

## SMID IS BEAUTIFUL

Quelle stratégie adopter dans un marché où les multiples de valorisation connaissent un cycle ascendant dont la durée atteint un plus long historique ?

Face à une telle situation, les entreprises du segment Small & Mid offrent un profil de risque attractif : profondeur de marché, faible niveau d'intermédiation, niveau de prix inférieur au segment de marché supérieur et effet de levier moindre.

Dans ce contexte, Essling Capital privilégie l'investissement dans les PME et se positionne sur une création de valeur pérenne et indépendante des marchés, basée sur l'amélioration opérationnelle. La mise en place de stratégies Buy & Build permet de conquérir des parts de marché, de réaliser des synergies et d'élargir les domaines d'expertise en fonction des besoins des marchés. Une approche que nous déclinons à l'ensemble des solutions accessibles via notre plateforme de Private Equity.

### ÉDITO

## Retournement de cycle : les grands fonds de buyout résistent-ils mieux que les petits fonds ?

Jean-Yves Lagache, Responsable de l'équipe d'investissement en fonds, livre son analyse sur le comportement des fonds de buyout lors du dernier retournement de cycle de marché intervenu fin 2008.

Si les performances des fonds de buyout européens les plus impactés, ceux levés en 2005 et 2006, ont dans l'ensemble été solides, les fonds de petite taille ont su tirer leur épingle du jeu sans détériorer leur profil de risque par rapport aux fonds de grande taille.

L'étude des données de la base Preqin apporte ainsi un éclairage sur une préoccupation grandissante des investisseurs dans un marché en haut de cycle.

LIRE LA SUITE

### ACTIVITÉ

## Transformer des PME performantes en champions internationaux

Afin de financer la croissance des acteurs de niche en fort développement, Essling Capital lance Essling Expansion, un Fonds de capital-transmission et capital-développement axé à la fois sur un accompagnement fort des sociétés et de leurs managers, et sur la mise en place systématique d'une approche de Buy & Build et d'internationalisation.

LIRE LA SUITE

### DEAL

## Focus sur Citri&Co

Le mois de juillet a été marqué par une opération de croissance externe pour Citri&Co, une société de notre portefeuille de co-investissements.

Citri&Co a renforcé son leadership européen avec l'acquisition de Perales & Ferrer, une entreprise familiale espagnole basée à Murcie. Perales & Ferrer est le 2<sup>e</sup> acteur de la distribution de citrons frais en Europe, avec un chiffre d'affaires annuel de plus de 60 M€.

Cela fait suite à une précédente acquisition stratégique en juillet 2017, celle de Rio Tinto, le leader européen de la production et de la distribution d'agrumes bio frais.

Cette nouvelle opération permet à Citri&Co de diversifier son offre d'agrumes. À la suite de la transaction, Citri&Co distribuera 600 000 tonnes d'agrumes par an, disposera de 9 plateformes d'emballage pour un chiffre d'affaires annuel supérieur à 400 M€, confortant ainsi sa position de leader européen de la production et distribution d'agrumes frais.

VOIR LE PORTEFEUILLE