



Conseil en investissement non coté

## EN BREF

- **Jasmin Capital a créé en novembre dernier son propre fonds de dotation pour soutenir des actions d'intérêt général dans la santé, l'éducation, la protection de l'environnement, la promotion du sport et l'inclusion sociale**
- **Jasmin Capital est régulé auprès des Autorités des Marchés Financiers en Europe, aux Etats-Unis, au Canada, au Japon et en Corée du Sud. L'équipe dispose de savoir-faire spécifiques en private equity, infrastructure et private debt, et :**
  - ▶ Agent de placement
  - ▶ Transaction secondaire
  - ▶ Co-investissement
  - ▶ Conseil en marketing
  - ▶ Rapprochement de sociétés de gestion
  - ▶ Conseil pour family offices et investisseurs institutionnels



32, rue de Caumartin - 75009 PARIS  
Tél +33 (0)1 83 62 82 59  
Fax +33 (0)1 83 62 82 60  
contact@jasmincapital.com  
**www.jasmincapital.com**

## Les levées de fonds dans le contexte de la Covid-19

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



La crise du coronavirus nous a tous profondément touchés et marqués à titre personnel et professionnel.

Depuis mars 2020, les processus de fundraising ont été complètement chamboulés, pour passer en mode « remote » avec des visio-conférences. Cette situation va encore se poursuivre dans les prochains mois

Au début du confinement, la plupart des investisseurs institutionnels ont mis en pause leurs nouvelles souscriptions pour avoir le temps de mesurer les conséquences de la Covid sur leur propre portefeuille. 20% des LPs ont assez rapidement repris le chemin des comités d'investissement pour prendre de nouveaux engagements anticipant que les fonds réalisent de bonnes performances pour les millésimes en sortie de crise.

En juin, plus de la moitié des souscripteurs étaient revenus à l'investissement, y compris pour de nouvelles relations d'affaires.

Par exemple, pour la levée de Latour Capital III, fonds pour lequel Jasmin Capital a été l'agent de placement global, les LPs avec qui nous avons mené les premiers rendez-vous en physique ont accepté de transformer leur due diligence sur site en video due diligence, avec un très beau taux de conversion en bulletins de souscription signés.

De nouveaux LPs australiens, singapouriens, suisses, allemands, néerlandais et français ont ainsi rejoint le fonds en pleine période de confinement. Grâce à ces LPs ainsi qu'aux souscripteurs européens, japonais, américains, canadiens et moyens orientaux qui s'étaient déjà engagés, Latour Capital III a pu atteindre son hard cap et finaliser sa levée à plus de 1 milliard d'euros en 2020.

Les levées de fonds seront forcément impactées sur le long terme par ses évolutions récentes :

- Davantage d'interactions GP-LP avec les moyens de communication digitaux dans le cadre des relations investisseurs, pour aller au-delà des reportings réglementaires
- Plus de visioconférences notamment pour les souscriptions dans les fonds successeurs
- La Tech et le digital seront encore plus présents dans les portefeuilles, même dans les secteurs d'activités traditionnelles
- Des processus de souscriptions qui deviennent souvent 100% digitaux
- Des data-rooms qui sont de plus en plus complètes avec une importance accrue des reference calls dans les processus de due diligence

A court terme, nous constatons une grande focalisation des LPs pour les re-ups, pour les grands fonds et/ou les équipes très établies, pour réduire les prises de risque.

Les first-time funds ont davantage de difficultés, d'autant plus dans un contexte où les rendez-vous physiques ne sont plus réalisables. Des exceptions persistent pour les fonds sectoriels Santé, Tech, ou Transition Énergétique, qui sont au cœur de l'agenda des investisseurs institutionnels.

En conclusion, les souscripteurs des fonds ont réussi à s'adapter avec succès aux contraintes du confinement pour continuer à être actifs à l'investissement et ainsi soutenir l'économie. De ce fait, dans un monde plus soucieux de son empreinte carbone, il paraît clair que nous ne reviendrons jamais complètement au modèle d'avant : nous aurons de plus en plus d'interactions à distance dans les échanges LP-GP.

