

EN BREF

En 2022, l'activité de Placement de Fonds de Jasmin Capital s'est fortement renforcée et continue de se structurer autour de 2 pôles :

Au sein de **l'équipe Sales**, Vincent Goupil a été nommé Managing Director – Head of Sales. L'équipe a accueilli :

- Filippo Alberti, italien, Chargé d'Affaires Senior
- Henry Schröpfer, allemand, Chargé d'Affaires Senior
- Marthe Fahre, norvégienne, Chargée d'Affaires
- David Rachez, colombien, Chargé d'Affaires

L'équipe Project Management et Strategic Advisory a également accueilli :

- Gilles Morel, Managing Director
- Marie Baudet-Plazolles, Directrice Adjointe
- Pierre Corre, Chargé d'Affaires

JASMIN CAPITAL

- Placement de Fonds
- Transaction secondaire
- Syndication de co-investissement
- Conseil marketing et étude d'image
- Rapprochement de société de gestion
- Conseil pour family offices et investisseurs institutionnels



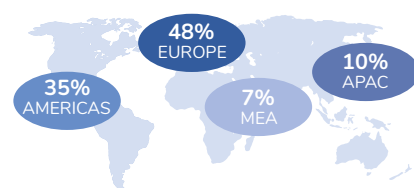
32, rue de Caumartin - 75009 Paris
contact@jasmincapital.com
www.jasmincapital.com
 Tél +33 (0)1 83 62 82 59

12 ans après sa création, Jasmin Capital c'est :

PLACEMENT DE FONDS

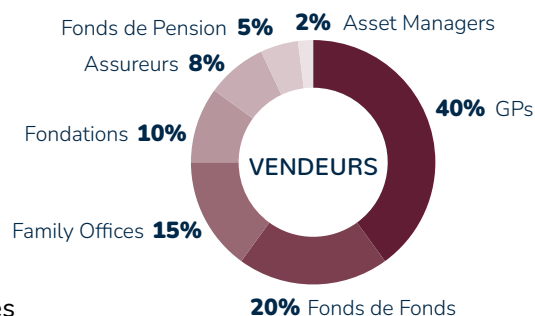
- **26** levées dont 7 Fonds de 1 milliard d'euros ou plus
- **100%** des clients Jasmin levant 1 milliard d'euros ou plus ont renouvelé leur confiance sur plusieurs mandats
- Plus de **2000** relations privilégiées avec des souscripteurs à travers le monde

RÉSEAU DE SOUSCRIPTEURS



CONSEIL EN TRANSACTION SECONDAIRE

- **80** transactions secondaires
- **93%** de mandats réalisés avec succès
- **60%** de transactions GP-led / Fonds de continuation
- **40%** de transactions sur des parts de Fonds
- Plus de **150** relations privilégiées à travers le monde



16 PROFESSIONNELS REPRÉSENTANT 10 NATIONALITÉS





**YONEL
GÉNIN**
Associé



**SÉBASTIEN
ALAUZET**
Associé

Créée en 2021, Vivalto Partners est une société de gestion française, qui investit dans des entreprises européennes dans le secteur de la Santé

Jasmin Capital est l'Agent de Placement exclusif monde de Vivalto Capital I

Quel est votre retour d'expérience de la levée de fonds de Vivalto Capital I ?

Nous sommes très fiers d'avoir déjà atteint 600 millions d'euros levés pour Vivalto Capital I, le plus important « first-time fund » de private equity en France. La réalisation de cette levée ambitieuse dans ce contexte exceptionnel de la crise du Covid, a été un exercice nouveau pour l'équipe. Le rôle de Jasmin Capital a été fondamental pour nous tout au long de cette levée de fonds, tant dans l'accompagnement à la réalisation de la documentation marketing, que dans la préparation aux échanges avec nos souscripteurs.

En parallèle, l'équipe a réalisé son premier investissement avec l'acquisition de Vivalto Santé (3ème groupe de cliniques et d'hôpitaux privés en France) pour une valeur d'entreprise de 2 milliards d'euros, représentant ainsi l'une des transactions LBO majeures de l'année 2021. Ces deux expériences, riches d'apprentissage ont permis une incroyable cohésion au sein de notre équipe.

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

En pleine pandémie mondiale, l'utilisation des visio-conférences nous a permis d'organiser un grand nombre d'échanges avec nos partenaires et souscripteurs français et internationaux. Nous avons cependant été confrontés à un véritable challenge car le format de visio-conférence imposait un cadre rigide et distanciel, ne permettant pas de mettre en avant le côté humain comme nous le souhaitions. Au fur et à mesure de nos échanges, nous nous sommes adaptés à ce format et sommes devenus plus pertinents.

Dans un environnement de fundraising très compétitif, il a fallu proposer un couple risque/rendement attractif par le biais d'un « dérisking » avec un actif robuste que l'équipe connaît depuis plusieurs années et qui représente une part importante du Fonds. Face à des marchés très volatiles, le secteur de la santé nous permet de bénéficier d'une résilience capable de rassurer nos souscripteurs quant à la solidité et au potentiel de notre projet.

