

CFNEWS

magazine

OCTOBRE 2021 - N°25

MARCHÉ GÉNÉRAL LE NON-COTÉ VEUT SÉDUIRE L'ASSURANCE-VIE

SERVICES FINANCIERS

CGP : UN SECTEUR
SOUS LE FEU
DES PROJECTEURS
DU PRIVATE EQUITY

RÉGION

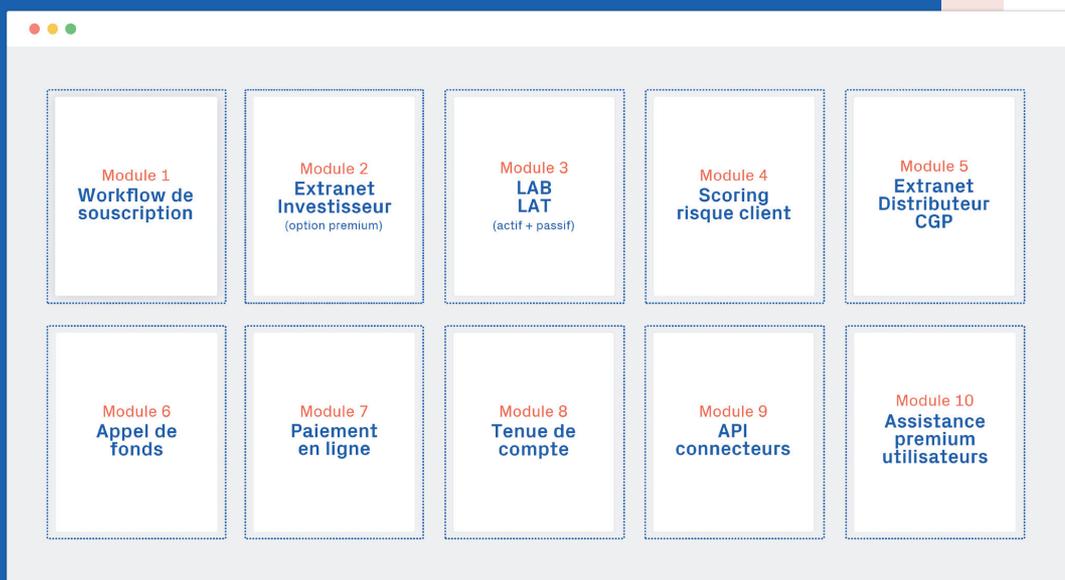
MOUVEMENTS
DE FONDS EN AURA

ÉVÈNEMENT

LES CFNEWS
TECH AWARDS 2021



INTÉGREZ L'EXPÉRIENCE DIGITALE DANS VOS PROCESSUS D'INVESTISSEMENT



Mipise propose une solution modulaire digitale et intégrée autour de l'onboarding client (actif et passif d'un fonds), du processus de souscription et de la tenue de compte.

Mipise est une FinTech/RegTech/LegalTech experte dans le développement d'outils technologiques à destination des acteurs des services financiers qui souhaitent engager leur transition digitale.

contact@mipise.com

+33 (0) 1 44 01 50 88

SOMMAIRE

CFNEWS MAGAZINE. N°25 - OCTOBRE 2021

Edito

Vers l'âge d'or du Private Equity ? 5

Services financiers

CGP : un secteur sous le feu des projecteurs
du Private Equity..... 6

Marché général

Le non-coté veut séduire l'assurance-vie 18

Évènement

CFNEWS TECH AWARDS 2021 32

Zoom régional

Mouvements de fonds en Auvergne-Rhône-Alpes 38

Les fonds publics-privés complètent le tableau 46

Non coté : les indépendants gagnent du terrain 50

CFNEWS
magazine

LE MAGAZINE DIGITAL DE CFNEWS

Disponible sur le site web : www.cfnews.net. **Société éditrice :** CORPORATE FINANCE NEWS, SAS au capital de 32 450 Euros. **Siège Social :** 50 avenue de La Grande Armée - PARIS (France). Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 500 442 652. **Directrice de la publication :** Agathe ZILBER. **Rédaction :** redaction@cfnews.net. **Abonnement-Publicité :** Anne DAUBA. **Direction artistique :** Jean BOURGOIN. **Ont participé à ce numéro :** Aurore BARLIER, Anne JOLY, Jean-Philippe MAS. **Hébergeur :** SMILE S.A., 20 rue des Jardins, 92600 Asnières-sur-Seine, France.

© Tous droits réservés CFNEWS 2021 - Crédit couverture : © ullrich - Adobe Stock. Reproduction interdite sauf accord préalable. Ce document et les textes, visuels ou données qu'il contient n'entraîne aucun abandon ou transfert de propriété intellectuelle de la part de CFNEWS et ne donne naissance à aucun droit ou tolérance sur les conditions générales d'utilisation du site CFNEWS.net. Les marques et logos figurant sur ce site sont déposés et ne doivent pas être utilisés à des fins publicitaires sans le consentement écrit préalable du propriétaire de la marque. Toute reproduction du contenu de ce site, totale ou partielle, tant en France qu'à l'étranger, est rigoureusement interdite, compte tenu des dispositions légales en vigueur relatives à la propriété intellectuelle et artistique, sauf accord préalable exprès de CFNEWS. Les documents photographiques illustrant cette parution, à l'exception de ceux crédités directement, nous ont été fournis par leurs auteurs ou ayants droits et restent la propriété de ces derniers.



GRANDS PRIX 2021 DE LA CROISSANCE EXTERNE

CFNEWS

CFNEWS ET SES PARTENAIRES

ORGANISENT LA 13^E ÉDITION
DES GRANDS PRIX DE LA CROISSANCE EXTERNE

VOUS
SOUHAITEZ
PLUS
D'INFORMATIONS ?
**CLIQUEZ
ICI**

7 DÉCEMBRE 2021
À PARTIR DE 19H

CERCLE DE L'UNION INTERALLIÉE

33 RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ - 75008 PARIS - TENUE CORRECTE EXIGÉE, CRAVATE OBLIGATOIRE

Deloitte.

ALANTRA

**Crédit Mutuel
Equity**

DFIN

C'M'S/ Francis Lefebvre
Avocats

Advention
— BUSINESS PARTNERS —

GORDON S BLAIR
LAW OFFICES



EDITO

PAR AGATHE ZILBER,
DIRECTRICE DE LA PUBLICATION



VERS L'ÂGE D'OR DU PRIVATE EQUITY ?

Pas une journée sans parler d'une nouvelle licorne, d'un nouveau fonds, d'une levée exponentielle, de *start-up*, de nouvelles équipes tant dans l'investissement que dans le conseil. Longtemps discrète, la classe d'actifs du non-coté s'est peu à peu désinhibée, quittant sa chrysalide, pour se déployer peu à peu, osant même se médiatiser pour toucher des rivages encore inconnus, plus complexes à conquérir. Déjà, séduire les « zinzins ». Car si certains se sont habitués à ce segment « illiquide », il faut continuer à en convaincre d'autres, assureurs ou mutuelles de toutes tailles, mais aussi aller plus loin, au-delà des frontières, en montrant que l'on sait s'adapter, plaire, suivre les tendances et exigences des LPs, en termes d'ESG ou d'impact, par exemple. Puis, comme une évidence, malgré l'inconnu, l'industrie s'en est allée flirter avec une manne financière plus large, aux poches profondes, mais jusqu'ici peu aventurière ; la bien nommée épargne publique. Ainsi, après quelques années de tâtonnements, plusieurs fonds ont réussi à formuler, sous forme de FCPR, une offre compatible avec l'assurance-vie. Le placement préféré des Français avec un encours de 1800 Md€ ne fait encore qu'une petite place au non-coté, avec un encours de 23,3 Md€ à fin juillet, mais ce montant est en progression de + 14 % sur un an. Preuve que l'intérêt de l'épargnant pour investir dans les entreprises de croissance est bien réel ; aussi si les fonds conjuguent bonne performance et ingéniosité pour être « compatibles » avec un environnement réglementaire contraignant, le non-coté peut espérer de belles années devant lui (lire page 18).

À trois mois de la fin de l'année, CFNEWS se mobilise pour rassembler les acteurs clés de l'investissement et de l'économie. Début octobre, ce fut au Forum des Images, pour la soirée des CFNEWS Tech Awards consacrant les élites de l'univers tech (lire page 31). Le 1^{er} décembre prochain, ce sera à l'EM Lyon pour la cérémonie des Grands Prix CFNEWS AuRA. Une région toujours aussi dynamique, qui post-Covid, a remanié ses cartes, avec de nouveaux fonds et un mercato très actif côté conseils (lire page 38). Il faut dire que les *deals* ne manquent pas, surtout dans certains secteurs en consolidation à l'instar des CGP, notre focus sectoriel de ce magazine digital, en accès libre. Bonne lecture et pour les Parisiens, rendez-vous le 7 décembre, pour la 13^{ème} édition des Grands Prix CFNEWS de la croissance externe (retrouvez toutes les informations sur events.cfnews.net). ■





CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE
UN SECTEUR
SOUS LE FEU
DES PROJECTEURS
DU PRIVATE
EQUITY



CYRUS, CARAT CAPITAL, CRYSTAL, AUTANT D'ACTEURS PHARES DU SECTEUR QUI ONT OUVERT RÉCEMMENT LEUR CAPITAL À DES FONDS D'INVESTISSEMENT, GÉNÉRANT L'ACCÉLÉRATION DE LA CONSOLIDATION DU SECTEUR.

PAR **JEAN-PHILIPPE MAS**

Depuis quelques mois, les opérations de LBO ou de cap dev sur des conseils en gestion de patrimoine (CGP) foisonnent. Dernièrement, ce sont les fondateurs de Carat Capital et de Patrimmo-fi (tous les deux gérant plus de 500 M€) qui ont ouvert une minorité de leur capital respectivement à Andera Expansion et Parquest Capital. Pour trouver une explication à cet engouement récent, il faut se tourner vers l'environnement macro-économique. « Les CGP ont une brèche face aux banques qui ferment des agences et des assureurs qui ne souhaitent plus vraiment commercialiser de l'assurance vie en fonds euros », estime Jean-Louis Duverney, fondateur et *managing partner* de NewCo Corporate Finance, boutique M&A spécialisée dans les services financiers. « Nous voyons une augmentation de leurs parts de marché face aux banques et aux assureurs avec une palette plus large de nouveaux produits dont le *private equity*, l'immobilier et les produits structurés en plus de l'assurance vie et une capacité d'accompagnement sur le long terme », complète Emmanuel Riou, nouvel associé d'Eight Advisory, en charge du TS sur les services financiers. Ce phénomène n'est pas près de s'arrêter selon un investisseur actif sur la place. « Nous allons continuer à vivre avec une

“
Le secteur des CGP fait face à une contrainte réglementaire de plus en plus importante et une pression sur la digitalisation qui poussent à sa consolidation.

”

THOMAS SIMON, DIRECTEUR ASSOCIÉ,
APAX PARTNERS.



politique de taux relativement bas, ce qui, avec la crise sanitaire, va encourager les épargnants à chercher des solutions à plus forte valeur ajoutée », estime Pierre Meignen, directeur associé d'Eurazeo *small-mid buyout* et actionnaire de Premium, courtier en solutions d'assurance vie et d'épargne retraite depuis le début de l'année aux côtés de Montefiore.

Des fonds majoritaires et minoritaires

Cependant, l'intérêt du *private equity* pour cette activité ne date pas de cette année. Les précurseurs se nomment Cyrus et Primonial. En 2008, le premier a fait entrer UI Investissement comme actionnaire minoritaire pour faire sortir la banque Martin Maurel. « Depuis notre premier LBO en 2004, nous avons toujours voulu associer les collaborateurs à la création de valeur, indique son fondateur Meyer Azogui. Aujourd'hui, près de 45 % d'entre eux sont actionnaires, c'est un de nos marqueurs. » Cyrus est, aujourd'hui, soutenu par Bridgepoint Development Capital (BDC) en minoritaire, le fondateur et ses *managers* conservant la majorité. Le second a démarré son aventure dans le *private equity* avec Naxicap Partners entre 2010 et 2014 pour la solder cette année avec son rachat par la foncière Altarea.



“
Au fil des années,
la méthode de calcul
pour la valorisation
des CGP a changé.”

JEAN-LOUIS DUVERNEY,
MANAGING PARTNER,
NEWCO CORPORATE FINANCE.

