

L'unitranche prend le dessus dans les LBO

PAGE 4

iStock

REFINANCEMENT 2 MD€ DE DETTE POUR FUNECAP

Le groupe de pompes funèbres détenu par Latour fait encore appel à ICG.
P. 5

FONDS JOLT VISE 1 MD€ EN DEEPTech

Le GP réalise un premier closing de 600 M€ et fixe son hard cap à 1,1 Md€. **P. 11**

DROIT L'AMF VEUT MUSCLER SON JEU

Le gendarme boursier entend s'adapter à la nouvelle délinquance financière. **P. 12**



LUC MARUENDA

Julien Cresp - Eurazeo

Le premier, labellisé Eltif 2.0, ciblera des investissements en dette privée tandis que le second interviendra sur le marché secondaire.

Eurazeo ajoute deux fonds evergreen à sa gamme

Eurazeo accélère dans la course aux particuliers. La société de gestion dévoile deux nouveaux véhicules semi-liquides : l'un dédié à la dette privée (Eurazeo Prime Income Credit), l'autre au private equity secondaire (Eurazeo Prime Strategic Opportunities).

Tous deux commercialisés dans plusieurs pays européens dont la France et domiciliés au Luxembourg, seul le premier bénéficie néanmoins du label Eltif 2.0. « Le règlement Eltif nous limite à la géographie de l'Union européenne, ce qui n'est pas suffisant dans une stratégie secondaire, où nous avons parfois besoin de structures en dehors d'Europe. Labelliser le véhicule Eltif restreindrait trop notre univers d'investissement, d'autant plus que

nous souhaitons proposer exactement les mêmes transactions que celles offertes à nos LPs institutionnels », justifie Luc Maruenda, associé et responsable Wealth Solutions chez Eurazeo.

Si le véhicule de dette privée sera accessible via un ticket minimum de 10.000 €, le second demandera, lui, la qualification de « client averti », ce qui suppose en France un investissement d'au moins 100.000 €.

200 M€ DE SEED MONEY

Bien que la collecte ne devrait commencer que début 2026, ils sont tous deux déjà abondés à hauteur de 100 M€ par Eurazeo et un institutionnel français dont l'identité n'a pas été dévoilée. Une enveloppe qui devrait permettre de démarrer

rapidement le déploiement. Dans le cas du véhicule de dette privée, le gérant cible des co-investissements avec son équipe de direct lending. Laquelle arrange des dettes senior ou subordonnées pour des montants allant de 5 à 100 M€ dans des entreprises européennes du lower et upper mid-market.

La stratégie secondaire vise, elle, à se déployer en parallèle de la gamme Secondary Fund de la société de gestion, avec une majorité de GP-led et 30 à 40 % de transactions LP-led. Les deux fonds disposent enfin d'une poche de 20 % d'actifs liquides avec des possibilités de sortie d'ici dix-huit mois pour le véhicule de dette privée. Dans le cas d'Eurazeo Prime Strategic Opportunities, la période de blocage est de quatre ans. **ELISE BROCARD**

Morgan Stanley lance un Eltif 2.0 multi-stratégies

Morgan Stanley IM étoffe son offre à destination de la clientèle patrimoniale. Après avoir lancé des véhicules dédiés aux opérations secondaires et à la dette privée, le gérant dévoile Morgan Stanley Private Markets Eltif.

Labellisé Eltif 2.0, ce nouveau produit semi-liquide est multi-stratégies. « L'idée est de donner accès aux particuliers à toutes les opportunités des marchés privés via un seul produit. Nous espérons que les réseaux de distribution utiliseront notre solution comme une première expérience pour leurs clients dans l'univers du non-côté », précise Federico Vittore, managing director, responsable Europe private markets for wealth.

CO-INVESTISSEMENTS

Accessible aux particuliers à partir de 10.000 €, la plateforme d'investissement de la banque américaine espère attirer 2 Md€ de souscrip-

Accessible à partir de 10.000 €, le véhicule ciblera notamment des co-investissements dans le mid-market.

tions d'ici un an. En France, il sera disponible en direct ou via l'assurance-vie luxembourgeoise. Les équipes tricolores de Morgan Stanley réfléchissent à la constitution

d'un fonds local pour accéder à l'assurance-vie française.

Si la collecte commence tout juste, l'Eltif a été mis sur orbite grâce à 50 M€ de seed money apporté par

le gérant lui-même. Sa stratégie d'allocation comprendra à la fois des investissements en dette privée (10 %), dans des actifs réels (30 %) et une poche d'actifs liquides (20 %).

Le private equity devrait, lui, constituer environ 40 % des actifs. « Contrairement à d'autres qui ont fait le choix d'un fonds de fonds ou d'une stratégie secondaire, nous avons opté pour le co-investissement, ce qui nous permet de réduire les frais puisque l'investissement est réalisé directement au niveau de l'actif », détaille Federico Vittore. Sont ciblés des investissements sur le segment mid-market. Un premier dans le secteur des énergies en Europe a déjà été bouclé.

Les frais de gestion ont été fixés à 1,25 %. L'investisseur pourra souscrire mensuellement, tandis que des fenêtres de liquidité seront organisées sur une base trimestrielle. Un taux de rendement interne annuel de 12 % est visé. **E. B.**



Premier closing à 600 M€ pour Jolt Capital

Ce cinquième flagship investira dans une vingtaine de deeptechs européennes, notamment dans les semi-conducteurs.

Jolt Capital, boucle le premier closing de son cinquième millésime à hauteur de 600 M€. C'est 60 % de plus que la taille finale du fonds IV, qui avait réuni – après extension – 370 M€ en 2023. Le hard cap est cette fois-ci fixé à 1,1 Md€.

Pour parvenir à lever ce montant record, la société de gestion spécialisée dans la deeptech a pu compter sur une enveloppe de 260 M€ du FEI apportée via la European Tech Champions Initiative (ETCI). « Au départ, nous avions prévu de lever un



fonds de 700 à 800 M€ afin de constituer un portefeuille d'une vingtaine de lignes, contre 10 à 12 pour les précédents, plus concentrés. Le soutien de l'ETCI, qui vise plutôt des véhicules de 1 Md€, nous a permis d'aller plus vite et de faire un premier closing un peu plus important qu'attendu », confie Jean Schmitt, président et managing partner de Jolt Capital. Outre le FEI et Bpifrance, le véhicule a attiré des fonds souverains,

dont celui de la Corée du Sud, du Japon, et de l'Allemagne. En définitive, le taux de re-up des LPs historiques atteint 99 %.

TICKET DE 35 M€

Classé article 9 du SFDR, le fonds devrait rapidement commencer son déploiement. « De nombreux pays européens ont créé leurs champions locaux, l'objectif est désormais de créer des scale-up paneuropéennes

solides grâce à des consolidations », indique Jean Schmitt.

