

LEVÉE. PRÉSENCE ACCRUE

Crédit Agricole Private Equity lance CACI 3

L'équipe LBO et développement de Crédit Agricole PE (630 millions sous gestion) lance CACI 3, son nouveau fonds, successeur de CACI 2, dont il compte reproduire les succès en investissant sur des deals autant «propriétaires» que possible, avec une proportion équilibrée entre opérations majoritaires et minoritaires (en OBO surtout dans ce second cas), des leviers raisonnables et un intérêt particulier pour les entreprises à fort potentiel de croissance (valeur de 30 à 150 millions). Avec un objectif de 250 à 300 millions d'euros (closing final estimé mi-2009), ce fonds a déjà fait l'objet d'un premier closing à 100 millions pour pouvoir participer au build-up Explinvest-Nobel-Titanite (avec FPG-LFPI en décembre). Il sera sponsorisé par le groupe Crédit Agricole pour environ 180 millions (sans compter l'apport des caisses régionales), et donc ouvert aux investisseurs extérieurs en France et à l'étranger. Élargi, le ticket unitaire par deal pourra aller jusqu'à 25-30



Eric Pencreac'h, responsable de l'équipe LBO et développement.

millions (moyenne autour de 15 millions contre 8-9 pour CACI 2), permettant à l'équipe dirigée par Eric Pencreac'h de saisir seule des opportunités qu'elle partageait jusqu'alors avec d'autres.

CACI 2, qui avait récolté 139 millions d'euros auprès de la banque verte, aura été investi en seulement deux ans et demi dans 15 opérations. Les sociétés du portefeuille affichent des résultats remarquables et l'équipe a réalisé 2 premières sorties : les distributeurs Béryl (chaussures multimarques) et Office Log (fournitures et mobiliers de bureau), avec un multiple glo-

bal de 2,4 et un TRI moyen de 52%.

Outre leur implication dans les deals, les 10 investisseurs mettent en avant un deal-flow différenciant, provenant en partie de leurs relations et surtout des réseaux du groupe bancaire, qui pèsent pour 38% sur les deals «transformés» par CACI 2. «Avec

une approche mixte majoritaire/minoritaire, nous obtenons des multiples d'entrée raisonnables qui devraient nous protéger des turbulences éventuelles», explique aussi Eric Pencreac'h.

Par ailleurs, Crédit Agricole Private Equity a renforcé son équipe small caps, qui gère près de 80 millions entre LCL

Régions Développement et CAPE Régions Expansion, et pourra investir de 1 à 5 millions par deal désormais. Crédit Agricole PE s'apprête également à ouvrir un bureau à Milan, avec une équipe italienne et un fonds spécifique de 100 millions d'euros sponsorisé par le groupe Crédit Agricole.

LEVÉE. MEZZANINE SMALL CAPS

CIC Mezzanine crée un deuxième fonds «pure player»

L'équipe dirigée par François Petit lance un deuxième fonds avec un objectif annoncé de 100 millions d'euros, après avoir complètement investi les fonds propres de la SCR CIC Mezzanine I, qui avaient été levés à hauteur de 55 millions en 2003-2004 auprès de 4 investisseurs. Ce nouveau fonds, constitué en FCPR – et sans levage au départ, conservera CIC comme sponsor avec un apport potentiel de 40 millions, mais sera élargi à plusieurs in-

vestisseurs extérieurs, institutionnels et family offices français. Comme sur ses 15 premiers investissements, parmi lesquels Saime, Store Electronic Systems, MSC-Tiama, Locabri, Interflora ou Plastiques Gosselin, l'équipe gardera une stratégie de «pure player», essentiellement comme MLA. Avec un deal-flow provenant pour un bon tiers de la banque, des tranches d'intervention de 3 à 15 millions sur des valeurs d'entreprises cibles entre 20 et 100 millions, et normalement toujours avec des warrants. CIC Mezzanine 2 visera une vingtaine de lignes, dont 5 sont déjà investies comme Legoupil, Welcome-Real Time ou Questel.

Côté performance, François Petit évoque un cash multiple de 1,8 pour les investissements du premier fonds, sachant que les 4 sorties déjà réalisées ont généré des TRI hors normes. «Contrairement à ce que nous prévoyions compte tenu de la diminution des leviers bancaires, les prix du marché ne baissent pas. La liquidité en equity reste abondante et on observe un «fly to quality» sur le mid-market, entraînant une concurrence accrue même sur le bas de ce segment.» Dans cet environnement, le modèle du premier véhicule restera privilégié, avec le même taux de sélectivité, même si l'équipe regardera également, «de manière opportuniste», des opérations de type corporate, cross over, venture leveragé ou sponsor-



François Petit et Guillaume Rico, responsables de CIC Mezzanine.

less. «Cette tendance peut être intéressante, mais l'ensemble des conditions à réunir pour que l'opération soit opportune fait que nous n'envisageons pas d'en faire un business model. La confiance dans le management majoritaire doit être totale car la communauté d'intérêt est moins naturelle qu'avec un fonds d'equity sur certains aspects, l'horizon de liquidité notamment, malgré des clauses de pacte qui se veulent coercitives.» La surliquidité bancaire, qui favorisait les opérations secondaires, recap et sponsorless est aussi un peu en panne...

NEWS. FONDS PUBLICS

Nouveaux objectifs pour Oseo

Oseo Innovation a dévoilé son budget 2008, 800 millions d'euros contre 458 en 2007. L'établissement public se voit donc doter de moyens importants pour amorcer un virage décisif dans sa mission de soutien aux PME et à l'innovation. A la suite de la fusion avec l'Agence de l'Innovation Industrielle, opérationnelle depuis le 1er janvier, ses missions ont été redéfinies : «L'AI concentrait son action sur les leaders mondiaux alors qu'Oseo Innovation, ex-Anvar, finançait le développement des TPE-PME. Entre les deux, il n'y avait pas grand-chose, c'est pourquoi nous avons recentré la mission du nouvel Oseo sur les entreprises moyennes, moteurs de la croissance future», explique François Drouin, président de

l'organisme depuis novembre. Premier métier d'Oseo Innovation, les aides sous forme de subventions et d'avances remboursables profitent de cette évolution du spectre d'intervention avec une dotation de 520 millions, dont 300 destinés à financer les projets d'entreprises moyennes (250 à 5000 salariés) à fort potentiel de croissance, dans le cadre d'un «programme d'innovation stratégique industrielle». Les 220 millions restants iront à des projets développés par des entreprises de taille moindre (jusqu'à 250 salariés), et présentant un «caractère risqué non couvert par le marché avec davantage de rupture technologique que ceux précédemment financés par Oseo Innovation». L'activité de garanties de financements ban-

caires et de financement des investissements et du cycle d'exploitation (Oseo Financement & Garantie, ex-BDPME, Sofaris) reçoit elle une dotation d'Etat d'environ 300 millions. Là aussi, Oseo veut couvrir les faiblesses du marché du financement sur les activités plus risquées telles que l'immatériel (salon à l'export...), soit en garantissant 40 à 70% des prêts, soit en cofinçant l'investissement. Avec des règles précises selon François Drouin : «Nous participons à la chaîne de financement de la PME mais sans vocation à obtenir de contrepartie en capital. Nous collaborons en revanche avec la CDC sur certains dossiers, et avec les réseaux de business angels, en couvrant une partie du risque sur leurs investissements.»