« Grâce à notre organisation sectorielle, nous avons identifié le potentiel du marché des CGP il y a trois ans. Face à une contrainte réglementaire de plus en plus importante et une pression sur la digitalisation, la consolidation s'imposait », expose Thomas Simon, directeur associé d'Apax Partners, actionnaire majoritaire de Groupe Crystal, une structure de 5 Md€ d'encours et 300 collaborateurs, pour une valorisation comprise entre 100 et 150 M€. Son président, Bruno Narchal, explique sa démarche : « Après l'acquisition, en 2017, d'Expert & Finance et l'entrée d'Apicil et d'OFI AM, nous recherchions un fonds de *private equity* majoritaire capable de nous accompagner sur la digitalisation et sur les acquisitions sur un marché atomisé. » Majoritaire ou minoritaire, comment choisir ? « Deux cas de figure se présentent généralement : si le CGP veut offrir une liquidité par-



DLA Piper acteur incontournable du marché des cabinets d'avocats d'affaires

RECONNU LEADER EUROPÉEN EN CONSEIL M&A ET EN PRIVATE EQUITY EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL



Tier 2 Private Equity

LEGAL 500
FRANCE 2021



Law Firm of the Year

GRANDS PRIX -
PRIVATE EQUITY
MAGAZINE 2019-2020



#1 by volume of M&A deals Worldwide

MERGERMARKET
2010-2021



Leader européen en conseil M&A

Fort de sa position de leader national et mondial en termes de volume de deals M&A (*Mergermarket*, chaque année depuis 2010) et de sa connaissance des secteurs, **notre équipe Corporate** en France dispose des ressources adéquates pour répondre aux besoins de ses clients avec près de 40 avocats dont 8 associés, et de la reconnaissance du marché pour ses compétences transactionnelles locales et transfrontalières. Notre groupe Corporate au niveau mondial compte plus de 1000 avocats répartis dans plus de 40 pays.

DLA Piper Global M&A Intelligence Report

DLA Piper partage son savoir sur les opérations de M&A avec la parution de son rapport annuel *Global M&A Intelligence Report* depuis 2015, lequel décrypte l'ingénierie contractuelle des opérations de fusions-acquisitions, en se basant sur les données de plus de 1600 transactions réalisées par ses équipes Corporate en Europe, Asie, Australie et aux Etats-Unis.

Leader en conseil sur les opérations de Private Equity

Quelle que soit la nature de l'opération (LBO, MBO, IPO, PtoP, capital développement, capital-risque, restructurations de haut de bilan...), les problématiques sont nombreuses : financement des opérations et structuration de la dette, audit préalable, fiscalité et structuration juridique de l'opération, création et partage de la valeur...

Avec plus de 40 avocats dont 15 associés en France et 700 avocats à travers le monde, **notre équipe Private Equity** est en mesure d'accompagner ses clients sur la palette complète des opérations de Private Equity : préparation de l'opération, processus transactionnel et suivi post-acquisition, structuration des investissements, structuration fiscale, formation de fonds, *management packages*, réglementaire... Quel que soit le secteur dans lequel vous intervenez, nous nous attachons à comprendre les tendances, les défis et les acteurs clés du marché pour orienter vos décisions.

27 rue Laffitte, 75009, Paris | T +33 (0)1 40 15 24 00 | www.dlapiper.paris | paris@dlapiper.com



tielle, il se tourne vers un fonds minoritaire. Si le CGP souhaite enclencher une politique active de croissance externe, son choix se portera vers un fonds majoritaire ou minoritaire, mais qui deviendra majoritaire au gré des acquisitions », analyse Jean-Louis Duverney, récemment intervenu sur les LBO de Cyrus et de Crystal. Pour ce dernier cas, Meyer Azogui, à la tête de Cyrus précise : « Dans la documentation de l'opération avec BDC, nous avons travaillé sur des mécanismes qui nous permettent de conserver la gouvernance du groupe pendant toute la durée du *deal*, y compris en cas de variation de notre participation du fait d'une croissance externe importante ». Le choix peut, également, dépendre de la taille du dossier. David Salabi, associé de Cambon Partners et conseil financier à la vente sur Premium, Carat Capital et Cyrus souligne : « Plus les fonds ciblés sont d'une taille importante, plus ils sont éduqués sur le sujet et désirent avoir la majorité des titres au ou moins la majorité économique. Sur des opérations *small-cap* et primaires, les CGP privilégient, le plus souvent, des opérations minoritaires. »

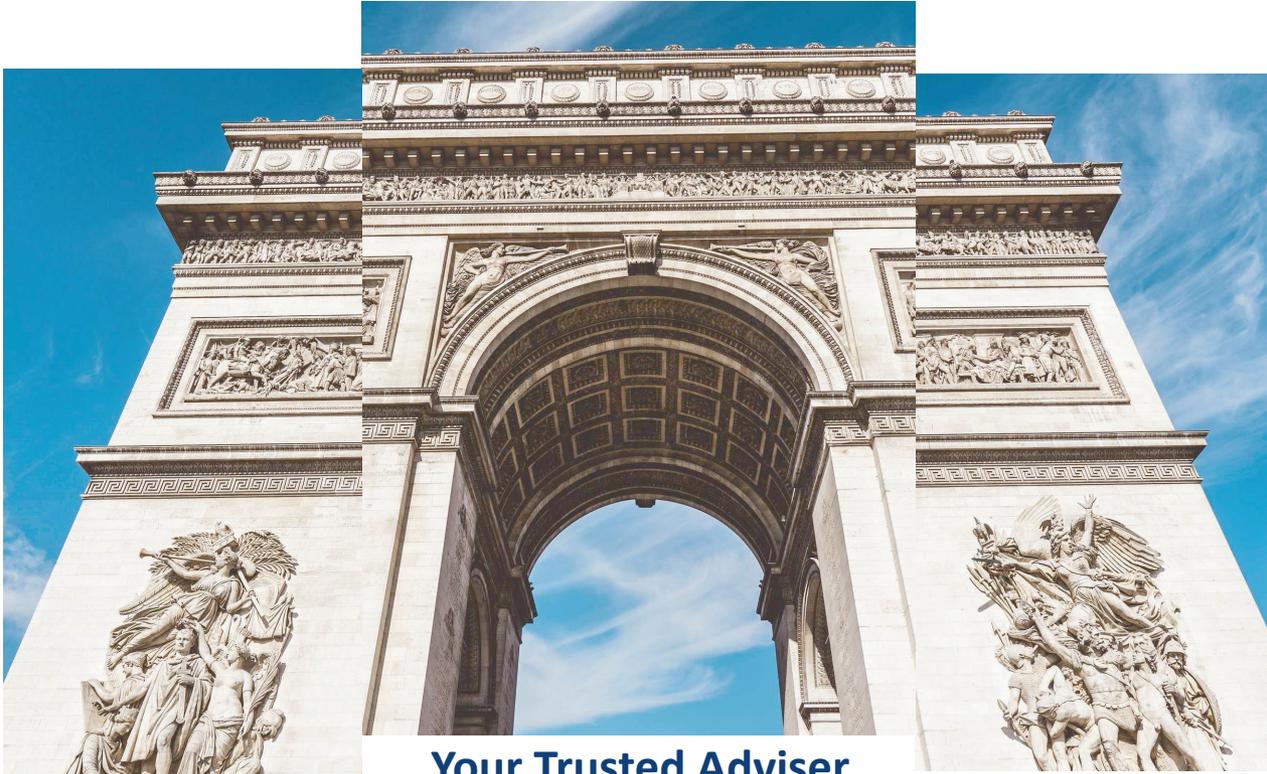
Plus de 10 fois l'Ebitda

Le secteur du conseil en gestion de patrimoine attire les fonds car il présente plusieurs caractéristiques très appréciées par ces derniers, comme « la récurrence de leurs revenus, la croissance organique avec un marché de l'épargne en constante augmentation, la rentabilité élevée et le vivier de cibles en France pour la consolidation », analyse Christophe Muyard, co-fondateur de FIG Partners, boutique M&A née l'an passé pour travailler sur ce secteur. Il a notamment conseillé Andera Partners et Parquest Capital sur leur entrée dans Carat Capital et PatrimmoFi. La crise sanitaire mondiale a amplifié leur appétit. « L'impact sur certains pans de l'économie a démontré la pertinence et la résilience du modèle par rapport aux banques et assureurs moins agiles », analyse Emmanuel Riou. L'ensemble de ces éléments impacte les valorisations à la hausse, tant dans l'entrée des fonds dans les plateformes que dans les opérations de croissance externe. Sur les opéra-



“
Beaucoup de dossiers sur des ouvertures de capital de CGP ont connu une accélération, avec des offres fermes parfois formulées dès le début du deuxième tour du processus de vente.

DANIEL DADOUN,
ASSOCIÉ, KEARNEY.”



Your Trusted Adviser

M&A et Dette

Conseil en
cessions

Conseil LBO /
MBO / MBI

Debt
Advisory

Tech

Levée de fonds

90

transactions réalisées
au S1 2021 dont



61

transactions avec
des fonds d'investissement



18 Bureaux à
travers le monde



250+ Professionnels
en Europe

8,9 Mds€

En valeur cumulée de
transactions au S1 2021

Bureau Paris

121 av. des Champs-Élysées
75008 Paris

Bureau Marseille

469 avenue du Prado
13008 Marseille

LES OPÉRATIONS DE LBO ET DE CAPITAL DÉVELOPPEMENT DANS LA GESTION DE PATRIMOINE DEPUIS 2020

SOCIÉTÉ	SOUS-TYPE D'OPÉRATION	INVESTISSEUR(S)	FINANCEMENT	FOURCHETTE DE VALORISATION*
PREMIUM	LBO BIS	EURAZEO, MONTEFIORE	BARINGS	250-500
CYRUS	LBO IV	BRIDGEPOINT DEVELOPMENT CAPITAL	ARDIAN PRIVATE DEBT	150-250
CRYSTAL	LBO	APAX PARTNERS, OFI ASSET MANAGEMENT	BNP PARIBAS, LCL, ARKEA	50-150
HEREZ	LBO PRIMAIRE	FLORAC	ROULLIER DETTE	50-150
CARAT CAPITAL	OBO	PARQUEST CAPITAL	BRED, CREDIT AGRICOLE IDF, BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT	20-50
VALORIA CAPITAL	LBO PRIMAIRE	IK INVESTMENT PARTNERS	EURAZEO PRIVATE DEBT	20-50
PATRIMMOFI	CAPITAL DÉVELOPPEMENT	ANDERA PARTNERS	N.D	20-50
OLIFAN	CAPITAL DÉVELOPPEMENT	BLACKFIN CAPITAL PARTNERS	N.D	0-20

^(*) En millions d'euros

SOURCE : SOCIÉTÉS/CFNEWS

tions de LBO, les valorisations proposées s'élèvent entre 10 et 15 fois l'Ebitda. « Au fil des années, la méthode de calcul pour la valorisation des CGP a changé, passant d'environ 2,5 fois les commissions récurrentes à plus de 10 fois l'Ebitda », observe Jean-Louis Duverney. Cet environnement dynamique accélère en outre les *process* de vente. « On a vu des offres fermes parfois formulées dès le début du deuxième tour du processus de vente », expose Daniel Dadoun, associé du conseil en stratégie Kearney, présent sur les opérations Cyrus et Premium. Pour financer ces transactions à effet de levier, les investisseurs ont le choix entre dette senior et unitranche. Les avis divergent. « Le choix de l'unitranche est, notamment, justifié par la possibilité de mettre un levier plus important. La génération de *cash-flow* couplée à une valorisation d'entrée élevée rend cela possible », explique Pierre Meignen d'Eurazeo qui a financé, avec une dette unitranche apportée par Barings, son entrée dans Premium, le valorisant 290 M€. Un avis partagé par le banquier d'affaires, David Salabi : « Pour les opérations supérieures à 50 M€ de valorisation, les fonds peuvent mettre un levier attractif en ayant notamment accès à l'unitranche ». Pour financer son entrée dans Crystal, Apax Partners a opté pour une dette senior structurée auprès de BNP Paribas, LCL et Arkéa. « Nous avons monté



BOUTIQUE M&A INDÉPENDANTE SPÉCIALISÉE DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

LBO,
MBO,
MBI

ACQUISITIONS
&
CESSIONS

REVUES
STRATÉGIQUES

LEVÉES
DE FONDS

FUSIONS

RECHERCHES
DE CIBLES

NewCo Corporate Finance est une nouvelle boutique de conseil en fusions & acquisitions spécialisée dans le domaine des services financiers. Elle regroupe une équipe d'une dizaine de professionnels expérimentés. Nous accompagnons les entrepreneurs et les institutionnels du secteur des services financiers (banque, assurance, courtage, gestion de patrimoine, location financière, gestion d'actifs, paiements, etc.) ainsi que les fonds d'investissement, en France et à l'étranger. NewCo Corporate Finance intervient dans toutes les étapes du cycle de vie de l'entreprise : recomposition du capital, acquisition, cession, fusion et opération à effet de levier.