# Private Markets

INTERVIEW

**Blackstone** Strategic Partners

**Jameson L. Mones**  
Managing Director



Strategic Partners est la division de Blackstone dédiée aux investissements secondaires, offrant aux LPs des solutions de liquidité sur une base équitable et confidentielle. Strategic Partners gère actuellement 36 milliards de dollars d'actifs en private equity, infrastructure, immobilier secondaire et co-investissements.

**Comment votre stratégie d'investissement a-t-elle évolué au cours des dernières années en termes d'allocation, de ticket et de géographie ?**

Notre stratégie est restée très cohérente au fil des ans. Dès le début, nous avons décidé de faire de nombreuses transactions de petite taille. Depuis plusieurs années, nous réalisons une centaine de deals par an. Nous étudions énormément d'opportunités ce qui nous permet d'effectuer un grand nombre de transactions.

Nous évaluons un fonds et ses sociétés en portefeuille au travers de différentes transactions. Ainsi, nous croisons les informations de plusieurs dossiers secondaires. Nous assemblons les informations comme des « Lego ». Cette approche nous permet de construire une base de données et des relations qui facilitent chaque nouvelle opération en la rendant intrinsèquement beaucoup plus rapide et plus facile à exécuter. C'est pour cette raison que Strategic Partners, contrairement à de nombreux concurrents, est ouvert aux deals comprenant des centaines de lignes individuelles. Très peu d'acquéreurs sont intéressés par 100 fonds différents dans une même transaction.

Strategic Partners a participé à plusieurs processus secondaires menés par Jasmin Capital

**Comment décririez-vous les évolutions actuelles du marché secondaire en termes de dealflow, de concurrence et de rendement avant et après le quatrième trimestre 2019 ?**

Le marché secondaire a connu une croissance constante au cours des 20 dernières années et devrait continuer sur cette lancée. Le marché tend vers une augmentation du nombre de transactions menées par les GPs par rapport aux transactions traditionnelles menées par les LPs. Aujourd'hui, les transactions GP-led représentent plus d'un tiers du marché. Elles permettent de recomposer une base de souscripteurs, restructurer un fonds, ou de transmettre un actif d'un fonds dans un véhicule dédié. Nous constatons également une polarisation du marché. Les grands fonds secondaires tirent profit des transactions qui deviennent de plus en plus importantes en taille, tandis que les plus petites structures sont contraintes aux opportunités de niche. En ce qui concerne la crise actuelle, la pandémie nous a poussés à renforcer nos due diligences. Nous nous sommes principalement concentrés sur les actifs avec un très bon couple risque-rendement.

**Où voyez-vous le marché dans les 5 prochaines années, en primaire et en secondaire ?**

Le marché primaire continue à se développer rapidement. Les taux de rendements obligataires sont à des niveaux historiquement bas, voire négatifs dans de nombreux cas. Les rendements projetés des classes d'actifs traditionnelles sont en baisse significative par rapport aux moyennes historiques. Par conséquent, les investisseurs institutionnels, à la recherche de surperformance à long-terme, ont augmenté de manière significative leurs allocations aux marchés non cotés. Nous pensons que cette tendance se poursuivra. Le nombre de souscripteurs dans le private equity a quadruplé depuis 2009.

Sur les dix dernières années, le marché secondaire global a lui aussi connu une croissance soutenue, notamment grâce à l'augmentation du nombre de souscripteurs et de sociétés de gestion. Le potentiel d'actifs disponibles sur le marché non coté continue également de croître chaque année. Nous pensons que ces tendances, ainsi que l'augmentation de la part des transactions GP-led, vont continuer de stimuler fortement la croissance du marché secondaire au cours des cinq prochaines années.

