



Conseil en investissement non coté

EN BREF ...

• Une nouvelle organisation

Lucia Roman, Manager, depuis 5 ans chez Jasmin Capital, prend la responsabilité du bureau de Bruxelles

Ludovic Douge, précédemment Directeur chez un intermédiaire secondaire suisse, est recruté comme Manager, en charge des activités secondaires

Christilla de Moustier devient Senior Advisor

• L'équipe dispose de savoir-faire spécifiques en private equity, private debt et infrastructure

- ▶ Agent de placement
- ▶ Intermédiaire secondaire
- ▶ Co-investissement
- ▶ Conseil marketing
- ▶ Rapprochement de sociétés de gestion
- ▶ Conseil pour family offices et investisseurs institutionnels



94, rue Saint-Lazare - 75009 PARIS
Tél +33 (0)1 83 62 82 59
Fax +33 (0)1 83 62 82 60
contact@jasmincapital.com
www.jasmincapital.com

Un fort attrait des family offices pour le private equity

par Jean-Christel Trabarel, Associé – Fondateur de Jasmin Capital



Les actifs non cotés battent des records de levée de fonds, dans le contexte actuel de taux durablement bas et de volatilité des marchés cotés. Les montants collectés pour 2016, estimés à plus de 500 milliards de dollars, devraient se rapprocher du pic historique de 2008.

Dans ce cadre, une typologie de souscripteurs prend de plus en plus d'importance : les family offices et les personnes physiques. Ils sont devenus en une dizaine d'années un des principaux souscripteurs des fonds de private equity, passant de 6% des montants levés en Europe en 2007 à 12% en 2015. Leur poids

est aujourd'hui supérieur aux compagnies d'assurances (9%) ou aux banques (4%).

Au regard de leur importance dans les levées de fonds, nous avons mené une analyse de ces souscripteurs moins connus que les investisseurs institutionnels classiques.

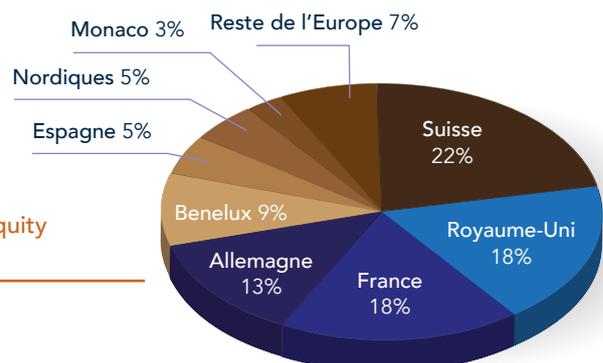
Jasmin Capital a ainsi identifié près de 400 family offices en Europe, majoritairement des single family offices*, actifs en private equity. Quatre pays concentrent 70% de ces family offices : la Suisse, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne.

Ils ont une appétence pour les fonds de capital transmission et de capital développement et sont friands de co-investissements. Ils investissent principalement sur leurs zones domestiques. A titre d'exemple, en France en 2015, sur le milliard d'euros investis par des family offices dans des fonds, hors dispositifs fiscaux, les 3/4 provenaient de familles françaises et un quart de familles internationales.

Au-delà de la souscription dans des fonds, cet engouement pour le private equity se traduit aussi par la création d'équipe de gestion interne pour investir en direct. Depuis 2009, une douzaine de familles françaises ont créé leur structure d'investissement direct.

Les family offices et les personnes physiques sont devenues une composante essentielle du succès des levées de fonds. Ce sont des acteurs réactifs et moins contraints réglementairement que les investisseurs institutionnels. Toutefois, une approche spécifique en phase avec leurs attentes est nécessaire : co-investissement, gouvernance, diversification par rapport à leur équipe d'investissement direct ou leur patrimoine industriel, etc.

Répartition des family offices actifs en private equity en Europe



* Un Single Family Office est dédié aux investissements d'une seule famille contrairement au Multi Family Office qui regroupe plusieurs familles (souvent moins fortunées).



Nathalie Krieger

Private Equity Investment Manager chez Pictet Alternative Advisors

Pictet Alternative Advisors est la filiale du groupe Pictet spécialisée dans les hedge funds, les fonds de private equity et les fonds immobiliers. Elle gère près de 20 milliards de dollars investis dans des fonds tiers.