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

Le marché du private equity est très concurrentiel. Il tend vers une segmentation sectorielle de plus en plus fine, ce qui permet à des acteurs spécialisés de montrer leur pertinence dans l'origine d'opportunités, l'apport de réelle valeur ajoutée aux dirigeants de sociétés et ainsi de mieux répondre aux attentes des souscripteurs.

Par ailleurs, nous croyons beaucoup en l'ouverture et à l'accessibilité du private equity dans les années à venir aux personnes physiques. À titre d'exemple, Vivalto Capital I compte aujourd'hui une centaine de personnes physiques issues du domaine de la Santé, notamment des médecins, parmi ses souscripteurs. Cela nous permet de bénéficier d'un véritable écosystème d'expertises et d'avoir ainsi un réel impact dans le domaine de la Santé et sur l'économie de façon plus globale.



**ANIA
MANCZYK**
Principal



Quelles sont les stratégies d'investissement de Mercer sur les marchés non cotés ?

Historiquement, Mercer a réalisé d'importants investissements sur les marchés non cotés, notamment dans les domaines du private equity, de l'immobilier, de l'infrastructure, de l'impact et de la dette privée. Nous n'essayons pas d'anticiper le marché, nous préférons plutôt mettre l'accent sur l'identification et l'accès à des gestionnaires de qualité capables de performer au travers des différents cycles macroéconomiques. En effet, nous favorisons les gestionnaires expérimentés, aptes à naviguer en périodes plus difficiles, pouvant adapter leurs stratégies d'investissement et leur création de valeur à l'évolution des conditions changeantes du marché.

Quelles évolutions anticipez-vous sur les marchés du private equity, de la dette privée et de l'infrastructure ?

Nous anticipons un ralentissement général de la collecte de fonds impactant toutes les classes d'actifs sur les marchés non cotés. D'une part, les souscripteurs se retrouvent confrontés à une forte demande de souscription dans les Fonds successeurs des gérants en portefeuille et à un effet dénominateur dû aux évolutions des marchés. D'autre part, ils font face à une diminution des distributions causée par un ralentissement des sorties. Par exemple, en private equity, nous observons un décalage entre le prix souhaité par les vendeurs et celui proposé par les acquéreurs, ce qui sera corrigé dans le futur.

Dans le domaine de l'infrastructure, nous restons attentifs à l'évolution des secteurs liés à la transition énergétique et aux énergies renouvelables, ainsi qu'aux actifs offrant une protection contre l'inflation.

Pour la dette privée, nous constatons actuellement une baisse des volumes en termes de nouvelles émissions ainsi qu'une faible liquidité. Ceci reflète à la fois une certaine prudence des investisseurs et un ralentissement de l'activité.

Dans l'ensemble, nous nous attendons à une normalisation-stabilisation des niveaux d'activités en comparaison avec ceux observés récemment et sommes confiants quant aux bénéfices que l'industrie du non coté en tirera à long terme.

Quelle est votre vision du marché non coté européen ?

Nous anticipons un contexte moins favorable dans les 12 à 18 prochains mois en comparaison avec ces dix dernières années. Cependant, nous restons optimistes car historiquement suite aux périodes de corrections de marché, les Fonds non cotés ont obtenu des performances attrayantes. C'est la raison pour laquelle nous favorisons les gestionnaires expérimentés, car ils sont capables de transformer des conditions moins favorables en opportunités d'investissement avantageuses.

La récente dépréciation de l'euro et de la livre sterling par rapport au dollar américain constitue un point d'entrée en Europe intéressant pour les investisseurs convaincus que cette tendance n'est pas à long terme. En outre, de nombreux investisseurs continuent à sous-pondérer leurs allocations vers les marchés non cotés, ou à se concentrer sur une ou deux sous-classes d'actifs, malgré les afflux records que nous avons connus. Il est probable que le non coté poursuive son expansion sur le long terme. En cette période d'instabilité, nous remarquons un afflux vers les gestionnaires les plus connus, ce qui représente une opportunité pour les nouveaux LPs d'accéder à d'autres gestionnaires jusqu'ici sursouscrits.

Fondé en 1945,
Mercer est l'un des leaders
mondiaux du conseil
en investissements.
La firme dont le siège social est
basé à New-York, opère dans
130 pays et compte plus
de 25 000 employés



Conseil en Investissement non coté

PRIVATE EQUITY • PRIVATE DEBT • INFRASTRUCTURE

PLACEMENT DE FONDS

TRANSACTION SECONDAIRE

SYNDICATION DE CO-INVESTISSEMENT

CONSEIL MARKETING ET ETUDE D'IMAGE

RAPPROCHEMENT DE SOCIÉTÉ DE GESTION

CONSEIL POUR FAMILY OFFICES ET INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

