€) et une des principales banques d'investissement de l'Empire du Milieu CICC. « Ces deux acteurs ont participé au fundraising, au même titre que



Xavier Marin,
managing partner,
Trail.

plusieurs grands institutionnels, family offices et entrepreneurs européens », précise Xavier Marin. Le fonds soutiendra des sociétés mid-cap européennes, prioritairement en majoritaire, en misant des tickets entre 10 M€ et 15 M€ (et jusqu'à 30 M€ en co-invest). Il s'est adjoint de nouvelles compétences en transformant deux senior advisors en associés : Maria Chatti-Gautier, ex-Chase, Natixis PE et Oddo PE, à Paris et Hervé Machenaud, ancien P-dg de la division Asie-Pacifique d'EDF, à Pékin, en charge du bureau ouvert il y a quelques semaines. A.Z.

conclure avec un acquéreur plutôt atypique : Kepler Cheuvreux. « Le problème qui s'est posé dans le cas d'IFE a été le retrait de deux *cornerstone investors*, à savoir la CDC et le Groupe BPCE », explique Franck Ceddaha, qui a conseillé l'équipe de Dominique Fouquoire dans son adossement. Cette trop grande dépendance à des sponsors versatiles aura aussi coûté sa levée à NiXen qui n'a pas réussi à remplacer Ardian et Natixis lors

Jasmin

capital



Conseil en Investissement non coté

Conseil pour
Family Offices
et Investisseurs
Institutionnels

Agent
de Placement

Rapprochement
de Sociétés
de Gestion

PRIVATE EQUITY
PRIVATE DEBT
INFRASTRUCTURE

Transaction
Secondaire

Conseil Marketing /
Etude d'image

Syndication de
Co-investissement

Quelques clients

ACTO
MEZZ



BLACKFIN
CAPITAL PARTNERS

LATOUR CAPITAL

Seventure



STAFFORD
CAPITAL PARTNERS



Photo : DR

Christian Dorléac, associé, Abénex.

de la levée de son dernier véhicule, et a été acculé à jeter l'éponge pour un mode de fonctionnement *deal by deal*. « Une fois l'échec de la levée actée, il est plus difficile de trouver preneur », prévient Franck Ceddaha.

Ce fut notamment le cas de Cobalt et de TCR qui n'ont pas réussi l'épreuve du « *fundraising* » et ont presque disparu des radars. Le fondateur de TCR Capital, Christian Dorléac, vient d'ailleurs de rejoindre Abénex,

comme l'a révélé CFNEWS, avec une partie de son équipe pour créer un segment *small cap* au sein de l'acteur *mid-market*. Une manière pour l'acquéreur de se diversifier à bon compte, en reprenant l'expertise de l'équipe, sans racheter la société de gestion. D'autres optent pour une forme de fiançailles avant de sceller leur union définitive comme ce fut le cas de l'adossement d'Innovacom à Turenne fin 2017. Dans un premier temps, le VC, né dans le giron de France Télécom mais indépendant depuis sept ans, fait entrer Turenne à hauteur de 20 % seulement, afin de confirmer que les deux équipes peuvent travailler ensemble et que les synergies envisagées se concrétisent. Cette première étape vient d'être validée et Turenne a finalisé l'acquisition des 80% de capital restant d'Innovacom en janvier. Ce rapprochement forme un acteur présent de l'amorçage au LBO, atteignant la taille critique du milliard d'euros sous gestion. Un palier qui joue le rôle de moteur de consolidation pour les acteurs aspirant à jouer dans la cour des grands. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

→ [Eurazeo finalise la reprise d'Idinvest](#)

→ [ACE rejoint Tikehau Capital](#)

→ [Private equity français : quelles évolutions sur le marché ?](#)

→ [Fonds : une vague de nouveaux noms rajeunit la profession](#)

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE



SELECTION DE TRANSACTIONS RÉALISÉES EN 2018

Octobre 2018



a acquis



Conseil des Vendeurs

Juillet 2018



a acquis une participation minoritaire dans



Conseil de l'Acquéreur

Juillet 2018



a cédé une participation majoritaire de



à Permira aux côtés de l'équipe dirigeante

Conseil du Vendeur

Mai 2018

Le fondateur et les actionnaires ont cédé



à



Conseil des Vendeurs

Avril 2018



acquisition d'une participation majoritaire dans



Conseil des Vendeurs

Mars 2018



a acquis une participation minoritaire dans



aux côtés du management et du groupe chinois Furui



福锐 福锐

Conseil de l'Acquéreur

Mars 2018

Towerbrook a pris une participation minoritaire de



aux côtés du dirigeant et actionnaire majoritaire

Conseil du Vendeur

Février 2018



a acquis une participation minoritaire de



aux côtés du fondateur

Conseil du Vendeur

Janvier 2018



ont acquis



auprès de Montagu

Conseil des Acquéreurs

CONSEIL EN FUSIONS-ACQUISITIONS

Natixis Partners est l'entité de Natixis dédiée au Conseil en Fusions-Acquisitions pour tout type de transactions, notamment en Private Equity. Les associés de Natixis Partners travaillent ensemble depuis plus de 15 ans et sont directement impliqués sur chacune des missions. La société dispose d'équipes dédiées sur les activités, secteurs et segments de marché suivants : Debt Advisory, Real Estate, Small Cap et Corporate. Natixis Partners dispose d'un réseau international de plus de 45 pays et d'un réseau interne de boutiques M&A aux Etats-Unis (PJ Solomon), au Royaume-Uni (Fenchurch Advisory), en Espagne (Natixis Partners España) et en Chine (Vermilion Partners).