Pictet & Cie est une des principales banques privées suisses. Elle a été créée en 1805 à Genève.

Quelles sont les stratégies d'investissement recherchées par Pictet Alternative Advisors en private equity, infrastructure et private debt ?

En private equity, le Groupe Pictet investit pour le compte de ses clients depuis plus de 25 ans et gère aujourd'hui plus de 8,4 milliards de dollars.

Nous investissons à l'international et tout au long du cycle de vie d'une entreprise : du capital innovation au LBO, et de manière opportune dans les situations spéciales et le retournement.

Les fonds sont sélectionnés selon une approche « bottom-up » : nous recherchons des équipes de gestion performantes, stables avec une stratégie d'investissement cohérente et différenciante. Nous avons besoin d'avoir des convictions fortes sur leur véritable valeur ajoutée dans les participations qu'elles détiennent. Nous nous focalisons principalement sur les managers qui appliquent une gestion active et au bénéfice d'un track-record qui atteste d'améliorations opérationnelles ou stratégiques sur les sociétés en portefeuille.

Nous aimons construire les relations dans le temps avec les gérants, et cherchons à être des partenaires de choix pour notre trentaine de relations actives.

Concernant l'infrastructure et la private debt, nous sommes en réflexion, au regard de l'intérêt de nos clients.

Quelles évolutions anticipez-vous en private equity ?

De manière historique, le Groupe Pictet investit avec un fort tropisme pour le LBO se justifiant par le profil risque/rendement de la stratégie. Nous avons cependant une certaine volonté de continuer à étendre notre couverture dans le capital innovation.

Géographiquement, nous avons toujours surpondéré les marchés les plus matures que sont l'Europe et l'Amérique du Nord. Nous avons une approche plus opportuniste sur les marchés émergents. Nous couvrons l'Asie depuis près de 10 ans, et avons pour ambition d'être plus actifs dans cette région.

Ces évolutions se font au fil du temps, et dans la mesure où nous trouvons les équipes de gestion qui nous correspondent.

Pour mener à bien ces projets, l'équipe d'investisseurs continue de s'agrandir.

Quelle est votre vision du marché européen du non coté ?

Dans un environnement de faibles taux d'intérêt, les investisseurs ont une appétence grandissante pour le private equity en raison de ses rendements attractifs sur le long-terme au regard des autres classes d'actifs traditionnelles. Ce regain d'intérêt crée un afflux important de capitaux et un climat concurrentiel pour obtenir l'allocation souhaitée auprès des fonds ayant des équipes solides, éprouvées et disciplinées, et cela quelle que soit leur taille.

Dans notre construction de portefeuille, nous suivons une approche globale. Aux côtés des grands noms historiques paneuropéens et américains, plutôt positionnés large caps ou upper mid-caps assurant le cœur d'un portefeuille diversifié, nous ajoutons une proportion non-négligeable de fonds niches.

Depuis une petite dizaine d'années, nous avons décidé de renforcer notre exposition dans des fonds low mid market, voire small caps. Dès lors, cette tendance n'a fait que s'accroître. Par exemple, en France et au Royaume-Uni, qui sont deux pays très concurrentiels avec des environnements macro-économiques de faible croissance, il est nécessaire de souscrire dans des fonds niches différenciants pour surperformer le marché.

Notre construction de portefeuille inclut également entre 20% et 30% d'investissements en secondaire et de co-investissements. Cet élément nous permet de déployer plus rapidement le capital et d'accélérer le rythme des distributions. La taille de notre équipe avec le support des analystes sectoriels du Groupe Pictet nous permet d'avoir la réactivité et la capacité d'exécution nécessaires pour délivrer en temps sur ce type d'opportunités tant convoitées.



Paul Mizrahi
Directeur Général de BlackFin Capital Partners

Quel est le retour d'expérience de la levée de BlackFin Financial Services Fund II ?

Quatre éléments m'ont marqué lors de la levée de notre dernier fonds de capital développement.

Le premier, c'est le climat de la levée de fonds. Il a été beaucoup plus agréable que lors de la levée précédente, en 2011. Alors que nous avons globalement rencontré les mêmes souscripteurs pour les deux fonds, la taille de leur ticket d'investissement a été fortement augmentée.

