



Les frontières mino/majo de plus en plus ténues

La porosité croissante entre minoritaires et majoritaires a marqué ce millésime. Le classement exclusif de CFNEWS le prouve. La flambée des valorisations rend le marché plus concurrentiel que jamais.



Par Houda El Boudrari

Pour sa troisième édition, le classement exclusif CFNEWS des fonds de capital-développement a enregistré la participation de 29 structures d'investissement (voir le tableau page 8), un chiffre stable par rapport à l'édition précédente. Le montant agrégé de toutes les opérations s'est établi à 1,074 Md€ en légère baisse de 6 % par rapport au millésime précédent pour un nombre d'opérations qui a, lui, augmenté de 22 %. Par conséquent le ticket moyen est passé de 3 M€ en 2015 à 2,2 M€ cette année. Cette baisse est notamment due à la montée en puissance des opérations majoritaires réalisées par les

acteurs traditionnels du capital-développement et ne rentrant pas dans le scope du classement, limité aux opérations minoritaires (voir méthodologie page 8). « *Le deal flow* de l'année 2016 était plus marqué par des opérations majoritaires, confirme Fabrice Imbault, DG d'A Plus Finance. Même s'il est difficile d'expliquer scientifiquement cette tendance, il est fort probable que le *timing* favorable aux vendeurs ait fait pencher le balancier en faveur des opérations de transmission pour lesquels les enjeux de valorisation sont plus importants. » De fait, l'engouement pour le majoritaire a gagné presque tous les acteurs historiques



Photo : DR

Fabrice Imbault,
DG d'A Plus Finance.

du capital-développement, y compris les filiales bancaires, qui ont misé régulièrement des tickets minoritaires dans des opérations faisant basculer l'actionnariat de contrôle dans les mains des financiers. Une porosité des modes d'intervention qui serait entrée dans les mœurs, y compris des entreprises familiales autrefois si chatouilleuses de leur indépendance. « Les dirigeants font preuve à la fois de plus d'exigence en matière d'accompagnement et de plus de souplesse au niveau des montages, relève Florent Lauzet, membre du comité exécutif de Siparex. Être majori-

Méthodologie du classement CFNEWS

Le classement CFNEWS prend en compte les opérations portant sur des sociétés françaises, affichant un résultat d'exploitation positif, et au capital desquelles les investisseurs financiers représentent ensemble une part minoritaire. Les opérations éligibles incluent les investissements en fonds propres et/ou quasi fonds propres (à l'exclusion de ceux réalisés à 100 % en OBSA senior), les reclassements de titre, les augmentations de capital, les transmissions à effet de levier (LBO, MBO, OBO...), ainsi que les build-up, à la condition que la société acquéreuse ne soit pas majoritairement détenue par des investisseurs financiers.

CLASSEMENT DES FONDS CAP-DÉV EN 2016

1	CM-CIC Investissement	139,85	60
2	BNP Paribas Développement	107,74	55
3	Ed. de Rothschild Inves. Partners	89,30	14
4	M Capital Partners	71,87	52
5	Unigrains	70,20	7
6	Raise Investissement	69,00	4
7	Siparex	66,06	13
8	123 Investment Managers	64,60	28
9	Entrepreneur Venture	43,36	32
10	Eurazeo PME	43,10	< 5
11	UI Gestion	32,96	19
12	Isatis	31,93	9
13	Société Générale Capital Partenaires	30,60	11
14	Turenne Capital	27,52	26
15	ACG Management	26,66	29
16	Ixo Private Equity	25,64	14
17	Unexo	23,61	12
18	Alliance Entreprendre	22,89	17
19	Idinvest	20,91	15
20	Ardian	20,50	7
21	Capital Croissance	15,70	< 5
22	Pechel Industries	10,00	< 5
23	Apicap	9,79	16
24	Sofimac Partners	9,50	18
25	Demeter	8,62	< 5
26	Omnes Capital	5,30	< 5
27	A Plus Finance	5,29	< 5
28	Trocadéro Capital Partenaires	5,00	< 5
29	Initiative & Finance	4,99	< 5

	CLASSEMENT		INVESTISSEUR
	MONTANT EN M€		NOMBRE DE SOCIÉTÉS

Source : CFNEWS

L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT SUR MESURE DES PME FRANÇAISES

Développer et Transmettre une société, c'est aussi consolider une stratégie, pérenniser un portefeuille de clients et préserver l'emploi.