Dans le détail, entre 300 et 400 M€ devaient être investis dans les semi-conducteurs, jusqu'à 300 M€ dans les dispositifs médicaux, le diagnostic et la santé connectée, et le solde dans les matériaux notamment. L'objectif étant de financer une vingtaine de deeptechs, aux revenus compris entre 10 et 50 M€, via des tickets nominaux de l'ordre de 35 M€. Des enveloppes pouvant aller jusqu'à 70 M€ pourront ensuite être déployées en plusieurs phases.

En parallèle de ce fundraising, Jolt Capital a opéré trois sorties auprès d'acheteurs industriels au cours des derniers mois : la cession de UnitySC à Merck, celle de Sinequa à ChapsVision, et celle de Nilt à Radiant Opto-Electronics. En moyenne, le gérant admet réaliser des TRI de 20 %. **ELISE BROCARD**

Dans 18 pays européens, nous investissons et opérons plus de 80 000 chambres.



Dans chacune d'entre elles, l'expérience est unique.

Le nouveau nom d'AccorInvest

Propriétaire et exploitant hôtelier leader en Europe, Essendi cultive une hospitalité positive, en développant sa croissance, son engagement envers les communautés et sa responsabilité environnementale.

Places that thrive = pour des lieux qui rayonnent

essendi
PLACES THAT THRIVE

L'AMF VA-T-ELLE OBTENIR DE

Au programme de l'agenda chargé des parlementaires se trouve une proposition de loi voulant renforcer le pouvoir d'enquête de l'Autorité des marchés financiers et créant des sanctions supplémentaires.

PAR DELPHINE IWEINS

Dans un contexte économique marqué par une multiplication des fraudes, toujours plus sophistiquées,

l'Autorité des marchés financiers (AMF) pourrait bientôt disposer de pouvoirs supplémentaires. Le 16 septembre, le député Daniel Labaronne (Indre-et-Loire, Ensemble) a déposé à l'Assemblée nationale une proposition de loi visant à « *lutter contre la fraude financière et à renforcer la sécurité financière* ». L'élu reprend des propositions faites par l'AMF et dont sa présidente, Marie-Anne Barbat-Layani, avait plaidé l'utilité devant la commission d'enquête du Sénat sur la délinquance financière en mars dernier. « *La lutte contre les arnaques financières reste un défi majeur. Aujourd'hui, 15 % des Français estiment avoir été victimes d'escroqueries financières, chiffre qui monte à 35 % chez les moins de 35 ans. Ce phénomène, véritable fléau sociétal, érode la confiance de nos concitoyens et génère des pertes financières moyennes de 29.500 euros, avec des conséquences parfois dramatiques. L'AMF doit donc disposer d'outils renforcés pour surveiller les marchés et les réseaux sociaux, nouveau terrain privilégié des acteurs non régulés* », indique l'exposé des motifs de la proposition de loi.

DES ENQUÊTES EN CONTINU

Composée de 16 articles, cette proposition est plutôt bien reçue par les acteurs du secteur, même si certains émettent des réserves sur l'extension des pouvoirs de sanction de l'AMF. « *Il n'y a pas eu, semble-t-il, de réel approfondissement juridique derrière cette proposition de loi* », observe Nicolas Bombrun, avocat, associé du cabinet Ashurst. Et, pour le moment, aucune date n'a été fixée pour son examen par les députés, occupés par le vote du budget 2026.

“ L'AMF doit disposer d'outils renforcés pour surveiller les marchés et les réseaux sociaux, nouveau terrain privilégié des acteurs non régulés. ”

Pour aider les agents de l'AMF, confrontés à des schémas extrêmement complexes, le texte prévoit de les autoriser à utiliser des identités d'emprunt pour surfer sur le Net et prendre contact avec des suspects. Avancant masqués, ils auront aussi plus de moyens à disposition. La technique du webscraping, qui consiste à collecter des informations publiquement accessibles sur les plateformes et plus globalement sur le Net, sera automatisée dans le cadre des enquêtes ouvertes pour abus de marché. Ses investigations se dérouleront donc quasi en continu grâce à cette veille technologique. Ainsi, l'AMF assurerait ses missions de surveillance et de veille sur les produits et services financiers illicites, y compris

en matière de cryptoactifs. « *La gestion des données et leur conservation quand la procédure est initiée, en cours et terminée posent question. Il va falloir s'assurer du bon respect de la protection des données personnelles* », prévient Cyril Naudin, senior managing director et head of France Investigation et

compliance du cabinet de conseil FTI Consulting. Pour le moment, ce webscraping est activé manuellement par les enquêteurs. Cette automatisation ferait l'objet d'une expérimentation de cinq ans.

Par ailleurs, la proposition de loi prévoit une plus grande coopération de l'AMF avec le Parquet national financier (PNF) et la direction générale des finances publiques. D'après l'article 13, le rapporteur de la commission des sanctions de l'autorité indépendante pourra recueillir des données sur la situation financière et le patrimoine des personnes mises en cause dans ses enquêtes auprès de la DGFIP ou de tout autre administration et organisme public compétent.

L'AMF, LE PARQUET ET LA DGFIP

De son côté, le Parquet national financier pourrait saisir les agents de l'AMF dans les dossiers d'abus de marché relevant du pénal. « *Cette mesure, inspirée par celle*

NOUVEAUX POUVOIRS ?

qui existe pour les agents de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) et de l'Autorité de la concurrence, vise à lutter plus efficacement contre les réseaux d'initiés en mutualisant et en renforçant les moyens des différentes autorités chargées de leur répression », précise l'article 4. En outre, selon l'article 6, les parquets pourront transmettre à l'AMF des procès-verbaux, rapports d'enquêtes et toutes autres pièces de procédure pénale directement liées aux faits susceptibles d'être soumis à l'appréciation de la commission des sanctions. Cette concentration des données devrait donc susciter l'attention des entreprises. Lesquelles vont devoir maîtriser les informations partagées d'autant plus que l'article 11 compte accroître l'efficacité des opérations de visite domiciliaire réalisées par les enquêteurs de l'AMF après autorisation par le juge des libertés et de la détention. Plus précisément, dans l'hypothèse où des visites et saisies réalisées par l'AMF seraient annulées par le premier président de la cour d'appel, et afin d'éviter un risque de déperdition des preuves, l'article prévoit que les pièces saisies seront conservées jusqu'à ce qu'une décision définitive et irrévocable soit rendue, c'est-à-dire jusqu'à l'issue du pourvoi en cassation, lorsque celui-ci est formé.

DÉLÉGUER UNE PARTIE DES CONTRÔLES

L'article 12 apporte un autre changement majeur dans la réalisation des enquêtes du gendarme financier. L'AMF imposera et prescrira des audits externes aux sociétés placées sous son autorité. Cependant, le texte ne donne aucune précision sur la mise en pratique de ces audits. « Ce dispositif comporte des faiblesses qu'il faudra corriger : qui seront les prestataires et comment garantir leur indépendance ? A quel type de contrôle cela s'appliquera-t-il ? Est-ce que le fait que l'entreprise paie cet audit n'est pas déjà en soi une sanction ? Qui fixera les honoraires et quel sera leur montant ? », s'interroge Nicolas Bombrun. Pour Cyril Naudin, « on peut s'attendre à ce que les cabinets répondent à des appels d'offres et qu'ils soient certifiés comme sur le modèle de l'Agence française anticorruption ». Les débats parlementaires ou un décret d'application devront trancher ces points.