Deuxième point, les souscripteurs notamment les investisseurs institutionnels cherchent des fonds qui sont au croisement d'un fonds spécialisé et d'un fonds small-mid caps, avec une forte implication opérationnelle, comme BlackFin. Notre stratégie d'investissement est très différenciante et reconnue comme telle par les souscripteurs, que ce soit en termes de place dans le marché, de produit ou de positionnement.

Troisièmement, nous avons pu constater le regain d'intérêt pour l'Europe de la part des souscripteurs non européens, notamment américains.

Enfin, de manière factuelle, la levée de ce fonds II a été réalisée à 60% en France et à 40% dans le reste de l'Europe. Les bancassureurs sont très présents dans notre tour de table : ils représentent 40% des engagements. C'est une différence majeure par rapport à la levée de 2011, où ils étaient beaucoup plus hésitants par rapport au private equity.

Comment se sont déroulés les échanges avec vos souscripteurs ? Quelles étaient leurs attentes ?

Les souscripteurs se sont particulièrement intéressés aux sociétés en portefeuille.

Nous leur avons présenté en détail chaque société, comment elles ont été transformées et expliqué ce que l'équipe de gestion a réalisé pour chacune d'elle.

Les souscripteurs ont ainsi pu se rendre compte des profondes évolutions des sociétés du fonds I.

BlackFin se positionne clairement comme un actionnaire actif pour mener une transformation créatrice de valeur dans les sociétés du portefeuille. En moyenne, nos sociétés ont augmenté leur chiffre d'affaires de 10% par an et leur EBITDA de 30%.

Cela a constitué une vraie force pour la levée du fonds II et a permis d'atteindre le hard cap à 400 M€.

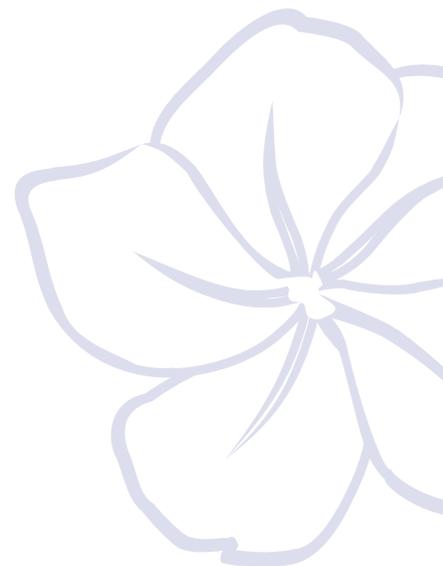
Quelles évolutions anticipez-vous sur le marché du private equity dans les prochaines années ?

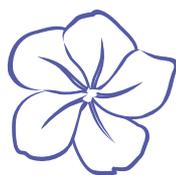
Les souscripteurs me semblent souhaiter des équipes de plus en plus spécialisées, qui ont une très forte implication opérationnelle. La création de valeur dans les sociétés doit venir d'une augmentation de la valeur opérationnelle des sociétés, et non du levier financier.

Dans ce cadre, les fonds paneuropéens thématiques, avec une réelle approche « hands-on », me paraissent plus en phase avec les attentes des souscripteurs que les fonds généralistes monopays.

BlackFin Capital Partners, société de gestion de capital-investissement indépendante, investit dans des sociétés de services financiers, en Europe continentale. BlackFin regroupe 20 professionnels présents à Paris et Bruxelles. BlackFin gère déjà deux fonds de capital développement de 220 M€ levé en 2011 et de 400 M€ levé en 2015. Ils sont en cours de levée d'un nouveau fonds de capital innovation dédié au FinTech : BlackFin Tech Fund I.

Jasmin Capital
accompagne BlackFin
dans la levée
de BlackFin Tech
Fund I





Conseil pour
Family Offices
et Investisseurs
Institutionnels

Agent
de Placement

PRIVATE EQUITY
PRIVATE DEBT
INFRASTRUCTURE

Rapprochement
de Sociétés
de Gestion

Transaction
Secondaire

Conseil Marketing /
Etude d'image

Syndication de
Co-investissement