Akteur de référence de l'accompagnement et de la transmission des PME françaises, **A Plus Finance** accompagne les entreprises dans l'ensemble de leurs problématiques de transmission : MBO, MBI, OBO, recomposition du capital, spin off et croissance externe.



Leader mondial des
lanières en PVC souple pour
portes industrielles
(MBO)



T&J Healthcare,
plateforme d'achat à
destination des pharmacies
(Développement)



Spécialiste des protections
solaires dans le secteur
aéronautique
(MBO)



Plateforme logicielle SaaS
de distribution pour les
voyagistes
(MBO)



Distribution de produits
touristiques
(LBO / Build up)



Conception, fabrication et
distribution de produits
dédiés à l'accessibilité et à
la protection de tous
(Spin-off)



Spécialiste des charpentes
et de la menuiserie
(MBI)



Fabrication et
commercialisation de
produits surgelés et frais
(MBI)



Spécialiste dans la
transformation du papier en
produits à usage unique
(LMBO)



Emballage plastique
multifonctionnels
(MBI)



Solution globale de gestion
et d'animation de points
de vente
(MBO)



Conseil et distribution de
matériel audio-vidéo
(MBO)

Ces éléments sont présentés à titre illustratif et n'ont pas de valeur contractuelle.

Contact par mail à contact@aplusfinance.com
ou par téléphone au 01 40 08 03 40
8 rue Bellini 75116 Paris - www.aplusfinance.com

A PLUS FINANCE 

taire ou minoritaire relève de l'instrument technique, ce qui prime avant tout, c'est le projet ! » Il faut dire que le groupe Siparex, septième du classement cette année avec quelque 66 M€ investis dans treize opérations minoritaires dont Grand Frais et Carso notamment, n'a pas hésité à orchestrer des *deals* majoritaires comme la prise de contrôle du constructeur de voitures Ligier, le déménageur Nasse Demeco ou encore le LBO quaternaire du fournisseur de BTP SATECO aux côtés de Naxicap. Ce dernier n'a d'ailleurs pas souhaité participer au classement cette année en raison de son basculement de plus en plus net dans le camp des majoritaires. Reste cependant une différence culturelle que les fluctuations de périmètre ne sauraient gommer de sitôt. « Les acteurs du capital transmission qui se positionnent sur des opérations minoritaires gardent les réflexes d'actionnaire majoritaire en mettant en place des règles de gouvernance qui leur donnent un pouvoir de décision plus important, analyse Pierre Tiers, membre du directoire de CM-CIC Investissement. Nous, nous gardons notre ADN d'actionnaire d'influence et non de décision. » La filiale bancaire, se retrouve encore une fois à la tête du classement cette année, avec près de 140 M€ investis dans quelque 60 opérations de pur capital-développement ou de LBO minoritaire, comme le propriétaire des marques de selles d'équitation haut de gamme Lim Groupe qu'il a pourvu de 9 M€ ou encore



Photo : DR

Florent Lauzet,
membre
du comité
exécutif de
Siparex.

le sous-traitant aéronautique Aries Alliance qu'il soutient dans un troisième LBO minoritaire aux côtés de ACE et BNP Paribas Développement, lequel finit 2^{ème} du classement avec 107 M€. Suivent le régional M Capital Partners avec 52 *deals* pour 71 M€ et Unigrains, l'investisseur de l'agro-alimentaire et agro-industrie avec 7 *deals* (Carso, Maitre Prunille, Bontoux, etc.) pour 70 M€. Pour chaque fonds, des montants ont été enlevés du classement car il s'agissait d'investissements minoritaires, dans des *deals* majoritaires (*build-up* Poul, Unither, Snack International, etc.).