NEW CO | CORPORATE
FINANCE

NEWCO CORPORATE FINANCE
106 boulevard Haussmann - 75008 Paris

contact@newco-cf.com

Les raisons de la consolidation



EMMANUEL RIOU,
ASSOCIÉ, EIGHT
ADVISORY.

« Les CGP bénéficient d'une base de coût fixe de plus en plus importante. Cela provient, notamment, du poids de l'aspect réglementaire (KYC et Mifid) accru. Les acteurs de plus petite taille veulent laisser à une structure plus grosse comme Crystal, Valoria ou Cyrus, ces aspects pour ne conserver que l'aspect commercial », souligne Emmanuel Riou. La naissance des plateformes de CGP est, également, favorisée par le vieillissement du secteur. Selon le livre blanc de l'Apredia, plus de la moitié des dirigeants de CGP avaient plus de 50 ans. Quand une plateforme intègre un acteur de plus petite taille, deux choix se présentent le plus souvent pour le fondateur/di-

geant de ce dernier. « Lors de chaque opération de rapprochement entre Crystal et un CGP, nous nous adaptons aux souhaits de son ou ses dirigeant(s). Chaque dirigeant peut souhaiter soit partir à la retraite et céder l'ensemble de ses actions, soit continuer l'aventure, rejoindre le Groupe et réinvestir une partie de ses produits de cession au sein de la *holding* du groupe », précise Thomas Simon, associé d'Apax Partners qui a accompagné Crystal dans le rachat de cinq sociétés indépendantes spécialisées dans la clientèle premium avec 2 Md€ sous gestion cumulés. Quand il cède son groupe, le dirigeant a de plus en plus d'alternatives avec l'émergence d'une dizaine de plateformes.

un financement avec un *pool* de banques proches du groupe. Celui-ci inclut une ligne additionnelle permettant de financer les acquisitions et qui est augmentée au fur et à mesure de son utilisation », indique Thomas Simon d'Apax.

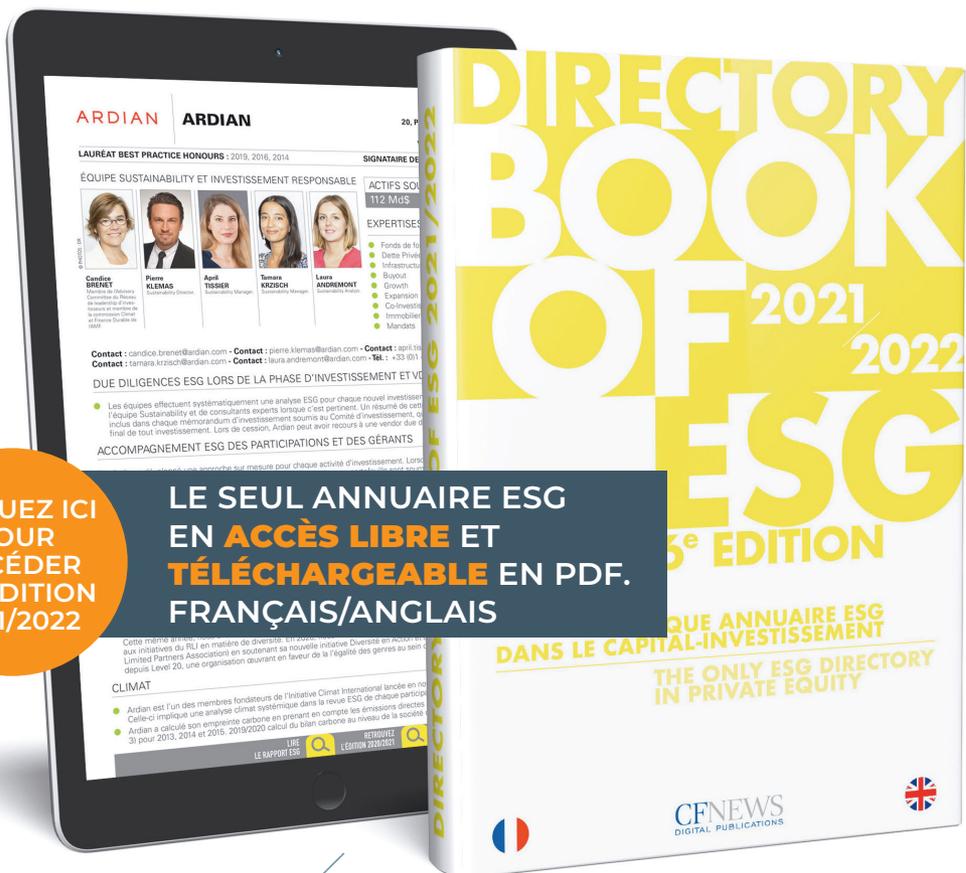
Build-up encore en vue

La croissance externe figure parmi les principales raisons de l'attrait des fonds pour les CGP, dans un marché atomisé (lire l'encadré page 14). « Les fonds bénéficient d'un effet relatif immédiat dès lors que leurs participations rachètent un plus petit acteur car, la plupart du temps, le multiple payé pour cette opération est inférieur à celui pratiqué pour entrer au capital de la plateforme », expose Daniel Dadoun. Selon le dernier livre blanc de l'Apredia, 3 542 CGP existaient à la fin de l'année 2020, légèrement plus qu'en 2019. Les CGP soutenus par des fonds d'investisse-

CFNEWS

L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

RETROUVEZ EN LIGNE L'ANNUAIRE DIGITAL 2021/2022 DES ACTEURS DE L'ESG DANS LE CAPITAL-INVESTISSEMENT



CLIQUEZ ICI
POUR
ACCÉDER
À L'ÉDITION
2021/2022

LE SEUL ANNUAIRE ESG
EN ACCÈS LIBRE ET
TÉLÉCHARGEABLE EN PDF.
FRANÇAIS/ANGLAIS

Avec la participation d'INDEFI

VOUS SOUHAITEZ NOUS CONTACTER
OU INTÉGRER LA PROCHAINE ÉDITION ?
contact@cfnews.net



CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

cfnews.net

L'union CGP/société de gestion est-elle idéale ?

Dans la vie d'un CGP d'une certaine taille, se pose toujours la question de l'acquisition d'une société de gestion pour avoir une activité interne. Cyrus figure parmi les premiers acteurs à se doter de deux structures, Invest AM - représentant entre 11 et 12 % des actifs financiers du groupe aujourd'hui - en 2010 et Eternam spécialisé dans l'immobilier en 2011. « Notre modèle se base sur le mariage de la distribution et de la production : en B2C pour la gestion privée, la gestion de fortune et le *family office* et en B2B2C via Invest AM, Amplegest et Eternam », indique Meyer Azogui, son président. Cette année, le groupe soutenu par BDC a valorisé plus de 80 M€ Amplegest, présent dans la gestion privée, la gestion d'actifs et le *family office* avec des encours s'élevant à 2,6 Md€ après avoir pris une participation majoritaire dans le gérant immobilier Altixia REIM. « Plusieurs facteurs poussent les CGP à faire une incursion dans la gestion d'actifs, la préférence pour des OPCVM internet à ceux proposés par des tiers, la possibilité de mettre en place une gestion pilotée sous mandat, l'accès à des produits complexes dont le *private equity* ou les



MEYER AZOGUI,
PRÉSIDENT,
CYRUS.

club-deals immobilier », analyse Emmanuel Riou, associé d'Eight Advisory. L'un des principaux freins à l'acquisition d'un gestionnaire d'actifs est la notion de conflit d'intérêts en privilégiant les produits « maison » aux produits d'un tiers même s'ils sont plus performants. Des acteurs de la gestion de patrimoine soutenus par des fonds n'ont pas encore franchi le pas comme Olifan avec Blackfin Capital Partners en minoritaire et Valoria Capital, une participation d'IK Partners depuis décembre 2020. « Se pose, également, la question de la valorisation et de la pondération appliquée entre la distribution et la gestion car les fondamentaux de ces deux activités ne sont pas les mêmes, la distribution présentant un profil de récurrence plus fort, donc la plupart du temps mieux valorisé », interroge Christophe Muyard. Le prochain tour de table de Cyrus pourra donner des éléments de réponses car c'est l'un des acteurs de la gestion de patrimoine avec la plus forte exposition à la gestion d'actifs.

ment s'érigent en principaux acteurs de la consolidation. Depuis l'arrivée de BDC, Cyrus a acquis deux confrères, le breton V2A Patrimoine et ses 130 M€ d'actifs conseillés et l'angevin Financière Conseil, 350 M€ d'encours. « Notre politique de croissance externe est orientée vers des structures possédant une empreinte locale où Cyrus n'était pas ou peu présent »,

explique Meyer Azogui dont le groupe s'est également étendu dans la gestion d'actifs (lire encadré page 16). Par ailleurs, des acteurs se diversifient dans la gestion de patrimoine par des acquisitions. En effet, Premium, la participation d'Eurazeo, vient de créer un département dédié à l'issue du rachat de cinq CGP gérant ensemble environ 2,45 Md€ d'encours. Le groupe déjà présent dans le courtage d'assurance-vie et la gestion d'actifs se dote, ainsi, d'une clientèle *high net worth* (plus d'1 M€ de patrimoine) et *family office*. « Dans notre plan de développement, l'activité CGP devrait représenter 30 % du chiffre d'affaires du groupe à moyen terme, soit entre 30 et 35 M€. D'autres dossiers représentant un volume unitaire sous gestion entre 200 et 300 M€, sont actuellement, à l'étude. L'objectif fixé avec Eurazeo s'élève à 10 Md€ sous gestion d'ici 2-3 ans », indique Olivier Farouz, son président. « Une des spécificités de ce secteur orienté *intuitu personae* réside dans le fait que l'offre de consolidation est portée par des équipes de management portant des projets différents avec des stratégies spécifiques », évoque Christophe Muyard. Cette course à la taille permettra aux CGP soutenus par des fonds de bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre avec leurs différents partenaires. « Dès lors que les acteurs de la gestion de patrimoine atteignent une taille critique, en général plusieurs centaines de millions d'euros d'actifs sous gestion, ils sont en position de force pour mieux négocier avec leurs producteurs, notamment sur la personnalisation des produits et sur les commissions perçues », estime Daniel Dadoun. Que va-t-il se passer dans les prochaines années, quand la phase de consolidation aura déjà bien avancé ? Bruno Narchal pense que « les indépendants purs vont se raréfier, poussés par un poids de la réglementation en constante progression. Quelques acteurs d'une taille significative animeront le marché avec le soutien de fonds d'investissement ». ■



“
L'offre de consolidation est portée par des équipes de management portant des projets différents avec des stratégies spécifiques.
”

CHRISTOPHE MUYARD,
ASSOCIÉ FONDATEUR, FIG PARTNERS.

À LIRE AUSSI
SUR CFNEWS EN LIGNE



- ➔ **Groupe Crystal organise son LBO et cède son activité BtoB.**
- ➔ **Cyrus gère un investisseur.**
- ➔ **Carat Capital veut doubler la mise.**
- ➔ **Groupe Crystal élargit son spectre.**

LE NON-COTÉ
VEUT
SÉDUIRE.
L'ASSURANCE-VIE



À SON PLUS HAUT NIVEAU HISTORIQUE, L'ASSURANCE-VIE FRANÇAISE PEINE À TROUVER LE CHEMIN DU PRIVATE EQUITY, QUI REPRÉSENTE 23 MD€ DES PLACEMENTS. LES INNOVATIONS POUR PALLIER L'ILLIQUIDITÉ DE LA CLASSE D'ACTIFS ET L'ASSOULISSEMENT DE LA RÉGLEMENTATION DEVRAIENT DOPER SES ENCOURS.