Autre changement : suivant le modèle de l'Autorité de la concurrence, l'AMF ne serait plus contrainte au secret professionnel. L'article 10 l'autoriserait à communiquer auprès des investisseurs sur des procédures d'enquête, de contrôle ou de sanction en cours. « Cet article pose la question des droits fondamentaux. Cette levée du secret professionnel doit se faire dans le strict respect de la présomption d'innocence », rappelle le senior managing director de FTI Consulting.

PANEL ÉLARGI DES SANCTIONS

La proposition de loi entend aussi élargir le panel des sanctions. La commission des sanctions aura la faculté de prononcer, à titre alternatif ou additionnel, une



Pascal Sittler/RÉA

interdiction d'exercer un mandat social au sein d'une société dont les titres sont admis à la négociation et de négocier des instruments financiers pour compte propre à l'encontre d'auteurs d'abus de marché. « Cet élargissement du panel des sanctions pouvant être prononcées à l'encontre de professionnels non régulés permettrait à la commission des sanctions de réprimer au mieux le comportement de certaines personnes mises en cause qui, bien que ne pouvant faire l'objet d'une sanction pécuniaire élevée à raison de leur situation financière, n'ont pas respecté la réglementation financière, par exemple en diffusant de fausses informations afin de manipuler les cours », développe l'article 14. D'autre part, son pouvoir d'injonction administrative sera assorti d'une astreinte à l'instar de ce qui existe pour l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution ou bien encore la Commission nationale de l'informatique et des libertés.

Enfin, l'article 7 introduit un dispositif de clémence en matière d'abus de marchés et d'offres de titres irrégulières, sur le modèle de ce qui existe à l'Autorité de la concurrence. Cet outil vise à inciter des auteurs ou complices de manquements et/ou de délits financiers à coopérer en contrepartie d'une exemption ou d'une réduction de sanction. Il sera complété par une transaction dite « simplifiée » dédiée au traitement répressif de certains manquements déclaratifs de faible gravité ne nécessitant pas d'ouvrir une enquête ou un contrôle (article 8). ■

FOCUS CORPORATE



Crédit Mutuel Arkéa

Le bancassureur promeut **Philippe Bauda** (DESS carrières bancaires et financières Université de Rennes) au poste de directeur financier et de

la performance globale. En charge du pilotage financier du groupe depuis 2018, il prend désormais la tête d'une équipe de 170 personnes et succède à Marc Paradis, qui a rejoint le comex en tant que directeur du pôle stratégie, finance et gouvernance.

Bic

Le groupe français recrute **Grégory Lambertie** (HEC Paris) comme directeur financier et digital, avec une prise de poste effective le 5 janvier. Depuis 2022, il occupait la fonction de CFO au sein de Worldline. Chez Bic, il remplacera Chad Spooner, qui est parti en juillet pour rejoindre Medtronic.



Mr.Bricolage

Le distributeur spécialisé remanie sa gouvernance en nommant **Fabio Rinaldi** (MBA Thunderbird, master 2 Institut français de gestion) directeur général. Lequel présidait

le directoire de l'enseigne de négociants indépendants en matériaux de construction BigMat France depuis 2016. Il prendra ses nouvelles fonctions au mois de janvier et entre-temps, Didier Julien, président du conseil d'administration de Mr.Bricolage, assurera l'intérim à la direction générale.

DR

DELOITTE FRANCE

La branche française du Big Four recrute **Geoffroy Pacault** (HEC Paris) comme co-head de son activité corporate



finance advisory. Depuis dix-huit ans, il exerçait chez PwC Corporate Finance, dont

les neuf dernières années comme partner. C'est le troisième associé de l'équipe conseil en M&A transactions chez Deloitte France.

WILLKIE FARR & GALLAGHER

Le cabinet d'avocats coopte trois associés à Paris. Il s'agit de **Georges Balit** (HEC Paris, mas-

ter 2 droit des affaires et fiscalité) en corporate, **Hugo Piguet** (doctorat théorie du droit Paris-I) en contentieux et **Ralph Unger** (master 2 droit bancaire et droit des affaires, Université d'Auvergne) en financement. Le bureau parisien de la law firm compte désormais 28 associés.

AETHER

Le spécialiste français des opérations financières complexes recrute **Eric Jacquemot** (master sciences du management et finance internationale Paris Dauphine) comme head of M&A agency services.



Il dirigera cette nouvelle activité dédiée aux services de paiement, séquestre et représentant des actionnaires dans le cadre de fusions-acquisitions après avoir passé plus de vingt ans à Londres chez BNP Paribas, où il a notamment codirigé les activités de M&A du groupe pour la région EMEA avant de créer et diriger le département dédié aux entreprises à fort potentiel de croissance en tant que responsable des Sociétés innovantes en Europe.

BCG

Le cabinet de conseil en stratégie nomme cinq directrices et directeurs associés à Paris. Au sein de



son centre d'expertises principales investors & private equity (PIPE), les promotions concer-

nent **Chloé Caparros** (HEC,

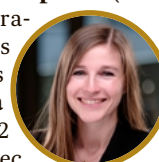
Ecole Polytechnique), membre des équipes santé et opérations, ainsi que

Laurent Rey

(Science Po Paris, Essec Business School). Sont également promus **Albane de Vauplane** (mas-



ter 2 administration des affaires Essec Business School), **Léa Trial** (master 2 Centrale Supélec,



MPhil université de Cambridge) et **Oliver Kahn** (master 2 mathématiques et informatique Centrale Supélec), qui est nommé directeur associé de BCG X, l'entité tech de BCG.



EURAZEO

Le gérant coté ouvre un nouveau bureau, à Stockholm. Il porte à 14 le nombre de ses implantations dans le monde, dont huit en Europe. Le bureau de Stockholm sera dirigé par Katrin Boström, managing director pour les pays nordiques et le Royaume-Uni.

BOKEN



Le cabinet d'avocats renaît, deux ans après avoir été intégré au sein de BCTG. Ce sont **Emanuel de**

Dinechin (master 2 droit bancaire, des affaires, de la finance et des valeurs mobilières Paris-I) et **Loïc Epailard** (master 2 conten-



tieux, arbitrage et modes alternatifs de règlement des conflits Paris-II), deux

anciens de Boken avant la fusion, qui relancent cette boutique dédiée aux contentieux complexes.

EY-PARTHENON

Les équipes parisiennes du cabinet d'audit accueillent **Cyril Schlessner** (HEC Paris) comme nouvel associé.

Après onze ans comme partner M&A real estate & hostel chez KMPG, il devient

responsable de la pratique fusions-acquisitions du secteur immobilier d'EY-Parthenon.



DWF

La law firm recrute **Ludovic Roche** (DEA droit social Université de Nantes) comme associé pour diriger le département droit social de son bureau parisien. Depuis janvier 2021, il était associé du pôle social et ressources humaines de Simon Associés, à Paris.