Des frontières de plus en plus floues

Lil faut admettre que le brouillage des frontières a été initié par les acteurs du LBO qui sont descendus sur les platebandes du minoritaire pendant les années de disette. Depuis, ce flou artistique est

MORE THAN JUST FACTS & FIGURES

#Consistency
#Relationship
#Uniqueness
#Commitment
#MazarsFAS

Our **FAS** teams
800+
dedicated **PROFESSIONALS**
across **40** countries

Corporate Finance | Project Finance & Financial Modelling Services | Due diligence | Valuation | Forensic, Litigation & Arbitration | Business Restructuring
Financial Reporting Audit & Advisory | Consulting | **Financial Advisory Services** | Outsourcing & Accounting Services | Tax & Legal Services | Actuarial Services

entretenu par les incursions régulières des uns sur le terrain des autres, accentuant la concurrence sur un segment qui était auparavant un peu regardé de haut par les acteurs du LBO plain vanilla. En témoignent les quelques opérations phares qui ont marqué l'année (voir tableau page 14) avec des mastodontes du LBO anglosaxon qui viennent chasser sur les terrains du cap dév hexagonal. Ainsi de l'entrée au capital de KKR et Towerbrook dans le capital d'OVH moyennant un ticket de 250 M€ valorisant l'hébergeur nordiste un milliard d'euros. Dans le microcosme franco-français des acteurs historiques du majoritaire comme Eurazeo et Sagard interviennent désormais régulièrement en minoritaire comme ils l'ont fait encore cette année en investissant respectivement dans le capital des Petits Chaperons Rouges et de Grand Frais. « L'augmentation des tickets sur les opérations de capital-développement est une évolution notable du marché, souligne Florent Lauzet. Les *deals* minoritaires supérieurs à 100 M€ n'existaient quasiment pas il y a quelques années. » Certes, mais cette montée en gamme n'a pas fait que des heureux. « On ne retrouve plus les 10 à 20 % de décote sur les valorisations des opérations minoritaires, qui se sont alignées sur les prix des deals majoritaires », constate Pierre Tiers. En résulte une sélectivité accrue de certains acteurs qui peuvent se permettre de faire la fine bouche quand les conditions deviennent déraison-



Photo : DR

« On ne retrouve plus les 10 à 20 % de décote sur les valorisations des opérations minoritaires »

**Pierre Tiers, membre du directoire
CM-CIC Investissement.**

nables. « Nous avons étudié 25 à 30 % de dossiers de plus que l'année dernière pour finalement investir un montant similaire. Nous nous sommes notamment retirés des process où les valorisations atteignaient des niveaux trop élevés ou des montages exigeant des proportions trop importantes en *sweet equity*, confie encore l'investisseur, car notre structure d'investissement sur fonds propres offre plus de souplesse dans le déploiement de la « poudre sèche » qu'un FPCR à la durée d'investissement limitée. » Une contrainte dont n'a pas non

S'ASSOCIER, POUR ALLER PLUS LOIN

Nous accompagnons
les entreprises pour
saisir les meilleures
opportunités de
croissance