PAR **AUORE BARLIER**



B pifrance, Tikehau Capital, Eurazeo, Isatis Capital... bon nombre de fonds ont cédé aux sirènes du grand public. Il faut dire qu'avec une épargne record de 5 665,5 Md€ atteinte en 2020 et *boostée* par la crise, les Français constituent un vivier de taille pour les acteurs du *private equity*. Il y a dix ans déjà, certains répondaient à l'appel des distributeurs de contrats d'assurance-vie, comme Eurazeo, qui revendique le Fonds Commun de Placement à Risque (FCPR) le plus distribué du marché : Private Value 3 avec 350 M€ d'actifs nets (voir tableau page 21). « Grâce à un mécanisme de co-investissement systématique, nous permettons aux clients privés d'accéder exactement aux mêmes actifs, aux même conditions financières et au même moment que nos clients institutionnels, mais avec une structure de fonds adaptée à leur besoins et à leurs contraintes », exprime Agathe Bubbe, private client solutions *manager* chez Eurazeo. La société d'investissement cotée est également gestionnaire du fonds PrimoPacte, créé à l'initiative de Primonial, lui aussi pionnier du capital-investissement *retail*. « En 2013, nous avons été parmi les premiers à référencer un FCPR dans un contrat d'assu-

Photo : ullrich - Adobe Stock



“
A l’instar des fonds immobiliers, les fonds de *private equity* ont besoin de temps pour se démocratiser.”

MARTIN ALIX, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT PRODUITS, PRIMONIAL.

rance-vie même si le marché n’était pas prêt », retrace ainsi Martin Alix, directeur du développement Produits de Primonial. Avec une unité de compte (UC) aujourd’hui parmi les plus référencées du marché et 30 M€ collectés (à fin juin 2021), le groupe de gestion de patrimoine a de bons espoirs pour cette classe d’actifs, dont les développements poussifs rappellent ceux de la pierre papier il y a quelques années. « A l’instar des fonds immobiliers, les fonds de *private equity* ont besoin de temps pour se démocratiser », estime-t-il. Sur le papier, ce type de produits a en effet tout pour plaire. « Le *private equity* s’adapte parfaitement aux objectifs moyen-long terme du produit d’assurance-vie : il permet de créer régulièrement de la valeur dans le temps, tout en présentant une volatilité maîtrisée », vante Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France, en charge du marché de l’épargne et de la gestion de patrimoine. Des caractéristiques que loue aussi Eric Boutchnei, membre du directoire et co-fondateur d’Isatis Capital, à la tête de l’un des produits les plus anciens du marché, lancé en 2017 : « Malgré son exposition au marché coté, Isatis Capital Vie & Retraite affiche une volatilité de 5,5 % sur quatre ans pour une performance de 30,7 % ».

La liquidité, un casse-tête mais...

En dépit d’attributs pouvant paraître alléchants pour les épargnants, le *private equity* peine à trouver sa place (23,3 Md€ de placements) dans un marché de l’assurance-vie profond de plus de 1 800 Md€. « Les unités de compte françaises sont soumises à des contraintes fortes énumérées dans le code des assurances, auxquelles ne sont pas assujettis les contrats d’assurance-vie luxembourgeois », explique l’associé d’Allen & Overy, Antoine Sarailier. D’aucuns pointent du doigt son illiquidité, difficilement conciliable avec la contrainte pour les assureurs de verser à leurs contractants la valeur de

QUELQUES FCPR RÉFÉRENCÉS EN ASSURANCE-VIE

NOM	SOCIÉTÉ DE GESTION	SEGMENT	MONTANT*
EURAZEO ISO II (EX IDINVEST STRATEGIC OPPORTUNITIES II)	EURAZEO INVESTMENT MANAGER	FONDS SECONDAIRE	170 ^(**)
ICVR (ISATIS CAPITAL VIE & RETRAITE)	ISATIS CAPITAL	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, LBO	28,45 ^(**)
ARDIAN MULTI STRATÉGIES	ARDIAN	FONDS DE FONDS	51 ^(**)
ODDO BHF DEBT & EQUITY OPPORTUNITIES	ODDO BHF PRIVATE EQUITY (EX ACG CAPITAL)	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, DETTE	N.D. ^(*)
PRIVATE VALUE EUROPE 3	EURAZEO INVESTMENT MANAGER	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, DETTE, MEZZANINE	N.D. ^(*)
BREIZH MA BRO	ARKEA CAPITAL	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, CAPITAL RISQUE, LBO	20 ^(*)
W PME MULTISTRATÉGIES	M CAPITAL PARTNERS	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, LBO, IMMOBILIER	30 ^(*)
APAX PRIVATE EQUITY OPPORTUNITIES (APEO)	APAX PARTNERS	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, CAPITAL RISQUE, LBO	100 ^(**)
FONDS BPIFRANCE ENTREPRISES 1	BPIFRANCE INVESTISSEMENT	FONDS DE FONDS, FONDS SECONDAIRE	95 ^(*)
AMUNDI MÉGATENDANCES PME-ETI	AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, LBO	58,5 ^(**)

(*) Montant visé - (**) Montant levé

SOURCE : SOCIÉTÉS/CFNEWS

rachat des contrats dans un délai maximal de deux mois, en vertu de l'article L132-21 du Code des assurances. Plusieurs solutions ont donc été mises en place pour répondre à cette obligation, non sans mal. « Conjuguée à l'illiquidité du *private equity*, la mise en place de fenêtres de sortie reste complexe à organiser. Il faut indéniablement être un acteur du marché suffisamment lourd pour prendre l'engagement de trouver la liquidité au moment venu ou organiser une poche d'actifs liquides au sein du véhicule », analyse Sabina Comis, associée chez Dechert.

La première option requiert une pleine implication des assureurs dans l'ingénierie. « En tant qu'investisseur significatif pour compte propre, Generali France a développé une offre 100 % investie en titres non cotés, dont nous assurons la liquidité tous les 15 jours en cas de besoin de l'épargnant », explique Hugues Aubry, faisant référence à son fonds GF Lumyna Private Equity World. PrimoPacte, s'appuie quant à lui sur Oradéa Vie pour mettre en œuvre le même mécanisme de liquidité. Dans le détail, les assureurs souscrivent



sur leurs fonds propres ces véhicules de capital-investissement, puis les redistribuent aux épargnants, lesquels peuvent ensuite racheter leur contrat selon des modalités édictées par le distributeur (période d'investissement recommandée, limite dans les contrats en UC, période de blocage pour les rachats en numéraire...). L'assureur peut, quant à lui, bénéficier des fenêtres (*gates*) offertes par le gestionnaire pour se délester de ces actifs, ou les conserver dans son bilan.

“
Notre FCPR peut faire face à d'importants besoins de liquidité, y compris en période de crises très violentes.

ERIC BOUTCHNEI, MEMBRE DU DIRECTOIRE, ISATIS CAPITAL.”

...des solutions concrètes

Certains garantissent par leurs propres moyens la liquidité des véhicules. Ce positionnement a valu à Isatis Capital de mener des stress tests - basés sur l'historique de rachats des clients de Generali - afin de prouver la pertinence de son modèle aux pouvoirs publics. « Basé sur la théorie de Monte-Carlo, le logiciel propriétaire que nous avons construit a permis de démontrer que notre FCPR pouvait faire face à d'importants besoins de liquidité, y compris en période de crises très violentes », explique Eric Boutchnei. Isatis Capital Vie & Retraite, qui assure sa liquidité via une poche investie sur des OPC aux sous-jacents cotés, permet aux porteurs d'investir à partir de 100 € mais aussi d'être réglés en numéraire sous trois jours en cas de rachat. Il revendique être le seul FCPR français à présenter ses caractéristiques. L'inclusion d'une poche cotée



Bien plus que du droit

70
avocats
et juristes

13
domaines
d'expertises

+70
années
d'expérience

- Avocats, nous agissons en entrepreneurs engagés à vos côtés dans vos projets et votre développement.
- Nous mobilisons les meilleures expertises en droit des affaires et de la fiscalité, au service des start-ups, PME, ETI, grands groupes et particuliers.
- Partenaires de votre réussite, nous défendons vos intérêts, avec pragmatisme et transparence.
- Notre implantation locale associée à un réseau international (ADVOC - IAGGLOBAL - The Law Firm Network) permet de regrouper plus de 8 000 avocats et fiscalistes dans près de 100 pays.

YDÈS
www.ydes.com
contact@ydes.com

LYON

PARIS

AVIGNON

BOURG-EN-BRESSE

LONDRES

BRUXELLES

Drainer chaque année 10 MDS dans le non coté

L'épargne forcée résultant des confinements a permis aux Français de placer 205,2 Md€ l'an passé (vs 129,7 Md€ en 2019). Selon la Banque de France, cette manne s'est principalement orientée vers des placements en numéraire et dépôts à vue (95,8 Md€ en 2020 vs 48,5 Md€ en 2019), mais également sur les supports en unités de compte (UC), dont les primes hebdomadaires ont bondi de 10 %, tandis que celles sur les supports en euros ont décliné de 32 %. Dans le détail, ces deux types de support se dynamisent : ils concentrent à fin juillet 23,3 Md€ de placements dans le capital-investissement, soit une hausse de 14 % depuis le

début de l'année (vs +1 % pour l'ensemble des placements des assureurs-vie). Ce montant reste toutefois modeste au regard des 1 800 Md€ d'encours de l'assurance-vie (dont 429 M€ d'UC). En parallèle, la collecte via les canaux historiques que sont FCPI et les FIP est en chute libre depuis la fin de l'ISF. Elle est ainsi passée de 1,08 Md€ en 2017 à 330 M€ en 2020. Malgré ces chiffres, France Invest nourrit un objectif ambitieux : drainer chaque année 10 Md€ dans le non-coté via l'épargne française placée en épargne retraite, en épargne salariale et en assurance-vie. Un objectif qui permettrait de contribuer à répondre aux besoins de recapitalisation post-covid des PME françaises, lesquels atteignent 29 Md€, d'après les estimations d'Euler Hermès.

peut, en parallèle, permettre de répondre aux exigences de temporalité de financement du *private equity*, parfois complexe à appliquer chez les particuliers investissant dans des transactions primaires. « Le programme CNP (l'UC CNP Relance et Climat, nldr) étant appelé en une seule fois, nous gérons une poche liquide investie sur les marchés afin de générer un peu de rendement et faire face aux appels de fonds progressifs », explique Emmanuel Laillier, directeur de l'activité de *private equity* de Tikehau. Ce feeder de T2 Energy Transition, structuré sous forme de FPS et accessible à partir de 15 K€ à une clientèle patrimoniale, a été entièrement souscrit par CNP puis redistribué à ses épargnants pour une collecte cible de 30 à 50 M€ (voir l'article ci-dessous).

Le poids du législateur

La réglementation a, elle aussi, tenté de jouer un rôle d'entremetteuse. Pour éviter aux fonds ou assureurs d'avoir à organiser la liquidité de façon systématique, la loi Macron du 6 août 2015 a ouvert la possibilité aux distributeurs de proposer aux épargnants le rachat des contrats en titres d'entreprises ou parts de FCPR. La loi Pacte a même été plus loin, en permet-

Real Connection. True Perspective.



Unique insights.
Thoughtful execution.

**People invested
in your success.**



Scan to learn more about
Lincoln International

Global Investment
Banking Advisory
YTD 2021

700+

professionals across 20+
global offices

230

transactions closed globally,
27 in France

54%

cross-border transactions
in France

Select Transactions

<p>ARDIAN</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p>NetCo</p> <p>from</p> <p>IK Investment Partners and andera</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>ICM</p> <p>and management</p> <p>have sold</p> <p>COEURDOR SURFACES SYNERGIE group</p> <p>to</p> <p>cerlikon</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>IK Investment Partners</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p>skill&you.</p> <p>from</p> <p>andera</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>UXREPUBLIC</p> <p>has been sold to</p> <p>SMILE CITY GROUP</p> <p>a portfolio company of</p> <p>KEENSIGHT and eurazeo pme</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>
<p>CHEQUERS CAPITAL</p> <p>has sold</p> <p>Wörner Medienprospekte Holding GmbH</p> <p>to</p> <p>DCC</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>SAGARD</p> <p>has made an investment in</p> <p>ASOBO STUDIO</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>Blackstone</p> <p>has acquired</p> <p>DESOTEC BY MACHY CAPITAL</p> <p>from</p> <p>EQT</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>Luneau Technology</p> <p>a portfolio company of</p> <p>CANAVILLE</p> <p>has acquired</p> <p>capovue</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>

tant aux FPCI et FCPR de procéder à des emprunts dans la limite de 30 % de leur actif (contre 10 % précédemment) pour faire face aux vagues de rachats. Elle a par ailleurs incité davantage d'acteurs à se positionner, en rendant éligibles aux unités de compte les véhicules professionnels bien connus des capital-investisseurs : les FPVG, FPCI et FPS (dont les SLP). Ces véhicules restent toutefois uniquement accessibles aux investisseurs avertis et professionnels avec un ticket minimum de 100 K€. « Au vu des contraintes pesant sur les FPCI, SLP et FPS, bien que les parts de ces derniers soient devenues éligibles aux unités de compte à certaines conditions, nos clients continuent de privilégier essentiellement le format FCPR », constate l'associée Sabina Comis. Sans compter que ces derniers présentent d'autres atouts dans leur manche. « Ce type de produit, qui constitue un support rassurant du fait de son agrément par l'AMF, permet une diffusion extrêmement forte auprès du grand public par son éligibilité à 100 % aux unités de compte et son accessibilité via un ticket minimum faible fixé par l'assureur », complète son confrère Antoine Sarailier, associé chez Allen & Overy.