Bientôt

LE GUIDE 2026**L'OUTIL INDISPENSABLE POUR TOUS LES ACTEURS
DU PRIVATE EQUITY ET DU M&A****REGARD
DE LA RÉDACTION**

Un contenu éditorial riche à travers une sélection d'articles phares. Bilan de l'année, deals, tendance de marché, dossier sectoriel, mercato.

**PRÉSENTATION
DÉTAILLÉE**

Le panorama des acteurs de l'écosystème. Plus de 70 fiches personnalisées, la présentation des équipes, le positionnement, l'activité récente.

**ANNUAIRE
COMPLET**

L'annuaire exhaustif du corporate finance avec les coordonnées en France des spécialistes classés par catégorie.

Abonnez-vous sur **capitalfinance.lesechos.fr**

L'INSTANT TAITTINGER

#THEINSTANTWHEN

ESPRIT DE FAMILLE



9 septembre 2018, Château de la Marquetterie.
L'équipe du Champagne Taittinger prépare
le cochelet, le dernier jour des vendanges.

Photo de Massimo Vitali.



CHAMPAGNE
TAITTINGER
REIMS FRANCE

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

CONFÉRENCE
LBOAuditorium du Groupe
Les Echos - Le Parisien

10 Boulevard de Grenelle, Paris 15

8 décembre 2025
de 17h30 à 21h**200€** HTInvitation
Gratuite

Avantage exclusif pour les abonnés

Les nouvelles lignes de force

PROGRAMME

17h30 - 18h

ACCUEIL - NETWORKING

18h - 19hCRIBLE : RELANCER
LA DYNAMIQUE

Dans un environnement marqué par l'incertitude, quels sont les facteurs-clés de succès pour relancer durablement la dynamique des LBO ? Comment les tech buy-out sont-ils parvenus à s'imposer ? Quelle trajectoire suivent les valorisations et les structures de financements ?

**Agnès Huyghues Despointes**, associée,
Sagard NewGen**Cécile Mayer**, head of private debt
& co-head of credit, Tikehau IM**Laurent Senard**, managing partner,
Carlyle Europe Partners**Simon Servan-Schreiber**, avocat-associé,
Goodwin**Nicolas von Bülow**, co-fondateur,
managing partner, Clipperton**Arthur de Villaines**, responsable France
et Bénélux, SS&C Intralinks**19h - 19h30**LE PARTAGE DE LA CRÉATION
DE VALEUR EN ACTION

Le partage de la création s'impose comme un puissant vecteur de cohésion, d'engagement et d'alignement des intérêts. Retour d'expériences avec des entreprises sous LBO qui l'ont pleinement adopté.

**Maxence Bloch**, associé corporate, Goodwin**Thibaut Hyvernats**, PDG, Sterimed**Armand Thiberge**, CEO-fondateur, Brevo**19h30 - 20h10**L'UNIVERS DES GP EN
PLEINE RECOMPOSITION

Pour répondre aux impératifs de liquidité, GPs et LPs s'emparent des solutions et instruments qui foisonnent dans le marché. Ils expérimentent aussi à une cadence inédite le mouvement de consolidation, de partenariats et d'alliances qui trace une nouvelle cartographie des sociétés de gestion.

**Alexandre Armbruster**, head of PE & Infrastructure Funds,
Caisse des Dépôts, co-président Club LPs France Invest**Chloé Bessièrès**, head of RI Chequers, co-présidente
de la commission RI France Invest**Dominique Gaillard**, président, Armen**Sarah Michel**, avocate associée, Goodwin**21h**

CLÔTURE

INSCRIPTION SUR

<https://www.capitalfinance-evenements.com/e/conference-lbo-2025/registration/billetterie?discount=ABOCFILBO>



UN CODE AVANTAGE
a été envoyé par email aux
abonnés Capital Finance.

Saisissez ce code au moment
de l'inscription pour bénéficier
de votre invitation gratuite.

PARTENAIRES

CLIPPERTON



SS&C



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



Bilan

Dernière ligne droite pour 2025... et contre toute attente, le bilan n'est pas si mal côté M&A français. Selon LSEG, le marché progresse même de 43 % par rapport à l'an dernier, totalisant 190 Md\$ pour un nombre de transactions quasi identique, autour de 2.500. Certes, on est loin des 44.000 deals recensés dans le monde et des 4.000 Md\$ de value boostés par le dynamique marché américain. En attendant, dans l'Hexagone, la grande différence avec 2024 réside dans le profil des acteurs.



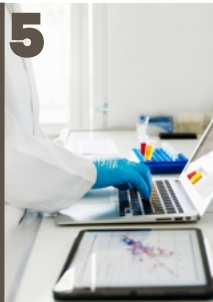
Les corporates signent en effet leur grand retour, avec des opérations supérieures à 3 Md\$ pour Air Liquide, BPCE, L'Oréal, Sanofi ou Veolia...

Alors que pendant ce temps, le private equity fait grise mine. En tout, 354 entreprises françaises ont été rachetées par des fonds d'investissement, ce qui représente globalement 21 Md\$. Soit une baisse annuelle de 30 % en valeur et 27 % en volume. Sans surprise, la part des sponsors dans le marché des fusions-acquisitions recule donc à 23 %, contre 41 % en 2024. Il est vrai que le contexte économique et politique modère les appétits pour des business majoritairement réalisés en France, et que par ailleurs, les vendeurs refusent de brader leurs actifs. L'approche de l'élection présidentielle de 2027 pourrait cependant déclencher dans les mois à venir des exits, en tout cas pour les actifs à la moyenne de détention déjà élevée.

Anne-Laure Julien

Rédactrice en chef de Capital Finance

5



7



9



14

Illustration par Kim Rosciller pour « Les Echos ». Photos DR

4 | EN VUE

L'unitranche prend le dessus dans les LBO

5 | DEALS CI

Funecap obtient 2 Md€ de dette avec ICG

Amundi PEF cède The Reefer Group

Weinberg prolonge Sapien via un fonds de continuation

9 | FONDS ET LPS

Alba Infra Partners sécurise 250 M€

Eurazeo ajoute deux fonds evergreen à sa gamme

12 | DOSSIER

L'AMF va-t-elle obtenir des nouveaux pouvoirs ?