Private Equity



**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

CONCORDIA - INTEGRITAS - INDUSTRIA

EDMOND DE ROTHSCHILD
INVESTMENT PARTNERS

47 rue du Faubourg
Saint-Honoré
75008 Paris - France
+ 33 1 40 17 25 25

www.edrip.fr



CAPITAL-DÉVELOPPEMENT

OPÉRATIONS PHARES DU CAP-DÉV EN 2016

SOCIÉTÉ	INVESTISSEURS			
GROUPE OVH	KKR, TOWERBROOK CAPITAL	250	1000	250
LES PETITS CHAPERONS ROUGES (LPCR)	EURAZEO, BPIFRANCE INVESTISSEMENT, FONDATEUR(S)	159	300	140
OL GROUPE (OLYMPIQUE LYONNAIS)	IDG CAPITAL PARTNERS	100	500	218
CARSO	UNIGRAINS, EMZ PARTNERS (EX EUROMEZZANINE), RAISE, SIPAREX, ETOILE ID	> 78	300	200
GRAND FRAIS	SAGARD, SIPAREX, ABENEX CAPITAL, FIVE ARROWS MANAGERS (FAM), CREDIT AGRICOLE REGIONS INVESTISSEMENT (EX CARVEST)	> 50	700	700
DRT (DERIVES RESINIQUES ET TERPINIQUES)	SALVEPAR, ACTIONNAIRES FAMILIAUX	35,5	NC	350
CAM ENERGIE	13 CAISSES RÉGIONALES DU CRÉDIT AGRICOLE	24	NC	25
JIFMAR	RAISE	20	NC	20
ASTEN SANTÉ (EX GROUPE S2A)	SALVEPAR	12	156	80
OLETIS	CM-CIC INVESTISSEMENT	6,5	NC	35
		MONTANT INVESTI EN M€		
			VALEUR D'ENTREPRISE EN M€	
				CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€

Source : CFNEWS

plus à s'embarrasser Raise Investissement, nouvel acteur très remarqué sur le capital-développement du segment mid-cap. La structure créée il y a trois ans par un des pionniers du LBO français, Gonzague de Blignières, avec l'ancienne patronne de GE France, Clara Gaymard, a conclu quatre belles opérations (B2S, Nature & Découvertes, Jifmar et Carso) qui lui valent une entrée directement au sixième rang du classement de cette année avec un montant de 69 M€. Mais y avait-il encore une place pour un nouvel acteur sur ce segment déjà engorgé par les acteurs du LBO majoritaire qui y font

des descentes régulières et les historiques du minoritaire qui montent en puissance ? « L'arrivée d'un pure player du cap-dev sur le *mid-cap* participe à segmenter le marché, et répond à un véritable besoin d'actionnaires minoritaires actifs sur l'accompagnement de la croissance, sans tropisme pour l'ingénierie financière et en apportant une création de valeur avérée sur les sujets de croissance externe, digitalisation, réseau international, affirme Mathieu Blanc, directeur associé de Raise Investissement. Le problème n'est pas de trouver de l'argent mais d'opter pour le financement adéquat. Les acteurs capables

GAUTIER ET CM-CIC INVESTISSEMENT

Un partenariat plein de vie.

David Soulard,
Directeur Général
du groupe Gautier, leader
européen des meubles
contemporains.



Fanny Hibon,
Directeur de Participations
chez CM-CIC Investissement,
spécialiste des métiers de haut
de bilan pour répondre aux
besoins de financement en
fonds propres des entreprises.



La rencontre

David Soulard

CM-CIC Investissement (à l'époque IPO) a répondu présent en 1999, quand mon père Dominique Soulard, soutenu par les salariés, a racheté l'entreprise au groupe parisien qui détenait l'entreprise depuis 1985. Le climat était très tendu avec l'actionnaire en place et cette confiance accordée par un partenaire financier de référence a été très précieuse.

Fanny Hibon

Accompagner la famille Soulard dans la reprise de l'entreprise qu'elle avait créée* est une formidable aventure. La passion des dirigeants de cette belle ETI et leur capacité à faire des choix forts nous ont convaincus. L'esprit Start-Up insufflé par David Soulard, ses frères et sa sœur depuis 2011, n'a fait que confirmer cette conviction.

* David Soulard est le neveu du fondateur Patrice Gautier.

