

<http://www2.pemagazine.fr/magazine/grands-prix-2013,100/naxicap-partners-demultiplie-sa-force-de-frappe,2796>

STRATÉGIE

### **Naxicap Partners démultiplie sa force de frappe**

## **Un an après son rachat d'Atria Capital Partenaires, Naxicap Partners poursuit sa montée en puissance, et prépare son évolution vers la gestion pour compte de tiers.**

Naxicap Partners a bien changé en dix ans, passant d'un fonds de capital développement très lié aux clients des banques de Natixis à l'un des acteurs mid cap les plus actifs de la Place. En 2012, la société de gestion a ainsi misé près de 190 millions d'euros dans de nouvelles participations grâce aux 35 investisseurs répartis entre le bureau parisien et les quatre implantations régionales (Lyon, Toulouse, Nantes, Strasbourg). Avec des fonds sous gestion multiplié par sept entre 2002 et 2013, le groupe est clairement monté en gamme, couvrant désormais les opérations majoritaires comme minoritaires, avec ou sans effet de levier, sur des cibles pouvant être valorisées jusqu'à 400 millions d'euros. « Nous avons souhaité élargir notre spectre d'intervention vers le mid cap, tout en conservant notre savoir-faire historique dans le small cap, grâce notamment à notre implantation en régions, explique Paul Moutinho, membre du directoire de Naxicap. La sortie du pôle Private Equity de Natixis d'équipes telles que NiXEN ou Initiative & Finance, couplée à l'augmentation de nos ressources financières, a constitué pour nous une opportunité : nous avons désormais le souhait et les moyens d'accompagner de grosses PME françaises, avec, lorsque nous le pouvons, la prise de positions majoritaires. » Cette évolution a conduit le capital investisseur à revoir son organisation désormais basée sur la taille d'investissement, et non sur le secteur régional. Les professionnels sont ainsi divisés en trois équipes : l'équipe «création» se concentre sur des tickets inférieurs à 2 millions d'euros auprès de jeunes sociétés (entre trois et cinq ans d'existence); l'équipe small cap intervient jusqu'à 10 millions d'euros (15 millions avec les réinvestissements) et le mid cap se charge des investissements supérieurs à 15 millions d'euros (jusqu'à 70 millions) : « Les deals mid cap sont plus longs à finaliser, et nécessitent une équipe spécialisée, justifie Paul Moutinho. En outre, ce fonctionnement par taille d'opération est plus lisible pour le marché. » Or, être bien identifié par les différents acteurs du private equity devient essentiel pour la société de gestion. Bien que captive, puisque filiale à 100% de Natixis, elle ambitionne de glisser peu à peu vers la gestion pour compte de tiers. Pour l'heure, le groupe BPCE contribue encore pour près de 50% au 1,5 milliard d'euros sous gestion, le reste émanant des FIP et de quelques institutionnels. Mais cette proportion a vocation à diminuer, souhaite Natixis.

**Développer le réseau de souscripteurs.** Pour préparer cette mutation, Naxicap s'est rapproché de deux sociétés de gestion indépendantes. En novembre dernier, le fonds est devenu actionnaire minoritaire d'IFE Mezzanine à l'occasion de la levée du troisième véhicule du mezzaneur, clos à 120 millions d'euros. Mais surtout, il a racheté, début 2012, Atria Capital Partenaires, s'ouvrant par là-même un joli carnet d'adresses. La structure, fondée par Dominique Oger, bénéficie en effet du soutien de plusieurs souscripteurs internationaux comme CalSTRS, LGT, Pantheon ou encore Allianz. Elle s'appuie en outre sur un club d'entrepreneurs réunissant une cinquantaine de dirigeants actionnaires ; deux atouts particulièrement intéressants dans le cadre d'un futur projet de levée de fonds. L'opération permet également à Naxicap de gérer pour compte de tiers un portefeuille d'environ 220 millions d'euros dont le programme de désinvestissement est prévu dans les trois à quatre ans à venir. « Le ver un fonds primaire pour la première fois est un exercice difficile, reconnaît Paul Moutinho. Nous voulons d'abord démontrer notre capacité de gestion pour compte de tiers et faire connaître la qualité de notre portefeuille. » Sur ce dernier point, l'investisseur se montre assez confiant : « Nos entreprises se portent plutôt bien, souligne-t-il. Il faut dire que nos opérations sont peu leveragées (levier entre 1,5 et 2 fois l'Ebitda) et très diversifiées en termes d'activité. En outre, depuis 2008-2009, nous investissons dans des secteurs acycliques comme celui de la santé/cosmétique/agro alimentaire, qui représente près de 25% de notre portefeuille. » Le fonds est notamment intervenu auprès des laboratoires LCD, du gérant de maisons de retraite Fides, et de la marque de cosmétique Nuxe. Mais la stratégie de meure opportuniste, ainsi que le montre la diversité des opérations effectuées ces

derniers mois : un investissement minoritaire dans des centres de fitness avec Fitlane, un OBO dans le spécialiste de l'e-mailing NP6 ou encore un LBO auprès du fabricant de meubles de salles de bains Chêne Vert. Quel que soit le secteur ou la taille d'investissement, Naxicap est en tout cas bien décidé à occuper le terrain.