14 | CARNET

Focus corporate

Les Echos Capital Finance

Président de la SAS Investir Publications
et directeur de la publication :
Pierre Louette
Editrice : Laure Joly

Édité par Investir Publications SAS,
SAS au capital de 4 177 350 €
RCS Paris 351 660 808
Commission paritaire : 1227 T 82540
ISSN : 0999 5978
10, bd de Grenelle CS 10817 75738
Paris Cedex 15
capitalfinance. lesechos. fr

Rédactrice en chef : Anne-Laure Julien
(aljulien@lesechos.fr)
Chef de service : Florent Le Quintrec
(flequintrec@lesechos.fr)
Rédaction :
Elise Brocard (ebrocard@lesechos.fr)
Thomas Eozinou (teozinou@lesechos.fr)
Léo Da Veiga (ldaveiga@lesechos.fr)
A collaboré à ce numéro : Delphine Iweins
Maquette :
Véronique Minguy (vminguy@lesechos.fr)
Correction :
Régine Turmeau (rturmeau@lesechos.fr)

Publicité : Ketil Media 01 78 90 15 33
Responsable de la diffusion :
chanulak@lesechosleparisien.fr
mlcarreno@lesechos.fr
Contact commercial et gestion
des abonnements : tél. : 01 70 37 61 35
fax : 01 55 56 70 38
serviceclientscapfin@lesechos.fr
Service abonnements, 8, rue de Mouchy,
60438 Noailles Cedex
Abonnement annuel : 1.849 € HT

Conception graphique : Marion Moulin
Impression : Dupli-Print
Toute reproduction non autorisée,
même par photocopie, est interdite
Capital Finance est une publication
du Groupe Les Echos
Principal associé : Ufi par (LVMH)
Président-directeur général :
Pierre Louette
Directeur général délégué :
Bérénice Lajouanie

L'unitranche prend le dessus dans les LBO

Montant moyen, coût, covenants, ESG... Aether publie le portrait-robot de l'unitranche sur le marché français du mid-market.

PAR FLORENT LE QUINTREC

Depuis environ quinze ans, l'unitranche ne cesse de monter en puissance sur les marchés français et européens du LBO. Apparue dans l'après-crise de 2008 pour pallier le retrait des banques, ce produit structuré réunissant dette senior et mezzanine en un seul instrument avec un seul taux s'est, depuis, imposé comme un outil à part entière du capital-investissement. L'occasion pour Aether de publier un Livre blanc décrivant « l'anatomie de l'unitranche française ». « Ce travail vise à donner des clés de lecture aux acteurs du marché, avec des éléments de référence leur permettant de savoir comment ils se positionnent », explique Edouard Narboux, cofondateur et CEO d'Aether.

D'après les données du rapport, en Europe, les volumes de crédit privé ont presque triplé en cinq ans, passant de 24,7 Md€ déployés en 2020 à 68,7 Md€ en 2024. En France, le marché a atteint un pic en 2022, avec 19,3 Md€ déployés, avant de retrouver un niveau plus modéré à 11,6 Md€ l'an dernier sur fond de ralentissement M&A.

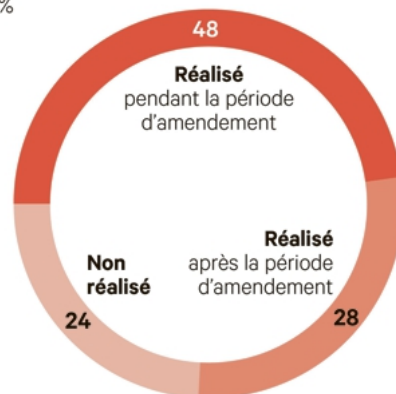
53 % DE PART DE MARCHÉ

Les chiffres les plus récents semblent toutefois indiquer que 2025 est l'année du rebond pour cet instrument de dette. Au premier semestre, 50 structururations d'unitranche ont été recensées sur le marché français, représentant la moitié des opérations de crédit liées à des sponsors financiers. Elles ont même atteint 53 % du marché au deuxième trimestre, contre 43 % au premier, « reflétant un net déplacement du financement bancaire traditionnel vers les prêteurs directs, offrant une capacité de déploiement accrue, des conditions tarifaires plus compétitives et une flexibilité structurelle renforcée ». « C'est un outil dédié aux sociétés sous LBO appelées à croître fortement, notamment via des build-up. L'unitranche est privilégiée pour les secteurs asset-light et moins risqués, comme la technologie », résume Edouard Narboux.

D'après le White Paper d'Aether portant sur les opérations traitées par l'agent financier sur 2023 et 2024, représentant environ 30 % du dealflow sur la période, l'unitranche typique sur le marché français du mid-market est mise en place sur des sociétés réalisant un

L'état d'avancement de la mise en œuvre des amendements ESG

En %



«CAPITAL FINANCE» / SOURCE : AETHER FINANCIALS

Ebitda de 25-30 M€, pour un montant au closing de 110-130 M€ et une marge d'intérêt de 600 points de base. Si le paiement des intérêts est trimestriel, il peut toutefois être suspendu puisque l'unitranche dispose dans 59 % des cas d'une option « toggle », c'est-à-dire qu'elle permet à l'emprunteur, en cas d'exercice, de convertir tout ou partie de ces intérêts cash en PIK (payment in kind), et donc de les capitaliser jusqu'à l'échéance de l'emprunt. « La majorité des unitranches prévoient des intérêts en full cash (avec toggle option), et certaines présentent un mix de cash et PIK. L'option toggle, qui a un coût, permet d'optimiser le cash de l'entreprise quand le besoin apparaît », détaille Edouard Narboux. Une option qui accroît le risque lié à l'emprunteur, d'autant que l'unitranche française ne dispose généralement que d'un seul covenant prenant la forme d'un ratio financier à respecter.

TIMIDE SUR L'ESG

Enfin, alors que la plupart des fonds de dette mettent en avant leur approche ESG dans leur politique de prêt, les unitranches qu'ils octroient affichent en moyenne 3 critères ESG à mettre en place dans les six mois suivant le closing, avec un système de « ratchet » influant sur le coût des intérêts.

Mais dans les faits, leur suivi n'est pas toujours optimal. « L'ESG est rentré dans la majorité des documentations mais le sujet met du temps post-closing pour être traité. Il y a une volonté affichée des fonds de suivre des critères ESG pour répondre aux attentes des LPs mais dans les trois quarts des cas, les sociétés sont en retard dans la mise en place de ces critères, et le malus n'est pas automatique », constate Edouard Narboux. ■

59 %

LA PROPORTION d'unitranches en France comportant une option « toggle ».

REFINANCEMENT Funecap obtient 2 Md€ de dette avec ICG

ICG met en place un financement de 2 Md€ pour Funecap, le groupe funéraire détenu par Latour Capital. Le package combine 1,4 Md€ de refinancement et 600 M€ de financement de croissance, structuré via un SPV dédié conçu pour cette opération.

Environ 60 % est porté par ICG et ses fonds sous gestion, le reste par les LPs participants au SPV dont l'identité n'a pas été dévoilée. Le

montage mobilise la stratégie de direct lending senior debt partners, dont le cinquième millésime a été clos à 15,2 Md€ l'an passé.

Ce nouvel engagement prolonge une décennie de relation entre les deux groupes. ICG est en effet le prêteur historique de Funecap depuis 2015, période où l'entreprise affichait environ 100 M€ de chiffre d'affaires, contre 800 M€ en 2024. Le fonds intervient notamment à travers une ligne unitranche dédiée à la croissance externe.

Pays-Bas, où il occupe une position de leader sur la crémation. Dernier mouvement en date : le rachat du groupe français Beaumont-Guez, un ensemble de 9 M€ de chiffre d'affaires, regroupant 18 agences, 12 chambres funéraires et deux crématoriums.