La relation

David Soulard

Comme nos consommateurs, nous avons besoin d'un climat de confiance pour avancer. En s'inscrivant dans la durée, CM-CIC investissement nous apporte ce supplément de sérénité pour mener à bien notre développement. Une confiance que nos partenaires n'ont pas hésité à renouveler quand j'ai pris la direction de l'entreprise en 2011.

Fanny Hibon

Nous sommes heureux d'être associés à une ETI imprégnée de toutes les valeurs du terroir vendéen et qui a su devenir une entreprise mondiale. Nous avons ainsi accompagné la révolution du réseau de distribution et l'investissement dans des outils industriels qui garantissent à l'entreprise la flexibilité indispensable sur son marché. Et naturellement, nous soutenons les étapes de la transmission familiale.

Les ambitions

David Soulard

En parallèle de la mise en avant du « Made in France », élément majeur de notre reconnaissance nationale, nous souhaitons aujourd'hui ancrer la marque et le meuble comme des éléments incontournables d'une certaine qualité de vie. Nous travaillons également fortement sur la relation avec nos clients. Depuis la création de l'entreprise, près de 4 millions d'enfants ont dormi dans du Gautier. Un terreau formidable que nous souhaitons exploiter.

Fanny Hibon

Nous sommes confiants dans la pérennité du modèle qui s'appuie sur le design, la fabrication française et une démarche citoyenne engagée. Chez Gautier, on pense aussi aux nouvelles générations : les dirigeants ont ainsi su mettre l'éco-conception du mobilier au centre du process de fabrication.

En savoir plus sur cette rencontre ?
Retrouvez l'interview complète
de David Soulard dans la rubrique
« Les-news/Rencontres à la Une » sur

www.cmcic-investissement.com

GAUTIER
La signature d'un grand fabricant de meubles

CM-CIC
Investissement

d'aligner un ticket de 30 à 40 M€ en minoritaire sans clause de *buy or sell* dans un horizon de 4/5 ans ne sont pas légion ! » Sans parler de la cerise sur le gâteau, le positionnement philanthropique de Raise qui consacre 50 % des plus-values de l'équipe de gestion à un fonds de dotation pour soutenir l'entrepreneuriat. « Un argument auquel sont très sensibles les dirigeants d'entreprises familiales, même s'il n'offre malheureusement pas de réduction sur les valorisations », glisse Mathieu Blanc.

Choisir ses combats

Lil faut dire qu'avec l'embellie, même relative, de l'économie française, les entreprises regagnent des couleurs et leur attractivité pour les professionnels du private equity. « Côté cibles, on retrouve à nouveau un vivier de belles PME avec des projets de croissance qui alimentent un deal flow soutenu », se félicite Antoine Le Bourgeois, directeur associé d'Edrip, lequel finit 3^{ème} du classement avec 89 M€. « Mais si les cibles sont moins rares et en meilleure forme, la concurrence a, elle, décuplé. Ce qui nous pousse à choisir nos combats pour maîtriser les coûts engendrés par un



Photo : DR

« L'arrivée d'un pure player du cap-dev sur le mid-cap participe à segmenter le marché »

Mathieu Blanc,
directeur associé
Raise Investissement.

taux d'échec forcément plus important. » L'investisseur d'Edrip confie ainsi regarder avec attention la liste de ses challengers et décider de lever le pied quand il se retrouve confronté à des concurrents réputés particulièrement agressifs. Un garde-fou pour ne pas céder à cette surenchère et risquer de compromettre des performances qui ont toujours maintenu l'équipe dans le haut du panier. « La flambée des valorisations est une donne avec laquelle tous les acteurs doivent composer, pointe, de son côté, Bertrand Rambaud, président du groupe Siparex. La profession doit intégrer que la création de valeur ne se fera plus à l'achat avec de l'ingénierie financière mais en accompagnant des projets de croissance opérationnelle. » Cela dit, « la ligne de démarcation reste très importante entre un *deal* primaire et un LBO secondaire où le point d'équilibre entre les objectifs des managers, les attentes des fonds cé-