IDENTITÉ	PORTEFEUILLE	ADRESSE	MOTS CLÉS
	Filiale de Natixis, Naxicap a investi près d'1,3 milliard d'euros depuis 2003 et soutenu plus de 300 entreprises. Le fonds intervient pour des opérations de capital développement ou de LBO sur les marchés small et mid cap. Plus de 35 investisseurs sont ainsi répartis entre le bureau parisien et les implantations à Lyon, Toulouse, Strasbourg et Nantes.	<b>Naxicap Partners</b> 5-7 rue de Mormessey 75340 Paris Cedex 07 Tél. : 01 58 19 22 20	■ Développement ■ Transmission ■ Proximité

Cliquer pour agrandir

[Coralie Bach](#)

## Entrées

**Homair Vacances** En avril 2012, Naxicap a repris 40% d'Homair Vacances à Montefiore sur la base d'un prix par action de 7 €, soit une valorisation globale de quelque 160 M€. Les deux financiers contrôlent 67% du capital du n°1 français des vacances en mobil-home, via sa holding de tête Iliade. Le solde se partage entre le management, qui vend une partie de ses titres, et le flottant (14%). Depuis 2006, Homair Vacances a multiplié sa taille par 4, avec un CA passé de 18 M€ à plus de 61 M€ en 2011, pour un Ebitda de 20 M€. La société s'est également désendettée. Avec une croissance annuelle moyenne de 20%, le groupe poursuit son développement en France et à l'international (qui représente 40% du CA).

**Chateauform'** Naxicap Partners a investi, en juillet 2012, un ticket minoritaire de 15,8 M€ dans le capital de Chateauform'. Créé en 1995 par l'actuel président du groupe, Jacques Horovitz, Chateauform' est spécialisé dans la gestion de lieux exclusivement dédiés aux séminaires, rencontres et réunions d'entreprises. Il offre à ses clients une prestation de services d'hébergement, de restauration, de mise à disposition de salles de réunions high tech et d'organisation d'animations. Chateauform' compte aujourd'hui 32 sites (près de 2000 chambres) répartis dans sept pays, en France mais aussi en Europe, et génère 84 M€ de CA pour plus de 10 M€ d'Ebitda (données au 31.12.2011). Il s'agit de lieux d'exception situés dans des métropoles ou proches de grandes agglomérations. Le groupe souhaite accélérer son développement avec l'ouverture de nouveaux sites.

**Slota** En septembre 2012, Naxicap monte un LBO majoritaire sur le loueur de taxis Slota. Contrôlée auparavant par une famille, Slota est désormais détenue pour près des 2/3 par le financier, suivi des actionnaires historiques, et le management, qui se renforce. L'opération est financée à 40% par une dette. Fondée en 1932, Slota loue des licences de taxi et des véhicules aux chauffeurs parisiens indépendants. Elle dispose d'un portefeuille de 700 licences. Portée par le manque de taxis dans la capitale, l'activité est très résiliente. L'objectif est d'élargir l'offre de services proposés aux conducteurs, puis d'augmenter le nombre de licences. Basée en Seine-St-Denis (93), Slota réalise un CA compris entre 20 M€ et 30 M€.

## Responsables

**Angèle Faugier, membre du directoire** Arrivée en 1997, elle devient directeur associé en 2005, puis prend la direction du bureau de Lyon. École de commerce, DESS ingénierie financière.

**Jacques Spicq, membre du directoire** Après avoir assuré des missions de direction pour plusieurs entreprises, il rejoint Naxicap en 2007 comme directeur du bureau de Toulouse. Paris Dauphine, CPA Lyon.

**Eric Aveillan, président du directoire** Il rejoint Naxicap en 2002, en qualité de directeur régional. Nommé directeur général en 2004, il est président du directoire depuis 2009. Sciences Po Paris.

**Paul Moutinho, membre du directoire** Il intègre Naxicap en 2000 en tant que directeur de participations, puis devient directeur associé en 2005. IAE, DESS finance.



*Responsables*

Sorties

**Consort NT** Entré en 2008 lors d'un LBO mené avec AXA Private Equity, Naxicap a réalisé une sortie partielle de Consort NT début 2012. Pour l'occasion, la SSII a accueilli EPF Partners à son tour de table, en réalisant une augmentation de capital assortie de l'émission d'une nouvelle dette senior. De son côté, le management monte au capital pour détenir 70% des parts. Créée en 1992, Consort NT propose des services d'infogérance qui permettent aux grands comptes (SNCF, Veolia, Banque de France...) d'outsourcer des applicatifs métier. L'entreprise, basée à Neuilly-sur-Seine (92), emploie 1600 personnes et a réalisé en 2011 un CA de 104 M€, en croissance de 28% sur un an, assorti d'une rentabilité de l'ordre de 8%. La levée de fonds sera destinée à son développement, pour atteindre un CA de 200 M€ à l'horizon 2016.

**La Fée Maraboutée** Fin 2010, Naxicap a cédé sa participation de 33% de La Fée Maraboutée à Dzeta Conseil, et les fondateurs sont sortis. Le fonds a ainsi réalisé un TRI de 42%. Le véhicule d'investissement de l'ex-patron de Cegelec, Claude Darmon, mise 12 M€ et s'appuie sur une dette senior de 15 M€. Naxicap était entré en 2006 via un OBO. Au cours des quatre ans d'actionariat, la marque, relancée en 1996, s'est développée en Europe et a conclu un partenariat avec un distributeur implanté en Chine. L'export, qui ne représentait que 10% de l'activité en 2006, constitue aujourd'hui 40% du CA. Sur la même période, le créateur de vêtements a vu son CA passer de 19 M€ à 30 M€. Depuis décembre 2012, la marque évolue avec Silverfleet Capital.

<http://www2.pemagazine.fr/magazine/grands-prix-2013,100/naxicap-partners-demultiplie-sa-force-de-frappe,2796>