Au capital, Latour Capital détient la majorité depuis 2021, aux côtés de Charterhouse. Les deux actionnaires avaient réinvesti en 2023 via un fonds de continuation valorisant Funecap à plus de 2 Md€, contre 1 Md€ lors de l'entrée de Latour en 2021. **T.E.**



Services aux particuliers

Funecap

VE : NC

CA : 800 M€

Ile-de-France

Valorisé 2 Md€ en 2023

Fondé en 2010, Funecap mène une stratégie de consolidation active, avec plus de 400 sociétés rachetées, un rythme annuel d'une quarantaine d'acquisitions et une vingtaine d'ouvertures de sites. Le groupe est aujourd'hui présent en France, en Belgique, en Italie et aux



LBO Eurazeo s'invite en minoritaire chez Excelya

Excelya se laisse séduire par le private equity. Le CRO tricolore enregistre un premier LBO sponsorless avec l'appui d'Eurazeo.

Après avoir mandaté Amala Partners, l'entreprise s'est laissée séduire par la stratégie flex equity du gérant. « A l'issue d'un dual track avec des fonds de private equity plus classiques, nous avons été retenus face à d'autres offres concurrentes, certainement grâce à notre structure sur mesure et faiblement dilutive, laissant une place importante au management, ainsi qu'à notre capacité à réinvestir lors de futures acquisitions », avance Valérie Ducourty, managing director de l'équipe corporate & flex financing du gérant.

Entre 100 et 150 M€

Eurazeo s'empare d'une participation minoritaire via trois de ses véhicules qui investissent par passu : Eurazeo Corporate Relance, Novi 2, et Eurazeo Private Value Europe 3, son fonds ouvert aux particuliers. Chaque ticket se compose au maximum de 20 % d'equity. L'opération valorise la société entre 100 et 150 M€.

Le contrôle reste entre les mains de François Moisson, dirigeant et cofondateur d'Excelya. L'autre cofondateur, Frédéric Paqueville, cède une partie de sa participation mais reste actionnaire minoritaire aux côtés du management. Une dette senior complète la transaction. Fondé en 2014, Excelya est un CRO généraliste dédié à la fois aux acteurs de la pharma, de la biotech

et de la medtech. Regroupant 800 collaborateurs, principalement en Europe et en Inde, l'entreprise réalise, selon nos informations, un chiffre d'affaires compris entre 80 et 90 M€.

Depuis son lancement, elle a déjà réalisé plusieurs opérations en Europe dont trois en juillet 2020 en reprenant le britannique Zeincro, The Clinical Company, basé aux



Santé

Excelya

1^{er} LBO

VE : NC

CA : 80-90 M€

Ile-de-France

Pays-Bas et en Belgique, et Koehler eClinical, un CRO allemand. « Nous souhaitons désormais poursuivre cette consolidation, toujours dans l'idée de servir au mieux les clients, et plus particulièrement les laboratoires midsize européens », souligne Aurélie Rivoire, investment director chez Eurazeo. **E.B.**

Conseils acquéreurs : juridique :

Morgan Lewis (Sébastien Pontillo, Sophie Perus) ;

due diligences : financière :

Eight Advisory ; juridique :

Forvis Mazars • Conseils cible :

financière : Amala Partners

(Jean-Baptiste Marchand, Jad

Hariri) ; juridique : McDermott

(Grégoire Andrieux, Côme Wirz)

SORTIE Amundi PEF cède The Reefer Group

Amundi PEF passe le volant de The Reefer Group (TRG). Depuis 2021, il détenait la majorité des parts de ce fabricant de camions frigorifiques, regroupant les sociétés françaises Chereau et Aubineau Constructeur ainsi que Sor Iberica en Espagne.

A l'occasion d'un nouveau LBO, il cède sa participation à trois investisseurs récupérant un peu plus de 50 % des parts : Arkéa Capital, le groupe Crédit Agricole – à travers Unexo (déjà présent au capital), IDIA Capital Investissement et le Crédit Agricole Normandie – et Epopée Gestion.

Quatorze fonds au capital

Onze autres fonds d'investissement sont présents au sein d'un pool d'actionnaires minoritaires pour quelque 30 % des parts. Il s'agit de Alian Industries Dev, Bpifrance Investissement, Caisse d'Epargne Normandie Capital Développement, Entrepreneur Invest, Esfin Participations, NCI, Normandie Participations, Ouest Croissance,



Picardie Investissement, Sodero Gestion, Volney Développement. La plupart étaient déjà partie prenante du dernier LBO mais restent en se diluant légèrement. Enfin, l'équipe dirigeante menée par Damien Destremau se relue et intègre de nouveaux managers au

capital : ils sont désormais 63 cadres au capital, contre une quarantaine auparavant, pour environ 19 % des parts. La transaction intègre également une dette senior bancaire, d'un levier situé entre 3 et 3,5 fois l'Ebitda du groupe. Elle est structurée par Cré-

Automobiles et équipementiers

The Reefer Group

3^e LBO

VE : NC

CA : 420 M€

Ile-de-France

dit Agricole Normandie et CIC Nord Ouest et intègre également Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, Caisse d'Epargne Normandie, Caisse d'Epargne Bretagne – Pays de Loire, Banque Populaire Grand Ouest et BNP Paribas.

Fondé en 2016, TRG a réalisé environ 350 M€ de chiffre d'affaires en 2024, 70 % de plus qu'au moment du rachat par Amundi PEF. En 2025, il devrait même dépasser les 420 M€ (pour 5 à 10 % d'Ebitda), du fait de l'acquisition il y a quelques semaines du concurrent britannique Paneltex. **L. D. V.**

Conseils investisseurs : juridiques : McDermott Will & Schulte, Claris Avocats ; **due diligence financière :** Eight Advisory • **Conseils cible : financier :** Amala Partners (Jean-Baptiste Marchand, Jad Hariri) ; **juridique :** Cornet Vincent Ségurel ; **VDD financière :** Oderis

LBO Meanings CP unit Suire Vie & Patrimoine et Sogear

La consolidation se poursuit dans le courtage en assurance. C'est au tour de Suire Vie & Patrimoine et Sogear d'unir leur destin à l'occasion d'un buy-out orchestré par Meanings Capital Partners. La société de gestion intervient via son quatrième fonds mid-cap, bouclé il y a quelques mois à hauteur de 300 M€. Elle s'empare, selon nos informations, d'une participation majoritaire grâce à un ticket compris entre 20 et 40 M€. « Nous souhaitons accompagner le rapprochement de deux acteurs qui se connaissent déjà bien. L'opération va permettre de partir d'une plateforme dotée d'une taille critique pour participer activement à la

consolidation du secteur », précise François Tranié, partner chez Meanings CP. Des tickets supplémentaires, notamment issus de co-investissements de certains de ses LPs, pourraient venir s'ajouter dans les prochaines années.