LE PARTENAIRE DE RÉFÉRENCE DES ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

Unigrains accompagne le développement à long terme des entreprises françaises et européennes de toutes tailles en tant qu'actionnaire minoritaire actif et apporteur de valeur ajoutée. Avec plus de 50 ans d'expérience du capital-investissement dans l'agroalimentaire et l'agro-industrie, Unigrains est fier d'avoir apporté son expertise à plus de 1 000 entreprises.



dants et les visées des nouveaux entrants obéit à une équation complexe, explique Antoine Le Bourgeois, qui essaie d'éviter les process formatés des deals secondaires, avec des présentations aseptisées où l'on n'accède au management qu'après avoir déposé une offre. »

En revanche la dichotomie entre acteurs bancaires et investisseurs indépendants tendrait à s'estomper, selon Pierre Tiers, bien placé pour constater cette évolution. « Les dirigeants d'entreprises familiales n'ont plus de problème à faire entrer une filiale de leur banque dans leur capital. Nous avons prouvé notre indépendance par rapport aux intervenants du bas de bilan. » On pourrait cependant dire que les captives des banques rassurent plus les dirigeants d'entreprises familiales qui n'ont encore jamais accueilli d'actionnaire financier, d'où un accès plus facile à ces fameux deals primaires recherchés comme le saint-graal par la profession des investisseurs en cap-dev. « Souvent, on retrouve chez les entreprises familiales une réticence des actionnaires non opérationnels à se faire diluer, à la différence du dirigeant plus sensibilisé à l'intérêt d'ouvrir le capital pour se faire accompagner par des actionnaires professionnels pour des projets de croissance, analyse Pierre

Tiers. Notre intervention sera d'autant plus appréciée lors d'une transmission intra-familiale, si elle permet de recentrer le capital autour d'une nouvelle génération de dirigeants plutôt que de maintenir un actionnariat éclaté. »

« Il est de plus en plus difficile de trouver des angles et des processus moins concurrentiels »

Antoine Le Bourgeois,
directeur associé Edrip.



Photo : DR

ADN de minoritaire

Mais le véritable concurrent des fonds de cap-dev n'est autre que la profusion de dette sous toutes ses formes, qui concentre encore plus le marché du *mid-cap* sur quelques dossiers ultra-disputés. « Dans cet afflux de liquidité qui inonde le marché, il est de plus en plus difficile de trouver des angles et des processus moins concurrentiels », concède Antoine Le Bourgeois, qui arrive tout de même à faire valoir son « ADN de minoritaire » sur des opérations primaires d'ouverture de capital, comme le fabricant bordelais spécialisé



UN PARTENAIRE DE RÉFÉRENCE DES ETI ET PME

GRUPE CARSO Laboratoire d'analyses — CA : 190 M€ — 2016	GRAND FRAIS Distribution de produits frais — CA : 1 Md€ — 2016	LIGIER AUTOMOBILES Voitures sans permis — CA : 140 M€ — 2016	demeco CHANGE LE DÉMÉNAGEMENT Déménagement — CA : 86 M€ — 2016
MARIETTON DEVELOPPEMENT Production et distribution de voyages — Vol. d'affaires : 1,2 Md€ — 2015	BOUVARD Fabrication de biscuits sucrés — CA : 300 M€ — 2015	P.P.E.E. Menuiserie industrielle — CA : 144 M€ — 2015	Synchrone TECHNOLOGIES Conseils en services informatiques — CA : 110 M€ — 2015
ARMOR Chimie des encres et technologies d'impression — CA : 243 M€ — 2014	LABEUX LACROIX Emballages pour l'agroalimentaire — CA : 184 M€ — 2014	MALHERBE L'avenir est en route Transport de marchandises en lots et groupage — CA : 235 M€ — 2013	CEBTP Ingénierie des sols et des matériaux — CA : 135 M€ — 2013