“

Nos clients continuent de privilégier essentiellement le format FCPR.

SABINA COMIS, ASSOCIÉE,
DECHERT.

”



De la pédagogie à faire

Pour élargir l'accès à la classe d'actifs, les pouvoirs publics ont encore un rôle à jouer : « Seul un assouplissement des mesures relatives à la protection de l'épargnant, ce qui demanderait un changement de paradigme très fort de la part du législateur français », permettrait de réellement démocratiser la classe d'actifs, assure l'associée de Dechert. Nouvelle



Partenaire de votre succès

Dechert propose des solutions créatives répondant aux besoins des fonds et des sociétés de portefeuille sur l'ensemble des segments du Private Equity.

Avec plus de 250 avocats spécialisés à travers le monde, notre équipe Private Equity a les ressources et l'expertise nécessaires pour accompagner ses clients où qu'ils soient.



Committed
Capital

Abonnez-vous à notre podcast

Dirigeants du secteur private equity et avocats de Dechert explorent dans la série de podcasts *Committed Capital* les grandes questions d'actualité qui affectent le private equity au niveau mondial. dechert.com/private_equity

Listen on
Apple Podcasts

LISTEN ON
Spotify

Listen on
Google Podcasts

Dechert
LLP



L'Europe a pour particularité d'être multi-juridictionnelle

TODD MYERS, COO DE L'ACTIVITÉ PRIVATE WEALTH SOLUTIONS, BLACKSTONE.

Le statut paneuropéen ELTIF (European Long-term Investment Fund), qui permet aux fonds professionnels de bénéficier de tickets d'entrée minimaux de 10 K€ est finalement, lui aussi, assujéti aux limitations usuelles, dans la mesure où ce montant minimal ne doit en France pas représenter plus de 10 % du portefeuille d'instruments financiers de l'épargnant, malgré une distribution paneuropéenne possible. « Bien qu'il permette une commercialisation plus large des fonds, le statut européen ELTIF ne permet pas aux gestionnaires de s'affranchir ni de la réglementation inhérente à la forme choisie du véhicule agréé ELTIF, ni de celle franco-française applicable aux contrats d'assu-

rance-vie, notamment en matière de gestion des risques ou concernant les ratios spécifiques des fonds français de *private equity* qui seraient agréés ELTIF », rappelle Sabina Comis. Bien loin, donc, d'une démocratisation, à l'heure où de nouveaux poids lourds étrangers tentent pourtant une incursion dans l'Hexagone, jugeant le moment opportun. « L'Europe a pour particularité d'être multi-juridictionnelle », dépeint Todd Myers, COO de l'activité Private Wealth Solutions de Blackstone, plus habitué à l'uniformité du marché américain, et fraîchement installée en France avec l'arrivée d'Anthony Guerra. Selon l'associée de Dechert, ces contraintes réglementaires obligent ces acteurs, disposant pourtant « du savoir-faire nécessaire pour lever des fonds sur un plan européen » à « créer plusieurs véhicules locaux ».

pour le grand public, cette classe d'actifs bien connue des clients aisés est soumise à un nouveau paradigme depuis la fin de l'ISF. « Pour l'épargnant, le capital-investissement a longtemps été synonyme de solutions fiscales au travers des FIP et des FCPI, rappelle Martin Alix, le directeur du développement Produits de Primonial, ajoutant qu'un grand travail de pédagogie sur cette nouvelle classe d'actifs est encore nécessaire pour qu'elle soit encore mieux maîtrisée par l'ensemble de (ses) partenaires CGP et clients. » D'autant qu'il est, paradoxalement, plus simple de faire la promotion du capital-investissement aux particuliers fortunés. « Nos partenariats avec Banca March et Fideuram nous ouvrent un accès direct aux clients privés, ces derniers étant qualifiés d'investisseurs professionnels. Cela nous permet de leur

L'esprit pionnier en action.

Un modèle de croissance durable et rentable, un esprit libre. Acteur majeur en Europe de la gestion d'actifs, nous avons toujours développé une vision pionnière et alternative de nos métiers. Notre stratégie d'investissement repose sur l'alignement d'intérêts avec nos clients, alliant recherche de rentabilité de l'épargne et soutien de la vitalité des entreprises.

DETTE PRIVÉE
ACTIFS RÉELS
PRIVATE EQUITY
CAPITAL MARKETS
STRATEGIES

TK TIKEHAU
CAPITAL

Alternative Thinking



tikehaucapital.com

FRANCE | ROYAUME-UNI | SINGAPOUR | BELGIQUE | ITALIE | ESPAGNE | CORÉE
ÉTATS-UNIS | JAPON | LUXEMBOURG | PAYS-BAS | ALLEMAGNE

“

Dans cet environnement de relance, l'assurance-vie a une responsabilité sociétale.

HUGUES AUBRY, MEMBRE DU COMITÉ EXÉCUTIF, GENERALI FRANCE.

”



Photo : Rémy Deluze

“ **La faiblesse des montants levés est liée à l'attachement des Français à la protection de leur capital” et “la mémoire de comportements abusifs de certains gestionnaires de fonds de défiscalisation sont avant tout en cause.** ”

FONDATION CONCORDE

expliquer au mieux les caractéristiques du produit et de la classe d'actifs », explique Emmanuel Laillier, faisant référence à deux produits de Tikehau référencés respectivement en Espagne et en Italie. « La transparence des fonds non cotés a fortement progressé ces dernières années avec l'amélioration des processus de valorisation suivant les guidelines de l'IPEV », précise-t-il.

Back office top niveau exigé

Au-delà des *reportings* réglementaires, des outils pédagogiques plus complets sont parfois mis en place. C'est le choix qu'a notamment fait l'Américain Blackstone et ses 130 Md\$ d'actifs gérés pour le compte de particuliers (sur 684 Md\$ au total), avec des équipes dédiées et des contenus adaptés sur son site internet, lequel sera bientôt disponible en français et en japonais. « Nous sommes profondément engagés en faveur du service et de l'expérience client. Ouvrir des fonds à la souscription sur une base perpétuelle nécessite d'être très transparent et proactif en matière de *reporting* », justifie Todd Myers. Et pour cause, seuls 20 % des Français considèrent avoir une connaissance élevée sur les questions financières, chiffre une étude Audirep pour la Banque de France. Les distributeurs font, eux aussi, preuve d'apprentissage. « Compte tenu de la fin du fonds euros comme colonne vertébrale du contrat d'assurance-vie, l'élar-

gissement de l'univers d'investissement requiert de l'expertise, un traitement des opérations de qualité et des outils de suivi adaptés », exprime Hugues Aubry, tandis qu'Agathe Bubbe fait état de l'importance pour les fonds d'être dotés d'« une équipe *back office* étoffée ». Des adaptations qui justifient aussi, selon Eric Boutchnei, des frais de gestion plus élevés que les fonds cotés, souvent pointés du doigt.

Le rôle moteur de la crise

Mais cette méconnaissance de la classe d'actifs suffit-elle à expliquer la faiblesse des montants levés ? Pour la Fondation Concorde, « l'attachement des Français à la protection de leur capital » et « la mémoire de comportements abusifs de certains gestionnaires de fonds de défiscalisation » sont avant tout en cause. Dans une note publiée en mai, l'institution propose notamment l'apport d'une garantie étatique du capital investi en contrepartie d'un blocage de l'investissement pendant une période de 5 à 8 ans, ou encore de créer des fonds souverains territoriaux de relance éligibles aux UC. Car au-delà de son rôle de promoteur d'épargne, la crise a aussi eu l'effet d'un déclencheur. « Dans cet environnement de relance, l'assurance-vie a une responsabilité sociétale ; c'est le maillon qui connecte l'épargne aux besoins de l'économie réelle, au besoin de financement des infrastructures, des PME et des ETI ; c'est l'outil qui concilie l'intérêt individuel et la relance économique », exprime Hugues Aubry. Et certains fonds l'ont d'ailleurs bien compris, comme le FCPR de relance breton Breizh Ma Bro ou encore celui de Bpifrance, né d'une transaction secondaire sur son activité fonds de fonds. Une dynamique qu'entend bien accélérer le Label relance initié en octobre 2020 par le gouvernement pour flécher l'épargne vers les produits intervenants en fonds propres. En près d'un an, celui-ci a ainsi labellisé 201 fonds - parmi lesquels 170 sont non cotés et le tiers sont éligibles aux UC - ayant investi 16 Md€ dans le tissu économique français. ■

À LIRE AUSSI SUR CFNEWS EN LIGNE



-
- ➔ **Blackstone veut séduire les investisseurs français**

 - ➔ **La transition énergétique gagne du terrain dans le non coté ouvert au public**

 - ➔ **Bpifrance structure son premier FCPR**
-

ÉVÈNEMENT

CFNEWS TECH AWARDS 2021

CEUX QUI FONT LA TECH



DEVANT PLUS DE 280 INVITÉS, RÉUNIS LE 4 OCTOBRE
AU FORUM DES IMAGES, LE JURY A DÉCERNÉ 7 PRIX
RÉCOMPENSANT DES TRANSACTIONS DE SOCIÉTÉS
TECH À DES DIRIGEANTS DE SOCIÉTÉS FRANÇAISES.



LES LAURÉATS ET LES PARTENAIRES
DES CFNEWS TECH AWARDS 2021 RÉUNIS
SUR SCÈNE POUR UNE PHOTO DE GROUPE.

CFNEWS TECH AWARDS 2021



ÉVÈNEMENT



AGATHE ZILBER, PRÉSIDENTE DE CFNEWS MEDIA GROUP A OUVERT CETTE CÉRÉMONIE.



MARC MENASÉ, CEO ET FONDATEUR DE FOUNDERS FUTURE ET DE DEE TECH A ÉTÉ LE KEY SPEAKER DE CETTE NOUVELLE ÉDITION.



PRIX EARLY STAGE : PONICODE

TROPHÉE REMIS À PATRICK JOUBERT CEO ET CO-FOUNDER DE PONICODE PAR STÉPHANIE HOSPITAL, FONDATRICE ET CEO - ONERAGTIME.



PRIX LATE STAGE : SENDINBLUE

TROPHÉE REMIS À ARMAND THIBERGE , PRÉSIDENT ET FONDATEUR DE SENDINBLUE PAR GUILLAUME VITICH (À DROITE), PARTNER - WHITE & CASE.



PRIX LICORNE : VESTIAIRE COLLECTIVE

TROPHÉE REMIS À ARNAUD COLLIN (À GAUCHE), CHIEF REVENUE OFFICER, SOPHIE HERSAN, FONDATRICE (CENTRE G.) ET BERNARD OSTA CHIEF STRATEGY OFFICER DE VESTIAIRE COLLECTIVE PAR RAPHAËLLE D'ORNANO (CENTRE D.), ASSOCIÉE GÉRANTE ET FONDATRICE - D'ORNANO+CO.



PRIX LBO TECH : SEPTEO

TROPHÉE REMIS À EDOUARD SAKAKINI (AU CENTRE), DIRECTEUR DU PÔLE IMMOBILIER DU GROUPE SEPTEO PAR RAPHAËLLE D'ORNANO (À DROITE.), ASSOCIÉE GÉRANTE ET FONDATRICE – D'ORNANO+CO ET JEAN-MICHEL CAGIN SENIOR PARTNER DE ROLAND BERGER (À GAUCHE).



PRIX M&A TECH : CEGID TALENTSOFT

TROPHÉE REMIS À JEAN STÉPHANE ARCIS, CEO-TALENTSOFT (CENTRE DROIT) ET PASCAL HOUILLON , CEO CEGID (CENTRE GAUCHE) PAR NICOLAS SAINT PIERRE (À GAUCHE), MANAGING PARTNER ET JÉRÉMY SARTRE (À DROITE), MANAGING PARTNER - CLEARWATER INTERNATIONAL FRANCE.