Capital Croissance réinvestit

Le management des deux entreprises, qui réinvestit massivement, partage le solde du capital avec Capital Croissance. Le gérant accompagne Suire Vie & Patrimoine en minoritaire depuis 2021 et renouvelle aujourd'hui son engagement. Enfin, une dette senior au levier compris entre 3 et 3,5 l'Ebitda complète la transaction. Laquelle

donne naissance à un ensemble dont le montant des primes gérées dépasse désormais 100 M€, pour un chiffre d'affaires proche de 10 M€, selon nos informations. Désormais réuni sous le nom de Suire-Sogear, le groupe peut compter sur les cinq bureaux de Suire Vie & Patrimoine répartis entre l'Ouest, le Sud-Ouest, le Centre-Est de la France et à Paris, ainsi que sur l'implantation normande de Sogear. A présents piloté par un trio de dirigeants, Thibault Suire à la présidence, Diego de La Buhray et Alexandre Pimont à la direction générale, le courtier n'entend pas s'arrêter là et ambitionne au moins de doubler de taille. **E. B.**



Assurance

Suire-Sogear

1^{er} LBO

Ve : NC

CA : 9-10 M€

Ile-de-France

Conseils acquéreurs : financier : Largillière Finance (Nicolas Ibanez, Florian Leginy) ; **due diligences : financière :** Interpath (Marc Civita, Ghita Sefiani) ; **juridique :** De Pardieu Brocas Maffei (Jean-François Pourdieu, Anne-Laure Drouet) • **Conseil cédants : VDD financière :** Exelmans (Eric Chan & Stéphane Dahan)

LBO Weinberg prolonge Sapien via un fonds de continuation

Weinberg Capital Partners scelle une nouvelle étape dans l'accompagnement du spécialiste des services d'hygiène BtoB Sapien en structurant son premier fonds de continuation – une opération de 115 M€ destinée à prolonger le LBO majoritaire de 2019, mené via le fonds WCP#3.

Environ 100 M€ sont logés dans le véhicule de continuation, tandis que le solde provient d'un investissement direct du successeur

WCP#4, pour qui Sapien constitue le sixième investissement. Le suisse Montana Capital Partners intervient en lead pour ce GP-led via son fonds Opportunity Secondary Program VI aux côtés de family offices et de LPs, historiques et nouveaux entrants, dont des internationaux. « *Nous avons choisi d'emblée la voie du fonds de continuation, sans consultation du marché, car nous souhaitions poursuivre l'aventure et capitaliser sur la*

dynamique enclenchée depuis trois ans », assure Dimitri Fotopoulos, partner chez Weinberg. La dette reste structurée autour d'un financement senior, avec un levier légèrement supérieur à 4 fois l'Ebitda, remboursable in fine.

Plus de 150 M€ de valorisation

Issu d'un carve-out d'ISS en 2019, Sapien affichait alors une valorisation comprise entre 75 et 100 M€, contre 150 à 200 M€ à date. « *Le groupe a traversé une phase de démarrage complexe – cyberattaque mondiale d'ISS de février 2020 puis confinement dans la foulée – avant de retrouver une trajectoire robuste à partir de 2022* », explique Dimitri Fotopoulos.

Active dans quatre métiers (hygiène de l'air, nuisibles, assainis-

Environnement

2^e LBO

VE : 150 – 200 M€

CA : 155 M€ (prévision 2025)

Ile-de-France

sement, protection incendie), Sapien regroupe 1.500 salariés dans ses 41 agences. Son chiffre d'affaires devrait s'établir à 155 M€ cette année pour une marge d'Ebitda d'environ 10 %. A horizon 2030, l'objectif est d'atteindre 250 M€ de revenus. Son plan de développement pour y parvenir repose notamment sur de la croissance externe à hauteur de 10 M€ de chiffre d'affaires par an, soit environ 50 M€ sur la durée de vie du fonds.

T.E.

Conseils Weinberg Capital Partners : financier : Lazard (Marion Cossin, Jérôme de Vienne) ; **juridique :** A&O Shearman (Marc Castagnède, Jules Lecoeur) ; Dechert (Sabina Comis, Etienne Bimbeau) ; **due diligence financière :** Alvarez & Marsal (Ghislain de Seze, Baptiste Rideau) • **Dette :** BNP Paribas, Bank of Ireland, Caisse d'Epargne, Muzinich & Co, Scor, CIC



LBO Chargeurs Invest vend 75 % de Novacel à KPS

Compagnie Chargeurs Invest avance vers la cession de Novacel. Trois mois après l'ouverture d'un examen des marques d'intérêt pour sa plateforme de films de protection, le groupe est entré en négociations exclusives avec le fonds américain KPS Capital Partners (20 Md\$ d'encours) pour lui céder 75 % du capital, tout en conservant le solde. « *Le choix de KPS tient à leur usage limité du levier et leur*

expérience opérationnelle sur des sujets industriels », explique Michaël Fribourg, PDG de Compagnie Chargeurs Invest.

L'enjeu est important : Novacel représente aujourd'hui 41 % du chiffre d'affaires du groupe, alors qu'elle pesait encore plus de 70 % il y a sept ans. Sa cession partielle s'inscrit dans un mouvement de rééquilibrage de son portefeuille, le groupe souhaitant désormais consacrer davantage de ressources au développement de ses autres plateformes, culture et éducation et mode et savoir-faire.

numéraire, est attendue au premier semestre 2026. Son produit serait affecté au renforcement des fonds propres (263 M€ fin juin) et à la réduction de la dette nette (247 M€), tandis que le groupe détenu à près de 65 % par la famille Fribourg évoque aussi un dividende exceptionnel.

Sur le plan opérationnel, Compagnie Chargeurs Invest affiche 164,2 M€ de chiffre d'affaires au troisième trimestre. Novacel contribue pour 69,6 M€ avec une forte montée du carnet de commandes depuis mai. Sur neuf mois, le groupe totalise 536,4 M€, dont 220,1 M€ pour Novacel. T.E.

Biens d'équipement

Novacel

1^{er} LBO

VE : NC

CA : 220 M€ (9 mois 2025)

Ile-de-France

Dividende exceptionnel

« *Novacel entre dans une phase où son développement passera par des acquisitions et une expansion renforcée en Asie et en Amérique du Sud, des zones où la croissance est plus rapide* », poursuit le dirigeant. La transaction, intégralement en



RESTRUCTURING Les créanciers de Colisée vont prendre les clés



Les temps sont durs pour EQT en France. Le groupe de maisons de retraite Colisée, qu'il détient depuis 2021 via sa stratégie infrastructure, est en passe de sortir de sa procédure de conciliation initiée en début d'année avec comme issue une prise de contrôle des créanciers à 100 %, selon les informations du *Financial Times*. Il s'agit de l'un des deux dossiers en difficulté du géant suédois en France, avec les laboratoires Cerba, également en restructuration et qui pourrait connaître le même sort.

Décote significative

D'après le quotidien britannique, c'est le plan des créanciers, parmi lesquels figurent Blackstone et KKR, qui est finalement retenu et prévoit qu'ils injectent plus de 250 M€ d'argent frais dans la société, effacent un tiers du 1,8 Md€ de dette en échange de 100 % du capital.

Sur le marché secondaire, le secured loan de Colisée s'échange actuellement à seulement 55 % du nominal.