de systèmes de convoyage NetCo, ou le courtier drômois SFAM qui ont tous les deux accueilli le fonds Winch III, le véhicule mid-cap d'Edrip. « Il n'y a jamais eu autant de liquidité disponible entre la dette bancaire, le *private equity* et tous les instruments hybrides proposés par les fonds de dette unitranche et mezzanine. Pourtant, les entreprises se plaignent de ne pas trouver de financements qui leur conviennent », constate Danièle Batude, associée de Mazars. Comment expliquer ce paradoxe ? « Le premier réflexe pour les dirigeants de PME est de se tourner vers leurs banquiers bas de bilan pour financer des projets de croissance, or ces derniers ne sont pas outillés pour répondre à des besoins non adossés à des actifs tangibles comme des investissements en immatériel ou des opérations de croissance externe », décrypte la spécialiste des due diligence. De leur côté, les pourvoyeurs de fonds propres se heurtent encore aux freins culturels qui empêchent les entreprises familiales d'ouvrir leur capital, par une méfiance atavique envers les actionnaires financiers, et la peur de perdre le contrôle de leur destin. Un rapport publié par Bercy fin 2015 sur le financement des PME et ETI de croissance pointe l'extrême dépendance des entreprises familiales à la dette bancaire qui représente



Photo : DR

Danièle Batude, associée Mazars.

la première source de financement pour 30% d'entre elles, loin devant le financement en fonds propres avec le recours au capital-investissement (16%). « C'est toujours le premier pas vers l'univers du *private equity* qui est le plus difficile à franchir, souligne Danièle Batude. Le choc culturel entraîné par la découverte

d'un nouveau mode de gouvernance s'estompe au fur et à mesure et les entrepreneurs prennent rapidement goût à l'accompagnement des professionnels du partenariat actionnarial. » Pas étonnant que le secondaire se taille la part du lion dans le marché du capital-investissement en général, même si le capital-développement reste la première porte d'entrée du secteur. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

➔ **Grand Frais alimente son capital**

➔ **Les Petits Chaperons Rouges comptent élargir leur berceau**

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE



Gagner votre confiance
c'est être le partenaire
du développement
de votre entreprise.

Amundi Private Equity Funds apporte
aux entreprises et à leurs dirigeants :**

- La puissance financière d'un grand Groupe, leader en France de la gestion d'actifs, n° 1 en Europe*.
- Un support de l'internationalisation grâce à l'implantation du Groupe dans 30 pays et sur les cinq continents.
- L'appui d'une équipe expérimentée dans le capital développement et la transmission.

amundi.fr

**LA CONFIANCE
ÇA SE MÉRITE**

Amundi
ASSET MANAGEMENT

*Périmètre Amundi - N°1 en montant total d'actifs sous gestion des sociétés de gestion ayant leur principale implantation située en Europe continentale - Source IPE « Top 400 asset managers » publié en juin 2016 sur la base des encours sous gestion à décembre 2015. **Amundi Private Equity Funds, Société de Gestion de Portefeuille agréée par l'AMF sous le n° GP 99.015. Société Anonyme au capital de 12 394 096 €. Siège social : 90 boulevard Pasteur - 75730 Paris Cedex 15 - 422 333 575 RCS Paris. Informations promotionnelles non contractuelles communiquées uniquement à titre d'information, ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une sollicitation de vente. Ce document est destiné à un usage principal en France, il n'a pas vocation à être diffusé auprès de, ou utilisé par, toute personne, investisseur qualifié ou non, d'un pays ou d'une juridiction dont les lois ou les règlements l'interdiraient, notamment les US Persons au sens du Securities Act de 1933. Amundi n'accepte aucune responsabilité, directe ou indirecte, qui pourrait résulter de l'utilisation de toutes informations contenues dans ce document, utilisation soumise à l'accord écrit préalable d'Amundi. Ce document n'a été revu par aucune autorité de tutelle. Toutes ces informations sont réputées exactes au 31 mai 2016. Amundi Asset Management, Société anonyme au capital de 596 262 615 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 04000036 - siège social 90 boulevard Pasteur, 75015 Paris - France - 437 574 452 RCS Paris - www.amundi.com. Crédit photo : Getty Images - Octobre 2016. | N

La course à la taille critique

Le mouvement de consolidation des équipes de GPs s'accélère. Preuve de la maturité d'un secteur où les acteurs cherchent à grossir pour mieux exister.



