

PARTENARIAT. SPONSORLESS

## ALANTRA DEVIENT ACTIONNAIRE À 49% D'INDIGO

Le spécialiste du sponsorless Indigo Capital a noué un partenariat avec le groupe espagnol Alantra. Ce dernier en devient l'actionnaire minoritaire (49%) aux côtés de l'équipe de gestion. « Cet investissement nous permet de nous ouvrir le marché français du financement direct, quelques mois après notre entrée au capital d'Access Capital Partners, qui nous a ouvert ceux du private equity et des infrastructures de nouvelles régions via ses fonds de fonds et secondaires, souligne Patricia Pascual Ramsay, COO d'Alantra. Il s'inscrit dans notre stratégie de devenir un acteur paneuropéen de la gestion d'actifs alternatifs midcap. »

Du côté d'Indigo Capital, ce rapprochement ouvre également de nouvelles perspectives de développement hors de son marché historique : « Nous souhaitons offrir une plus grande diversification géographique à nos investisseurs et devenir vraiment européen. Un quart de notre deal flow provient déjà d'autres pays que la France et nous sommes actifs en Italie depuis plusieurs années. Nous allons y renforcer notre présence et nous prévoyons de nous installer en Espagne en nous appuyant sur le réseau d'Alantra, précise Monique Deloire, managing partner d'Indigo. Nous nous donnons deux ans pour mettre en place cette organisation et lancer notre prochain fonds pour lequel nous pourrions bénéficier de la capacité de distribution de notre nouvel actionnaire. » Alantra envisage d'investir dans les prochains fonds du prêteur.



Monique Deloire

LBO. LONG TERME

## Silver Lake finalise l'acquisition de MeilleurTaux et s'allie à Mubadala

Silver Lake a finalisé le 13 octobre sa prise de contrôle du groupe français de services financiers MeilleurTaux. Vendu par le groupe Caisse d'Épargne à Equistone en 2013, puis acquis par Goldman Sachs en 2017, la société, dont le métier historique est le courtage en crédit immobilier, s'est diversifiée ces dernières années vers la comparaison et le conseil en regroupement de crédits, en produits d'épargne, en assurance emprunteur et vers l'information financière. Ce développement s'est fait en grande partie par croissance externe et a abouti à un chiffre d'affaires 2019 de plus de 200 millions d'euros. La thèse d'investissement de Silver Lake repose cette fois largement sur la croissance organique du groupe aux 340 agences, toutes franchisées, via des investissements dans l'amélioration du parcours client, la qualité de service, la relation avec ses partenaires bancaires...

Quelques jours avant ce closing, Silver Lake a conclu un partenariat avec le fonds souverain des Émirats arabes unis, Mubadala. Il investit 2 milliards de dollars dans une stratégie de long terme basée sur une durée d'investissement de vingt-cinq ans et devient également actionnaire minoritaire de Silver Lake en rachetant environ 5% du capital à Dyal Capital Partners.

MIDCAP. ESG

## « La durabilité environnementale n'est pas le "flower power", mais un axe central de création de valeur »

Nino Tronchetti Provera, fondateur et managing partner, et Gwenaëlle Le Ho Daguzan, partner chargée du bureau de Paris récemment ouvert, reviennent pour nous sur la stratégie d'Ambienta, fonds d'investissement européen qui gère plus de 1,5 milliard d'euros.



Nino Tronchetti Provera

### Quel est le cœur de votre stratégie ?

Lorsque nous avons créé Ambienta en 2007, nous avons défini l'impact favorable sur l'environnement comme le thème central de notre stratégie. Nous ne l'avons pas limité aux deux composantes habituelles que sont l'énergie et le climat, mais l'avons étendu à d'autres éléments, car chaque secteur industriel a ses propres priorités en matière de développement durable. Aujourd'hui, nous identifions onze paramètres qui s'articulent autour de l'efficacité énergétique (énergie, eau, autres ressources, renouvelables...) mais également du contrôle de la pollution (air, eau, sol, santé humaine). Ces méthodes propriétaires de calcul d'impact environnemental sont complétées au sein des sociétés en portefeuille par un programme « ESG en action » qui structure l'adhésion du management, définit des objectifs concrets à atteindre et les étapes de mise en place. En interne, nous avons constitué une équipe de cinq experts qui analysent les grandes tendances environnementales et la façon dont elles influencent les industries et les chaînes de valeur. Ces



Gwenaëlle Le Ho Daguzan

analyses permettent d'identifier des cibles et de définir des stratégies de build-up et de croissance à l'international.

À partir d'un postulat fort d'impact environnemental, tel que la substitution des arômes et colorants alimentaires de synthèse par des produits naturels dans le cas du rachat du groupe Aromata par exemple, nous menons une politique de croissance externe ambitieuse (rachats de Nactis Flavors en France, d'Ipam en Italie et de

Create Flavors au Royaume-Uni dans ce cas) afin de constituer des plateformes solides offrant des approches plus respectueuses de l'environnement.

### Cette stratégie se déploie-t-elle au détriment de la performance ?

Notre philosophie d'investissement depuis l'origine est de faire de la thèse environnementale un élément d'une stratégie de croissance au sein du midmarket européen. Pour nous, la durabilité environnementale n'est pas le « flower power », mais un axe central de création de valeur que l'on retrouve au sein de beaucoup de chaînes de valeur. C'est un élément qui nous distingue de nos confrères européens, mais qui ne se déploie pas au détriment de la performance. Nos performances historiques, avec un TRI net supérieur à 20%, nous placent d'ailleurs dans le tier one et, parmi les LPs qui nous suivent et qui ont permis de boucler notre dernière levée de 635 millions d'euros en deux mois, se retrouvent de très grandes institutions à la recherche de performance. Nous sommes un GP du midmarket européen qui s'appuie sur un engagement environnemental très fort pour identifier des stratégies de croissance sur des cibles d'une valeur comprise entre 50 et 300 millions d'euros, leaders sur leurs niches.

### Pourquoi ouvrir un bureau à Paris aujourd'hui ?

La France est le deuxième marché européen du private equity et nous avons besoin d'une présence locale sur les principaux marchés pour affirmer notre stratégie paneuropéenne. Après l'Italie, nous avons recruté une équipe à Londres, qui compte désormais 12 personnes, et ouvert un bureau à Düsseldorf, en Allemagne. Nous sommes un fonds de midmarket européen qui s'est structuré comme un fonds de large cap. Nous souhaitons poursuivre notre ambition paneuropéenne et élargir notre stratégie vers d'autres typologies d'actifs.