# Private Markets

## INTERVIEW

**Apax**  
PARTNERS

**Eddie Misrahi**  
Président



### Quel est le retour d'expérience des dernières levées de fonds d'Apax Partners ?

Apax Partners est en train de finaliser la levée de son dernier fonds midcap « Apax France X » et l'an dernier, nous avons levé notre premier fonds smallcap « Apax Development Fund ». Ces deux dernières levées sont de véritable succès, dépassant nos objectifs.

Cela traduit, d'une part, la confiance renouvelée de nos souscripteurs historiques qui reviennent pour des montants plus importants, et d'autre part, un appétit croissant des investisseurs internationaux pour la France et l'Europe continentale.

En effet, en cinq ans, l'image de la France a complètement changé auprès des investisseurs internationaux. Cela s'est accentué avec le Brexit. Notre pays est désormais une destination incontournable pour investir en private equity en Europe.

### Comment se déroulent les échanges avec vos souscripteurs ? Quelles sont leurs attentes ?

Nos souscripteurs valorisent notre capacité à délivrer une performance régulière sur le long terme, quels que soient les cycles économiques, notre forte création de valeur dans nos sociétés en portefeuilles, ainsi que nos relations de proximité avec eux. Dans ce cadre, nous avons une équipe dédiée aux relations investisseurs, composée de trois personnes.

Nos souscripteurs comptent sur notre disponibilité et réactivité pour accéder aux informations liées à leurs investissements et aux calendriers d'appels de fonds et de distribution. Ils reçoivent des « news flashes » et updates lors des événements majeurs de la vie des fonds. Nous organisons également, de manière plus informelle, des rendez-vous ou des conférences téléphoniques avec eux.

Avec la Covid-19, nous avons organisé plusieurs webinars et diffusé des « news flashes » hebdomadaires, pour informer nos investisseurs de l'impact de la crise sur nos participations.

Nous participons également aux principales conférences européennes réunissant les GP et les LPs, afin de multiplier les échanges avec nos souscripteurs.

Ils sont aussi très sensibles aux opportunités de co-investissement que nous leur proposons dans des conditions économiques très attractives. Sur le fonds IX par exemple, nous avons ainsi proposé plus de 400 m€ de co-investissement à nos LPs, soit 40 % de la taille du fonds.

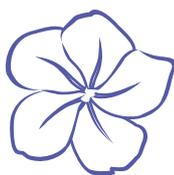
### Quelles évolutions anticipez-vous sur le marché du private equity dans les prochaines années ?

De notre point de vue, plusieurs évolutions sont à anticiper :

- Nous observons un fort développement des personnes fortunées et des family offices dans nos fonds ; ils représentent 10 à 20% de nos souscriptions à ce jour. Cette tendance devrait se poursuivre avec la démocratisation du private equity auprès de ces clients, notamment grâce aux nouvelles dispositions de la loi Pacte,
- Nous anticipons une dislocation du marché et une polarisation entre les fonds le plus performants et les moins performants. Les rendements en TRI devraient diminuer au cours des deux prochaines années avec une forte disparité entre les acteurs, en fonction de leur degré d'exposition aux secteurs les plus touchés. Au global, nous prévoyons une croissance régulière des encours de private equity sur le long terme,
- Compte tenu des grandes liquidités disponibles sur le marché, nous pensons que les valorisations resteront élevées dans les secteurs peu impactés par la Covid-19,
- Enfin, nous anticipons un fort développement des opportunités d'investissement centrées sur la digitalisation et les progrès dans le secteur de la santé, la transformation digitale des entreprises traditionnelles, l'automatisation des flux de travail, l'e-commerce, ou encore les paiements sans contact.

Apax Partners est un des pionniers du private equity en Europe et gère aujourd'hui plus de 4Md€ à travers ses fonds midcap et smallcap. Ces équipes sont reconnues pour leurs 4 spécialisations sectorielles : Tech & Telecom, Services, Santé et Biens de consommation.

Jasmin Capital  
accompagne  
Apax Partners  
dans la levée  
de son fonds X



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