PRIX CORPORATE VENTURE : FDJ

TROPHÉE REMIS À PIERRE BROUSSEAU (AU CENTRE), HEAD OF INNOVATION SOURCING & INVESTMENTS DE FDJ GROUPE PAR STÉPHANIE HOSPITAL, FONDATRICE ET CEO – ONERAGTIME ET GUILLAUME VITRICH, PARTNER – WHITE & CASE.



PRIX M&A PROPTECH : I@D

TROPHÉE REMIS À ROLAND TRIPARD (2E DROITE), PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE ET À CLÉMENT DELPIROU (À GAUCHE), DIRECTEUR GÉNÉRAL DE I@D PAR JEAN-MICHEL CAGIN (À DROITE), SENIOR PARTNER DE ROLAND BERGER, LAURENT CAMILLI (CENTRE GAUCHE), CEO CLEARWATER INTERNATIONAL FRANCE ET SOPHIE DA COSTA (CENTRE DROIT), RÉDACTRICE EN CHEF - CFNEWS IMMO & CFNEWS INFRA.



MOUVEMENTS DE FONDS EN AUVERGNE RHÔNE-ALPES

D'ALBAREST, QUI LÈVE SON FIRST TIME FUND, À SIPAREX QUI COLLECTE SES CINQUIÈMES MILLÉSIMES EN PASSANT PAR GARIBALDI PARTICIPATIONS QUI DOUBLE DE TAILLE ET AUTRES NOUVEAUX TELS JADEL OU AMDG... TOUR D'HORIZON DE LA PLACE QUI N'EST PLUS TOUT À FAIT LA MÊME POST COVID.



PAR **ANNE JOLY**

Le 11 mars 2020, le microcosme lyonnais du *private equity* se pressait encore à l'inauguration des bureaux d'un cabinet d'avocats. Gaité frondeuse, ambiance animée, on parle Covid, confinement, *deals*. Dix-huit mois plus tard, on pourrait penser que rien n'a changé et pourtant la scène s'est transformée. Côté conseils (lire page 50 et suivantes) mais aussi du côté des investisseurs. Avec la montée en puissance de certains d'entre eux, l'arrivée de nouvelles équipes et la création de nouveaux véhicules, parfois un peu hors des chemins battus... sans qu'on sache toujours précisément d'ailleurs ce qui est imputable à la crise ou non.



First time funds et succès des fonds d'entrepreneurs

En route pour collecter son *first time fund*, l'équipe d'Albarest - créée par des anciens du bureau lyonnais de MBO&CO, qui avaient pris leur indépendance à l'été 2019, a vu ses plans contrariés par la crise sanitaire. Rien qui la retienne de continuer, mais de quoi remanier sa

copie dès l'été 2020 pour s'adapter aux circonstances en choisissant d'allouer une poche de 30 % de son fonds de LBO qui vise 100 M€ à des opérations de capital développement. Aujourd'hui, les investisseurs qui octroient des tickets de 5 à 12 M€ indiquent avoir collecté 80 M€. « Le profil de nos souscripteurs n'est pas exactement celui que nous imaginions au départ, reconnaît Edouard Malandrin, son président. Avec la crise Covid, les fonds de fonds internationaux se sont montrés craintifs vis-à-vis des *first time funds*. Les assureurs sont très sollicités par les différents programmes de relance (prêts participatifs, obligations relance), certains groupes bancaires ont gelé leurs encours en PE. En revanche, nous avons reçu un intérêt marqué d'entrepreneurs et *family offices*, ainsi que de grands institutionnels français (fonds de fonds ou mutuelles) et européens. Au final, nous atteignons notre objectif de levée, avec la frustration que notre projet à forte vocation locale n'ait pas trouvé plus d'écho auprès des

“

Le profil de nos souscripteurs n'est pas exactement celui que nous imaginions au départ. ”

EDOUARD MALANDRIN,
PRÉSIDENT FONDATEUR, ALBAREST PARTNERS.

institutionnels régionaux, la plupart ayant dirigé leur allocation vers le fonds souverain. »

D'autres *first time funds* sont apparus. De taille plus modeste et sur un segment plus *small cap*, ils sont allés chercher l'argent dans les poches

des entrepreneurs en pleine crise sanitaire, à l'instar de Jadel ou encore de AMDG. Le premier, fonds *evergreen*, a atteint sa taille cible de 35 M€ cet été. Même si le modèle du véhicule rend la collecte « plus compliquée » de l'aveu de Hervé Letoublon, son fondateur, la perspective d'investir sur un temps plus long a ses adeptes. Spécialiste du *small cap*, issu de Capitem, il a réussi à convaincre une vingtaine d'entrepreneurs partout en France (ainsi qu'un asiatique et un britannique) d'accompagner des TPE-PME en phase de développement ou de transmission avec des tickets de 1 à 4 M€, entouré de ses associés, Laurent Mottet et Frédéric Fiore. Officialisé au printemps dernier, Jadel a commencé à déployer avec 3 investissements à ce jour. Placé sur les rails fin 2020, AMDG, le fonds de *private equity* de Vanessa Rousset, déjà à la tête de plusieurs véhicules immobiliers, vient, lui, de signer son premier investissement. La dirigeante, qui s'est associée à Thomas Barrochin, un ex-Naxicap, et contribue avec lui à hauteur de 10 % de ce nouveau véhicule, cible 30 à 35 M€ pour miser des tickets de 1 à 3 M€ dans des entreprises régionales pour la plupart. « Il y a une place de marché à prendre », estime le duo qui se concentre sur ce segment volumineux où la performance est conditionnée, selon lui « à l'expérience, au *sourcing* direct et à la taille du fonds. »

“
Il y a une place
de marché
à prendre.”

VANESSA ROUSSET,
PRÉSIDENTE FONDATRICE,
AMDG PRIVATE EQUITY.



Des fonds établis challengés

Sur ce segment du *small cap* d'autres fonds d'entrepreneurs établis, ont re-levé des véhicules. À l'instar de Capitem qui revoit ses tickets légèrement à la baisse et annonce avoir collecté 30 M€ (moins que le millésime précédent) auprès d'une cinquantaine de dirigeants, de Capital Entrepreneur V, le fonds géré par Rhône-Alpes PME (Siparex) qui annonce

LES PLUS FORTES LEVÉES DE FONDS EN AURA DEPUIS MARS 2020

NOM	SOCIÉTÉ DE GESTION	SEGMENT	STATUT	MONTANT*
MED PLATFORM I	ARCHIMED	LBO, CAPITAL DÉVELOPPEMENT	CLOSÉ	1000 ^(*) /800 ^(**)
MED III	ARCHIMED	LBO, CAPITAL DÉVELOPPEMENT	CLOSÉ	650 ^(*) /500 ^(**)
MÉRIEUX PARTICIPATIONS 4 (MP4)	MERIEUX EQUITY PARTNERS	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, LBO	1 ^{ER} CLOSING	300 ^(*) /500 ^(**)
SIPAREX ETI V	SIPAREX	LBO, CAPITAL DÉVELOPPEMENT	EN COURS	300 ^(*) /400 ^(**)
SIPAREX INTERMEZZO 2	SIPAREX MEZZANINE	DETTE, MEZZANINE	1 ^{ER} CLOSING	200 ^(*) /200 ^(**)
FONDS SOUVERAIN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	SIPAREX	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, RETOURNEMENT/SITUATIONS SPÉCIALES	1 ^{ER} CLOSING	70 ^(*) /100 ^(**)
ALBACAP 1	ALBAREST PARTNERS	LBO, CAPITAL DÉVELOPPEMENT	1 ^{ER} CLOSING	80 ^(*) /100 ^(**)
21 CONTENT VENTURES	LOGICAL PICTURES			100 ^(**)
FONDS D'AMORÇAGE INDUSTRIEL LYON ET SAINT-ETIENNE	DEMETER	AMORÇAGE	EN COURS	80-100 ^(**)
OMX EUROPE VENTURE FUND	MERIEUX EQUITY PARTNERS	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, CAPITAL RISQUE	1 ^{ER} CLOSING	60 ^(*) /90 ^(**)
PERTINENCE INVEST 2	SOFIMAC IM	AMORÇAGE	1 ^{ER} CLOSING	50 ^(*) /70 ^(**)
CAPELIA FONDS V	CAPELIA	CAPITAL DÉVELOPPEMENT, LBO	CLOSÉ	55 ^(*) /55 ^(**)

(*) Montant levé - (**) Montant visé

SOURCE : SOCIÉTÉS/CFNEWS

avoir déjà réuni 50 M€ sur les 55 M€ visés pour miser des tickets compris entre 1 et 5 M€ (cœur de cible : 3-4 M€) ou encore Capellia qui monte en gamme avec un fonds de 55 M€ levé « en deux mois » auprès d'une trentaine de souscripteurs et qui hisse son ticket moyen autour de 4 M€. Il n'est d'ailleurs pas le seul à élargir son champ d'intervention. Jadel se réserve cette possibilité en inscrivant le co-investissement dans ses statuts, ce qui lui permet le cas échéant de proposer des tickets jusqu'à 8 M€. Et Garibaldi Participations s'est musclé de façon spectaculaire en début d'année pour non seulement accompagner les PME régionales prometteuses, mais aussi se positionner auprès d'ETI avec des tickets d'investissement entre 5 et 10 M€. Son actionnaire unique, Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes lui ayant confié 80 M€ supplémentaires, il gère désormais 150 M€. « Cela correspond à notre volonté d'accompagner les stratégies de croissance ex-

“

Nous avons pour ambition de devenir l'investisseur small cap de référence.

”

LAURENT GELPI,
DIRECTEUR GÉNÉRAL,
GARIBALDI PARTICIPATIONS.

Les fonds santé en pleine forme

Les investisseurs en santé / sciences de la vie implantés à Lyon tiennent une place à part dans l'écosystème local. Dans le cas d'Archimed comme de Mérieux Equity Partners, les raisons de leur position géographique sont plus historiques que stratégiques. Et ils sont puissants et hyperactifs. Ainsi, le premier, emmené par Denis Ribon, a *clôsé* son fonds Med-Platform I à l'été 2020, au delà de sa cible, à 1 Md€, pour soutenir en majoritaire des sociétés midcap du secteur de la santé en Europe et aux Etats-Unis avec des tickets de 50 à 250 M€. Cet été, il a bouclé son fonds *small cap* sur son hard cap de 650 M€. Un fonds largement sursouscrit, levé en deux mois... L'in-



DENIS RIBON,
ARCHIMED.

vestisseur, sponsorisé par l'Institut Mérieux qui fournit 20 % du véhicule a réalisé quant à lui le premier *closing* du quatrième millésime de son fonds de *growth buy out* MP4 à 300 M€, ciblant 500 M€ avec un hard cap à 600 M€. Un an plus tôt, durant le premier confinement, l'équipe avait annoncé le lancement de son fonds de capital innovation dédié à la santé nutrition, OMX Europe Venture Fund. Il cible les séries A et B de jeunes pousses à fort potentiel avec un ticket moyen de 6 M€, pouvant aller jusqu'à 12 M€.

terne de nos participations et d'augmenter notre part dans le tissu local, explique Laurent Gelpi, directeur général de Garibaldi Participations. Nous sommes l'un des acteurs les plus importants de notre segment et avons pour ambition de devenir l'investisseur *small cap* de référence. » La captive de banque, sans doute la plus active du territoire, compte désormais pléthore de concurrents dans sa catégorie. Outre les Carvest, BNP Paribas Développement, Crédit Mutuel Equity... implantés de longue date, Arkéa Capital et Alliance Entreprendre se sont installés à Lyon quelques mois seulement avant le premier confinement. La branche armée de BPCE reste discrète, mais revendique déjà trois opérations. Quant à l'investisseur breton, il a confié les clés à Blandine Roche, finalisant sa couverture du territoire et jouant sur les deux plans (national / local) pour décliner son offre avec des tickets de 1 à 50 M€. « Nous souhaitons nous implanter sur cette région en bonne intelligence avec l'écosystème local et dans une logique de complé-

SELECTION DE TRANSACTIONS SMALL CAP

Les fondateurs et **Impact Partners** ont cédé la majorité du capital de

à

CAPZA
a relayé
isai
au capital de

ONET
a cédé
AXXIS
INTÉRIM & RECRUTEMENT

à

idi
a cédé la majorité de

à

Weinberg Capital Partners
aux côtés du fondateur succède à
Azulis, Amundi et Sofipaca
comme actionnaire de référence de

Les fondateurs de
GRUPE BIZNESS
ont cédé une participation minoritaire du capital à

naxicap
PARTNERS
a cédé le Groupe **FRIO**

à **azulis**
capital
aux côtés du management

IDEMIA
a cédé son activité d'équipements ferroviaires à

cegid
a cédé **Cegid Public** à

accompagné par le management

CONSEIL EN FUSIONS-ACQUISITIONS

Natixis Partners est l'entité de Natixis dédiée au Conseil en Fusions-Acquisitions en France.