Par Houda El Boudrari

« **O**n distingue deux modèles d'intervention sur le marché : une stratégie de niche pour de petits acteurs, ou un modèle de plateforme qui adresse le marché avec une offre assez large pour couvrir toutes les typologies d'entreprises, ce qui exige une courbe ascendante d'actifs sous gestion pour alimenter cette stratégie par ligne de métier », résume Bertrand Rambaud, qui affiche un objectif de 2 Md€ sous gestion à horizon 2020. Une montée en puissance qui passe forcément par un maillage plus important du territoire et une présence accrue à l'international, mais aussi par un élargissement de la palette des offres de financement, avec un nouveau fonds mezzanine, lancé en 2015, et qui a réalisé cinq opérations en 2016. Quant à la croissance externe, Siparex la pratique au compte-goutte. Depuis la reprise d'UFG PE en 2010, l'investisseur d'origine lyonnaise



Photo : DR

Bertrand Rambaud,
président du groupe Siparex.

n'a renouvelé l'expérience qu'en 2015 en rachetant 80 % du capital de XAnge, précédemment filiale de la Banque Postale. « Une acquisition doit nous apporter un savoir-faire que nous n'avons pas déjà, des LPs nouveaux et un vrai sens métier »,

résume Bertrand Rambaud. Dans un marché ultra-concurrentiel et mature, les mouvements de consolidation se sont multipliés cette année, y compris au niveau régional. « Le nouveau découpage administratif en Grandes Régions s'est traduit par la constitution de pôles régionaux de financement qui concentrent des moyens plus importants pour irriguer le tissu économique local, analyse Fabrice Imbault, directeur général d'A Plus Finance. Beaucoup de petits fonds régionaux ont fusionné pour augmenter leur force de frappe, ce qui impacte l'environnement concurrentiel de l'investissement en small cap et accélère la consolidation des acteurs du cap-dev. » Une tendance qui a poussé la société de gestion indépendante, qui dispose de 650 M€ sous gestion, à renforcer son maillage territorial en réalisant l'acquisition du marseillais Finadvance cet automne. Pour Edrip, la stratégie de diversification s'est orientée sur la palette de métiers en s'adjoignant l'équipe d'Acto Mezzanine qui ajoute une corde de sponsorless à l'arc de l'investisseur en small et mid cap aux 1,5 Md€ sous gestion. Ainsi, à l'image des participations qu'ils accompagnent sur le chemin de la croissance, les acteurs du capital développement cherchent aussi à atteindre une taille cri-



Photo : DR

Benjamin Paternot,
directeur exécutif
Bpifrance.

tique pour accroître leur part de marché et assurer leur pérennité. Un choix dicté aussi par la logique de concentration des LPs, à la tête desquels la banque publique d'investissement. « Ce qu'on souhaite de la part des GPs, c'est qu'ils se conduisent comme de véritables entreprises pérennes, soulignait Benjamin Paternot, le tout nouveau directeur exécutif fonds de fonds, lors de

la grand-messe de Bpifrance en novembre dernier. Les sociétés de gestion doivent adopter une véritable logique d'investissement, quitte à stocker une partie du carried pour préserver les moyens de financer leur développement. » Faire du *Growth* à leur propre échelle avant de donner des leçons de croissance aux entreprises de leur portefeuille en somme. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

➔ **200 M€ d'investissements pour Edrip en 2016**

➔ **Siparex prévoit plusieurs nouvelles levées pour 2017**

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE

