

Deals & News #6

LA COMPLEXITÉ AU SERVICE DE LA CRÉATION DE VALEUR

Comment maintenir les prix d'acquisition et les leviers à un niveau raisonnable en vue d'atteindre le double objectif de préservation du capital et de création de valeur pour les investisseurs ?

Une des réponses possibles face à l'effet prix est d'associer les stratégies orientées vers l'augmentation des résultats des sociétés (croissance interne, externe et amélioration opérationnelle) à des situations dites « complexes ».

A travers sa plateforme de Private Equity, Essling Capital privilégie la complexité notamment lorsqu'elle est liée au contexte de la transaction, à une problématique de management, à un repositionnement stratégique ou à une restructuration opérationnelle.

EDITO

Environnement de prix tendu : quelles stratégies d'investissement privilégier ?

A travers l'analyse de transactions récentes réalisées par des gérants de buyout européens de notoriété, Jean-Yves Lagache, Responsable de l'équipe Investissements en Fonds, identifie les stratégies adéquates permettant d'investir dans un environnement de prix tendu. Si les fondamentaux du Private Equity permettent de rester confiant dans la classe d'actifs, les investisseurs se montrent plus vigilants et sont amenés à privilégier les gérants qui non seulement accompagnent les dirigeants dans la transformation et la croissance des entreprises, mais aussi qui peuvent s'appuyer sur une capacité d'origination en dehors des processus compétitifs, notamment à travers des opérations complexes, négociées de gré à gré.

LIRE LA SUITE DE L'ÉDITO

ACTIVITÉ

Essling Expansion boucle son premier closing

Moins de six mois après son lancement le fonds atteint une centaine de millions d'euros et compte de nombreux investisseurs institutionnels ainsi que des family offices. Essling Expansion vise 250 M€ pour investir dans une dizaine d'entreprises Small & Lower-Mid Cap en forte croissance dans les univers du digital et de la santé. La stratégie d'investissement est axée 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.

L'Équipe de gestion s'appuie sur un très fort ancrage régional pour accéder à des opérations principalement primaires et moins intermédiées. Dans ce contexte, le critère de prix n'est pas le seul élément différenciant et l'équipe peut compter sur sa proximité historique avec les entreprises, sur sa connaissance sectorielle et son réseau qualifié pour investir en position d'actionnaire de référence aux côtés d'un manager, afin de mener à bien une stratégie de changement de dimension.

LIRE LE COMMUNIQUÉ

DEAL

Focus sur Evolucare

Evolucare est un éditeur de logiciels médicaux dédiés aux établissements de santé qui a accueilli le fonds Essling Expansion comme actionnaire de référence.

Grâce à l'entrée au capital du fonds, le Groupe Evolucare a annoncé sa première acquisition transformante avec Axapa, confirmant ainsi son ambition de plateforme de consolidation.

Axapa est un éditeur de logiciels spécialiste du secteur Médico-Social, en particulier des organismes accueillant des personnes en situation de handicap (ESAT, APEI, centres d'hébergements). La société dont le chiffre d'affaires atteint 4,5 M€ en 2018, adresse 120 clients, soit plus de 2 500 établissements.

Cette acquisition permet à Evolucare d'accéder à une nouvelle typologie de clients et constitue la première étape d'un véritable projet de buy-and-build structurant. Le groupe familial fondé en 1988 sert désormais plus de 4 000 établissements pour un chiffre d'affaires d'environ 30 M€.

LIRE LE COMMUNIQUÉ

Sans oublier de...

VOIR LE PORTEFEUILLE