EQT avait pourtant lui-même proposé un plan avec une recapitalisation d'environ 250 M€ et une conversion d'une partie de la dette en capital mais les créanciers l'avaient rejeté plus tôt dans l'année. Le plan des prêteurs devrait donc être validé dans les prochaines semaines dans le cadre d'une procédure de sauvegarde accélérée. **F.L.Q.**



Santé

Colisée

VE : NC

CA : 1,7 Md€

Nouvelle-Aquitaine

BUILD-UP Cegid rachète la licorne Shine

Cegid réalise la plus importante acquisition de son histoire en mettant la main sur la néobanque pour professionnels Shine, valorisée plus de 1 Md€, selon *Les Echos*. Moins d'un an après avoir quitté le giron de Société Générale, la licorne – intégrée fin 2024 à la danoise Ageras, qui avait choisi de conserver la marque française – rejoint ainsi le géant lyonnais des logiciels d'entreprise, contrôlé par Silver Lake depuis 2017 et rejoint par KKR en 2021 sur la base d'une valorisation de 5,5 Md€.

Avec près de 100 M€ de revenus et environ 400 salariés, Shine indique être rentable depuis plusieurs

années. Forte de 420.000 clients professionnels, dont 260.000 en France, la fintech fondée en 2018 ouvre à Cegid un accès renforcé aux marchés danois et allemand des TPE et des experts-comptables, tandis que le groupe couvre déjà l'Espagne, le Portugal, les Pays-Bas et la Belgique.

Les dirigeants réinvestissent

Ce rachat permet par ailleurs à Cegid d'inaugurer son activité small business, portée par les compétences d'un acteur ayant vu sa valorisation multipliée par plus de vingt fois en sept ans. Jusqu'alors détenteurs de 20 % du capital, les dirigeants Rico Andersen et Martin Hegelund réinvestissent 90 % du produit de leur cession et prennent la tête de la nouvelle division.

L'intégration doit permettre de regrouper, au sein d'une unique plateforme, les briques de facturation électronique, précomptabilité, paie, fiscalité et services bancaires

pros. Un positionnement devenu décisif à l'heure où les nouvelles obligations européennes poussent les cabinets d'expertise comptable et les petites entreprises à accélérer leur digitalisation.

Dans ce contexte, le secteur est devenu un terrain de jeu privilégié pour les fonds, qui multiplient les

opérations de consolidation. Cette année, Weinberg a notamment pris une participation dans Summa, issu de la fusion de six cabinets, et Alpera Partners a lancé Archipel, sa plateforme de buy and build dédiée au sujet avec un apport d'equity initial de 50 M€. **T.E.**



Banque

Shine

VE : > 1 Md€

CA : 100 M€

Ile-de-France

Alba Infra Partners sécurise 250 M€

EOPF II, lancé dans la foulée du spin-off de l'équipe avec 3i, atteint près de la moitié de sa taille cible pour son premier closing.

Un an après sa prise d'indépendance de 3i, Alba Infra Partners boucle le premier closing d'EOPF II à 225 M€, accompagné de 25 M€ de co-investisse-

ment, soit 250 M€ sécurisés. Le fonds vise 500 M€ et succède aux deux précédents véhicules core+ transférés à l'occasion du spin-off, dotés d'un montant équivalent et

désormais entièrement déployés. Neuf investisseurs institutionnels ont répondu présent, principalement des assureurs et fonds de pension allemands et français, avec le soutien notable du Fonds européen d'investissement via REPower EU.

Alba mise désormais sur la profondeur de ses partenariats historiques, et notamment asiatiques – ces derniers représentant près de 300 M€ de souscription sur le milliard d'euros d'encours que compte le gérant. « Nous disposons d'une base de LPS internationaux nous permettant d'envisager un closing final d'ici la fin d'année prochaine », assure Antoine Matton, managing partner d'Alba.

LA MOITIÉ DÉPLOYÉE DANS LES SIX MOIS

Dans le détail, EOPF II vise un portefeuille de 10 à 12 lignes couvrant des projets essentiellement greenfield dans la mobilité verte, les énergies renouvelables, les data

centers, les infrastructures sociales ou encore le digital. Les tickets iront de 25 à 75 M€, avec un TRI net ciblé de 12 %.

Le fonds a commencé sa période d'investissement début 2025 en s'emparant d'une participation dans NEoT e-Motion, pour lequel l'équipe s'est engagée jusqu'à 150 M€ – dont 75 M€ en co-investissement.

Le pipeline déjà constitué devrait absorber au moins 50 % de ce premier closing dans les six prochains mois, avec plusieurs transactions avancées dans huit pays européens. « Dans notre track record, la moitié des opérations ont été menées avec des industriels français, et la majorité du pipeline actuel s'appuie encore sur eux », souligne Stéphane Grandguillaume, CEO d'Alba. Une approche qui a permis à l'équipe d'enregistrer de belles sorties, dont un multiple de 3,6 fois sur Valorem lors de la cession par 3i à AIP en 2024.

THOMAS EOZINO



Sodero réunit 100 M€ pour son 3^e millésime

Le véhicule a déjà bouclé des prises de participation dans cinq PME tricolores, dont la transmission d'AB Caoutchouc.

Sodero mène le fonds Transmettre & Pérenniser III à bon port. La société de gestion clôture la collecte de son troisième fonds de LBO à hauteur de 100 M€. Débutée à l'été 2024, la levée de fonds dépasse largement la taille cible initiale de 80 M€ et atteint son hard cap. Son prédécesseur avait, lui, réuni une enveloppe de 50 M€ il y a six ans.

Pour parvenir à doubler ses capacités d'investissement, le gérant a pu compter sur le soutien d'institutionnels parmi lesquels la Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire et Bpifrance. Il est aussi parvenu à séduire 80 investisseurs privés, dirigeants, entrepreneurs et familles de l'ouest de la France, qui représen-

tent aujourd'hui près de 40 % du montant levé. Parmi les particuliers ayant déjà misé dans le précédent fonds, le taux de re-up atteint 120 %.

DÉJÀ UNE SORTIE

Côté investissement, le fonds cible exclusivement des PME implantées dans le Grand Ouest et le Sud-Ouest de la France. Il entend miser des tickets oscillant entre 5 et 15 M€ à l'occasion de LBO majoritaires. Depuis son lancement il y a un an et demi, cinq prises de participation ont déjà été bouclées. Il y a quelques semaines, les équipes d'investissement ont organisé la transmission d'AB Caoutchouc à son directeur technique, une entreprise aux revenus inférieurs à 10 M€.



En parallèle, Sodero poursuit le désinvestissement de son fonds Transmettre & Pérenniser II. Avec quatre cessions au compteur, la société a déjà retourné aux souscripteurs plus de 70 % de leur investissement initial. Elle a même déjà cédé une participation de son

troisième fonds : Ultimate Fishing. Alors qu'elle avait bouclé un OBO secondaire chez ce concepteur et distributeur d'équipements de pêche en juin 2024, elle l'a finalement cédé à NaturaBuy huit mois plus tard.

ELISE BROCARD