Avec une équipe de 90 professionnels et des associés travaillant ensemble depuis plus de 20 ans, Natixis Partners est l'un des principaux acteurs du marché.

Le réseau M&A multi-boutiques de Natixis réunit 300 professionnels répartis entre les bureaux de Paris, Lyon, Londres, Madrid, Milan, New-York, Chicago, Sydney, Perth, Hong-Kong, Shanghai, Beijing et Dubai.

mentarité avec les acteurs en présence, en travaillant le *deal flow* issu de nos réseaux bancaires et en complétant des tours de table », explique ainsi Marc Brière, directeur général d'Arkéa Capital.



“
**Nous allons nous
concentrer sur des secteurs
à enjeux sociétaux.**

SEBASTIEN BONTE,
PRÉSIDENT FONDATEUR, ANGELOR.”

Vent nouveau sur l'amorçage

C'est dans le créneau de l'amorçage que souffle un vent nouveau. Avec de jeunes équipes qui n'ont pas froid aux yeux à l'image de celle de Time for the Planet qui ambitionne rien moins que de réunir 1 Md€ (!) pour financer des sociétés innovantes qui luttent contre le réchauffement climatique et a déjà levé près de 6 M€ auprès de plus de 29 000 actionnaires. Ou des « dinosaures » comme Angelor. Positionné jusqu'alors comme société de conseil pour des investisseurs en non coté, il se transforme en société de gestion, à mission, pour « se concentrer sur des secteurs à enjeux sociétaux, accompagner les entrepreneurs pour en faire des dirigeants responsables et veiller à l'inclusion dans la redistribution de richesses grâce à un fonds de dotation au profit d'initiatives à but non lucratif », explique Sébastien Bonte, son président fondateur. La société, qui a déposé un dossier d'agrément AMF, a démarré la collecte d'un fonds -For Good- pour « allier les forces des actionnaires chefs d'entreprises et des institutionnels ». Elle veut lever 50 M€ afin d'injecter des tickets

jusqu'à 2,5 M€ en amorçage, segment où Angelor a déployé 21 M€ dans une soixantaine de lignes depuis sa création. Actif depuis 2017 avec un premier fonds (35 M€) pour booster les *start-up* B2B européennes, Axeleo Capital a créé l'an dernier le premier fonds d'amorçage européen dédié aux *start-up* de la Proptech européenne. Il a déjà signé sept investissements (dont deux hors de France) et levé 40 M€ sur les 50 M€ ciblés. Inédit lui aussi, CoopVenture, un fonds *evergreen* dédié aux Scop et Scic régionales du numérique. Adossé à l'accélérateur éponyme, le fonds a démarré sa phase pilote en AuRA avec un plus de 4 M€ et entend se déployer nationalement ensuite avec 16 M€. Dans

la mouvance des *start-up studio*, Waoup étend sa toile avec la création en janvier dernier, de Greenpact, nouveau *start-up studio* dédié aux transitions écologiques, après M2Care (santé et nutrition) notamment. Acteur régional historique de l'amorçage, Kreaxi a « levé le pied » pendant la crise sanitaire avant d'accélérer cette année dans le déploiement de son fonds ARAC III (37 M€). « Nous avons un sujet de levée en cours », confie Sébastien Touvron, le président de Kreaxi qui, selon nos sources, s'était manifesté face à Demeter pour la gestion du fonds à impact des Métropoles et envisage de s'emparer de la thématique à sa façon. « Notre prochain véhicule sera orienté vers l'industrie, puisque beaucoup d'entreprises innovantes de la région peinent à mobiliser des fonds post amorçage, dès lors qu'elles doivent passer à l'échelle des préséries industrielles. »

Au fil des ans, le monde du *private equity* auverhôn-alpin continue donc à se développer, se structurer et gagne en maturité. Une croissance nourrie d'initiatives locales et d'arrivées régulières de nouveaux acteurs, en provenance de Paris qui réussissent pour la plupart d'entre eux à se fondre dans le paysage, d'autant plus qu'ils s'appuient sur des professionnels du crû. Bien établis à Lyon et face à une concurrence toujours plus intense, certains de ces investisseurs qui ont joué la carte de la « décentralisation » se posent aujourd'hui la question d'aller voir au-delà des « frontières » de la Région. A l'instar d'Innovafonds installé à Lyon depuis 2017. En cours de déploiement de son fonds régional Partenaire Croissance I (30 M€, investis à 70 % dans sept entreprises), il envisage la collecte de Partenaire Croissance II (40 M€) qu'il pourrait déployer au-delà du seul territoire d'Auvergne Rhône-Alpes. « La place financière lyonnaise s'étend au-delà de la Région, notamment vers la Bourgogne Franche-Comté où tous les intermédiaires (conseils M&A...) de la place rayonnent déjà aussi... », fait valoir Anthony Dubut, président d'Innovafonds. ■

“

Notre prochain véhicule sera orienté vers l'industrie, puisque beaucoup d'entreprises innovantes de la région peinent à mobiliser des fonds post amorçage, dès lors qu'elles doivent passer à l'échelle des préséries industrielles.

SÉBASTIEN TOUVRON,
PRÉSIDENT, KREAXI.

”

À LIRE AUSSI
SUR CFNEWS EN LIGNE



- ➔ Sofimac fusionne avec...
- ➔ Auvergne-Rhône-Alpes crée son fonds souverain .
- ➔ Garibaldi Participations double sa force de frappe



LES FONDS PUBLICS-PRIVÉS COMPLÈTENT LE TABLEAU



BRAS ARMÉ DES COLLECTIVITÉS QUI LES SOUTIENNENT, LES FONDS PUBLICS-PRIVÉS SE MULTIPLIENT À L'INSTAR DU FONDS SOUVERAIN ET DU FONDS INDUSTRIEL À IMPACT.

PAR **ANNE JOLY**

Chez Siparex, on distingue les éléments structurels qui contribuent à nourrir les fonds d'investissement depuis plusieurs années, et conjoncturels, liés à la relance. « Depuis quelques années, la profession a une activité très soutenue dans un contexte de taux bas, rappelle Nicolas Eschermann, directeur adjoint en charge des relations avec les souscripteurs au sein de Siparex. Cette tendance est renforcée depuis 12-18 mois par la dynamique du plan de relance, nos métiers ayant été identifiés pour flécher les fonds vers les entreprises. »

100 M€ pour le fonds souverain

Tout en poursuivant sa collecte pour ETI 5, entre autres (300 M€ levés à date et 400 M€ visés pour la fin de l'année), la société de gestion, qui s'est positionnée sur plusieurs appels d'offres pour gérer la manne destinée à la relance, s'est vue confier en Auvergne Rhône-Alpes la gestion du Fonds Souverain de la Région et ce, dix ans après le Fonds Régional d'Investissement (FRI). Un fonds public-privé qui aurait atteint 78 M€ (100 M€ ciblés à terme), réunis auprès de la Région, Bpifrance, de banques et assureurs d'Auvergne-Rhône-Alpes et d'un *corporate*, le groupe de chimie de spécialité SNF qui « ouvre de nouvelles perspectives », assure Pierre Taillardat, son président du directoire. L'équipe de quatre investisseurs avait pour mission d'investir des tickets de 3 à 7 M€ au capital de PME locales tout en réservant 10 % du nouveau véhicule à des TPE. « L'une de mes interrogations portait sur le courant d'affaires, confie l'investisseur. Mais, depuis la création du fonds, nous constatons que le *deal flow* est soutenu, avec une bonne couverture des secteurs d'excellence de la Région. Environ 60 % des sociétés renforcent leurs fonds propres pour sécuriser leur rebond, le solde provient d'entreprises en phase d'accélération. » Diversement accueilli par l'écosystème, le fonds souverain devrait annoncer ses premiers investissements cet automne. Et Pierre Taillardat joue l'apaisement. « Ce fonds n'est pas disruptif sur le marché. Sur la partie « développement », il s'inscrit comme partenaire et co-investisseur des fonds de place. Sur la partie « rebond », peu prisée par les acteurs du marché, il vient compléter l'action du FRI avec des tickets d'investissement plus élevés. » De fait, sur ce segment du redéploiement, les deux fonds gérés par Siparex affichent leur complémentarité. Le FRI, en cours de déploiement de son fonds n°2 de



PIERRE
TAILLARDAT,
PRÉSIDENT DU
DIRECTOIRE,
FONDS
SOUVERAIN.

“ Depuis la création du fonds, nous constatons que le *deal flow* est soutenu, avec une bonne couverture des secteurs d'excellence de la Région. ”

40 M€ (13 M€ déjà engagés dans dix sociétés), avec des tickets de 500 K€ à 3 M€ et le fonds souverain au-delà (jusqu'à 7 M€), les deux pouvant co-investir pour un ticket maximum de 10 M€. Ils ne sont toutefois pas les seuls dans la région à intervenir auprès des entreprises en difficulté. En bas de fourchette, Sofimac s'intéresse lui aussi à ce segment depuis 2008 et a entamé la collecte du troisième millésime de Opportunités Croissance qui vise 40M€. D'autres fonds publics-privés ont vu le jour ces derniers temps dans la Région, à l'instar de la SCR Métropoles Innovations gérée par les équipes de Sofimac Régions, désormais dans le giron de UI Investissement.



**CHRISTOPHE DESRUMAUX,
ASSOCIÉ, DEMETER.**

Des fonds « métropoles »

L'investisseur, qui lancera l'an prochain la collecte d'un fonds successeur dans son créneau de prédilection du capital développement et transmission, table sur 15 M€ pour ce nouveau véhicule d'accompagnement des entreprises innovantes sur l'axe Saint-Etienne / Clermont-Ferrand (et poursuit par ailleurs la levée du fonds Pertinence Invest 2 qui a déjà réuni 50 M€). « Nos souscripteurs privés comme publics souhaitent avoir un impact sur le territoire, souligne Emmanuel Tissier directeur, associé. Et ce type de fonds inclut des arguments ESG avec un impact direct sur l'emploi local. » Créé à l'initiative des Métropoles de Lyon et Saint-Etienne, le fonds d'amorçage industriel à impact environnemental et social a été quant à lui confié à Demeter. Il cible 80 M€ pour soutenir 25 sociétés innovantes avec des tickets moyens de 4-5 M€. « Il ne s'agit pas de saupoudrer mais bien d'être transformant dans cette « vallée de la mort » que traversent les jeunes sociétés industrielles innovantes qui veulent changer d'échelle », insiste Christophe Desrumaux, associé Demeter désormais installé à Lyon. Les attentes sont importantes du côté des collectivités pour que ces nouveaux véhicules drainent leurs fonds auprès d'entreprises délaissées par les investisseurs traditionnels de la place. Lesquels attendent, eux, de voir si les acteurs publics-privés sauront s'acquitter de leur tâche sans empiéter sur leurs plates-bandes. ■



*Notre équipe
vous accompagne*

- TRANSACTION SERVICES
- ÉVALUATION FINANCIÈRE
- RESTRUCTURING
- TRANSFORMATION

BM&A
AUDIT ET CONSEIL

NOS
SOLUTIONS
DIGITALES

FINANCE
& PLOUER

GLOBAL
ENTERPRISE
OBSERVER

PARIS • LYON • TOULOUSE • LONDRES • CASABLANCA

32, rue de la République 69002 Lyon • services.financiers@bma-groupe.com



NON COTÉ LES INDÉPENDANTS GAGNENT DU TERRAIN

LE JEU DES CHAISES MUSICALES S'EST POURSUIVI DANS LA RÉGION EN 2020 ET SURTOUT EN 2021 OÙ QUELQUES CARRIÈRES ONT PRIS DES VIRAGES DÉCISIFS.

PAR **ANNE JOLY**



Côté investisseurs, Hervé Letoublon a étanché sa soif d'indépendance et eut tôt fait, suite à son départ de Capitem, de créer son véhicule *evergreen*, Jadel, avec Laurent Mottet, en provenance de Grant Thornton mais passé lui aussi chez Capitem, et Frédéric Fiore, le fondateur de Logical Pictures, plus connu à Lyon pour avoir créé Garderisettes en son temps. A Lyon, la galaxie Siparex s'est notamment étoffée avec l'arrivée

Mercato des banquiers d'affaires

On a assisté en tout début d'année à un transfert aux allures de nouveau départ pour Francisco Diez. Le banquier d'affaires (Oaklins, UBS...) est en effet passé du côté des investisseurs en rejoignant Naxicap au poste de directeur. Recrutée il y a un an par Oaklins à Lyon, Armelle Brosard Laborderie a repris les rênes du bureau régional. Quelques mois plus tard, à la rentrée de septembre, une partie des membres de l'équipe de Valactif emmenée par Jean-Noël Combasson et Antoine Roué Lécuyer a annoncé son changement d'enseigne, quittant Clairfield International (sous laquelle ils opéraient depuis 2014) pour rejoindre Natixis Partners. Les Lyonnais, qui cherchaient à évoluer, ouvrent en grands les portes régionales à la banque d'affaires désireuse de se renforcer dans ce segment. « Notre ADN vient du *small cap*, lequel représente 10 %

à 15 % de nos transactions mais 50 % du marché », rappelle Manuel Lasry, *managing director* de Natixis Partners. L'équipe lyonnaise va continuer à accompagner des opérations primaires (au moins 60 % de ses dossiers) comme elle l'a toujours fait et assouvir son souhait de pouvoir se lancer aussi sur des opérations secondaires ou simplement plus importantes pour lesquelles elle n'était pas identifiée. Et vise ainsi à conseiller une vingtaine de *deals* chaque année, de 10 à 100 M€. Frank Richard et Paolo Zoppi, qui œuvraient également au sein de Valactif, l'ont quitté pour emprunter d'autres chemins. Le premier se concentre sur le *very small cap* avec sa propre structure, Neocap, tandis que le second, associé à Claudia Fernandes, crée Cap 180, une autre structure de conseil M&A qui prévoit de se ranger sous un étendard.



JEAN-NOËL COMBASSON
ET ANTOINE ROUÉ LÉCUYER,
NATIXIS PARTNERS.

du fonds souverain dans son périmètre. Le nouveau véhicule est piloté par Pierre Taillardat, un spécialiste des situations spéciales après huit ans passés au FCDE notamment. Il s'est entouré de Stéphanie Nauwelaers qui, après plusieurs années chez Naxicap, avait fait un détour par l'entreprise... avant de repiquer, donc, aux côtés de Thiphaine Heyberger, directrice d'investissement également, une ancienne du FRI, et de Alban Kelma, associate, en provenance

de Eight Advisory. On note également l'arrivée à Lyon de Christophe Desru-meaux, associé chez Demeter qui s'implante à Lyon pour gérer le fonds industriel à impact pour les Métropoles de Lyon et Saint-Etienne. Il a été rejoint par Quentin Mulaton, directeur d'investissement qui avait œuvré pendant plus de quatre ans chez Sofimac Partners avant de prendre le large au printemps 2020. On se rappelle que quelques mois avant le confinement, deux filiales de banques s'étaient elles aussi installées à Lyon. Alliance Entreprendre a confié les clés de son nouveau bureau à Mathieu Perrot en provenance de la Caisse d'Épargne Bourgogne Franche Comté et Arkéa Capital a confié sa direction régionale à Blandine Roche, issue des rangs de Crédit Mutuel Equity (pilote à Lyon par Agnès Tixier depuis que Bertrand Ghez a pris en charge le développement des fonds d'infrastructures pour Crédit Mutuel Capital Privé). Chez Carvest, outre le départ de Hans de Breda à qui succède Mikaël Brelot, on a vu Stéphane Frénéat partir à Nantes chez Unexo.

Les indépendants en plein essor...

Chez les avocats, pas de larges mouvements d'équipes comme on a pu en enregistrer certaines années... mais on a toutefois remarqué le départ d'Amaury Nardone de Delsol Avocats pour créer sa propre structure Axipiter, tandis que Loïc Jeambrun quittait Jakubowicz Mallet Guy & Associés pour rallier EY. Le cabinet Piotraut Giné Avocats a quant à lui décidé d'ouvrir un bureau à Lyon et de se doter d'une practice *restructuring* en recrutant Mikkaël Benmussa qui œuvrait jusque là au sein de son propre cabinet.

Enfin, du côté des conseils, les cabinets indépendants ne cessent de se renforcer. Ces 18 derniers mois, pas de mouvement en direction des *big five*... en revanche chez Advance ou BM&A, on se structure, on recrute et on étoffe ses lignes de métiers... en piochant souvent chez les grands. Advance, le cabinet créé en 2017 par Olivier Poncin et Arnaud Vergnole, devrait compter une soixante de collaborateurs en fin d'année. On se souvient qu'après avoir créé une ligne trans-



“
Nous anticipons
que ce marché
du retournement,
très plat pour
l'instant, aura
bientôt des besoins
importants.”

ARNAUD VERGNOLE,
ADVANCE.

LE MERCATO DES CONSEILS EN AURA DEPUIS MARS 2020

PERSONNALITÉ	TITRE	NOUVELLE ORGANISATION	ORGANISATION PRÉCÉDENTE
OLIVIER BERTRON	DIRECTEUR	ADVANCE CAPITAL	DELOITTE
FLORAINE BARITEL	DIRECTEUR	ADVANCE CAPITAL RESTRUCTURING	KPMG
AMAURY NARDONE	ASSOCIÉ	AXIPITER	DELSOL AVOCATS
PIERRE-EMMANUEL PASSELÈGUE	ASSOCIÉ	BM&A	EY TS
PASCAL RHOUMY	ASSOCIÉ	BM&A	EY TS
ANTOINE DURANSON	ASSOCIÉ	BM&A	OXIGEN
PAOLO ZOPPI	ASSOCIÉ	CAP 180	CLAIRFIELD INTERNATIONAL
CLAUDIA FERNANDES	ASSOCIÉE	CAP 180	CLAIRFIELD INTERNATIONAL
JÉRÔME CUBER	ASSOCIÉ FONDATEUR	CYRIUS AVOCAT	LAWREA
LOÏC JEAMBRUN	ASSOCIÉ	EY SOCIETE D'AVOCATS	JAKUBOWICZ MALLET GUY & ASSOCIES (JMGA)
AUDREY REGARD	ASSOCIÉE	KAIRNS AVOCATS	CABINET RATHEAUX
THOMAS AUFFRET	ASSOCIÉ	LONJON & ASSOCIES	PWC SOCIETE D'AVOCATS
FLORENT FASSIER	ASSOCIÉ	LONJON & ASSOCIES	PWC SOCIETE D'AVOCATS
JEAN-NOËL COMBASSON	MANAGING DIRECTOR	NATIXIS PARTNERS	CLAIRFIELD LYON
ANTOINE ROUÉ-LECUYER	MANAGING DIRECTOR	NATIXIS PARTNERS	CLAIRFIELD LYON
PIERRE AUDRAS	DIRECTEUR	NATIXIS PARTNERS	CLAIRFIELD LYON
ARMELLE BROSSARD LABORDERIE	ASSOCIÉE	OAKLINS	FINAURA PARTNERS
PHILIPPE LESPLINGUIÈS	ASSOCIÉ	OXIGEN	TEAMWORK CORPORATE
MICKAËL BENMUSSA	ASSOCIÉ	PIOTRAUT GINE AVOCATS (PGA)	MICKAEL BENMUSSA AVOCAT
PIERRE-LOUIS REYNAUD	ASSOCIÉ	SMART ENTREPRENEURS PARTNERS	DGCM
THEO SCHWARTZ	DIRECTEUR FUSIONS-ACQUISITIONS	TRIPLE A	SO CAPITAL ADVICE

SOURCE : SOCIÉTÉS/CFNEWS

formation, il avait ouvert un département retournement avec Emmanuel Squinabol, renforcé (sur Paris) avec l'arrivée de Henri Calef. Plusieurs recrutements ont encore affermi l'équipe avec notamment l'arrivée de Floraine Baritel en provenance de KPMG, de Thibault Peyrlongue venu de

chez Mazars, Sofia Stadigh et Olivier Bertron issus de Deloitte. « Nous anticipons que ce marché, très plat pour l'instant, aura bientôt des besoins importants », explique Arnaud Vergnole qui a également étoffé ses rangs en « évaluation » depuis l'arrivée de Olivier Bertrand (Deloitte) et en TS avec des profils plus juniors. Fort d'une équipe solide en transformation à Lyon, il cherche désormais à recruter sur Paris. Objectif ? « Nous serons 60 en cette fin d'année et devrions avoir doublé de taille dans les quatre ou cinq ans... rien qu'en profitant de la dynamique du marché. »

... sur un marché porteur

En sept ans, BM&A s'est taillé, lui aussi, une place de choix à Lyon. Le cabinet constitué autour de Alexis Thura comptera cinquante collaborateurs à Noël, actifs sur les mêmes lignes de métiers que son concurrent, commissariat aux comptes en sus. Avec une approche « pragmatique et flexible », son équipe très active en audit et transactions, est aussi montée en puissance en « support opérationnel » avec l'arrivée cet été de Pascal Rhoumy, en provenance de EY et s'est lancée dans le *restructuring* avec Antoine Duranson, en provenance de Oxygen, lequel a été rejoint par Amélie Gagneux venue de chez Grant Thornton. « La part des cabinets indépendants progresse sur un marché en forte croissance avec la généralisation des *due diligences* dans le segment du *small cap* », observe Alexis Thura entouré aujourd'hui, suite au recrutement tout récent de Pierre-Emmanuel Passelegue, de quatre associés entre Rhône et Saône. Enfin, de nouveaux acteurs tentent leur chance en région, accompagnant ainsi le marché et... leurs collaborateurs à l'instar de Exelmans qui s'installe à Lyon en s'appuyant sur Maxime Grélou. Accompagné de deux juniors qui ont saisi l'occasion de revenir dans la Région, il compte rapidement doubler ses effectifs. ■



Photo : 320

“
La part des cabinets indépendants progresse sur un marché en forte croissance avec la généralisation des due diligences.



**ALEXIS THURA,
BM&A.**

GRANDS PRIX CFNEWS DE LA CROISSANCE EXTERNE **AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 2021**

CFNEWS

ET SES PARTENAIRES
ORGANISENT LA 4^E ÉDITION
DES GRANDS PRIX DE
LA CROISSANCE EXTERNE
EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

1^{ER} DÉCEMBRE 2021

À PARTIR DE 19H 30

EM LYON BUSINESS SCHOOL

23 AVENUE DE COLLONGUE
69130 ECULLY

VOUS
SOUHAITEZ
PARTICIPER À
CETTE SOIRÉE ?

CLIQUEZ ICI

bpifrance

Crédit Mutuel
Equity

Advention
BUSINESS PARTNERS

C'M'S' Francis Lefebvre Lyon
Avocats

ALANTRA

Adavance
capital
Transaction Advisory Services

AMI
Capital

em
lyon
business
school

L'ACTUALITÉ FINANCIÈRE ET DATA DE L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

The image shows three devices displaying the CFNEWS IMMO website. The laptop screen displays the main navigation menu with categories like 'L'actualité', 'Enquêtes & Bilans', 'Annuaire', 'BASES DE DEALS', 'Emploi', 'Le Magazine', and 'Les Grands Prix'. A featured article is titled 'Espaces de travail flexibles dans les immeubles de bureaux : Quelles attentes ? Quelles solutions ?'. Below it, there are several news snippets, including 'EXCLUSIF | Mérignac : Arko s'élève avec une foncière cotée' and 'NCT désormais indépendant'. The smartphone and tablet show the same content adapted to their respective screen sizes. The tablet also displays a detailed article titled 'Jeux de SCI sur le siège d'Alstom, à Saint-Ouen', which discusses a real estate transaction involving a 17,000 m² office building in Saint-Ouen, France, owned by Primonial REIM. The article mentions that the building was purchased in 2015 and is now being sold for 130 million euros. The article also notes that the building is a SCI (Société Civile Immobilière) and that the transaction is part of a larger investment strategy by Primonial REIM.

SUIVEZ EN DIRECT TOUTE L'ACTUALITÉ
TRANSACTIONNELLE ET CAPITALISTIQUE DU MARCHÉ
DE L'IMMOBILIER

CHOISISSEZ UNE FORMULE D'ABONNEMENT
ADAPTÉE À VOTRE PROFIL

abo@cfnewsimmo.net

CFNEWS
IMMO

cfnewsimmo.net