

# PRIVATE EQUITY

## LES CONSEILS DES EXPERTS

Investir dans des **sociétés non cotées** est à la mode, mais comment trouver le bon filon et, surtout, comment ensuite y trouver son compte? Trois gérants romands nous livrent leur expertise en matière de private equity. **Par Edouard Bolleter**



La société genevoise Novum a investi dans Hippocrates. De 120 millions d'euros, la chaîne italienne de pharmacies est désormais valorisée à 350 millions d'euros.

**L**e private equity se définit comme l'investissement dans des sociétés non présentes sur les marchés boursiers. De très nombreux investisseurs romands sont désormais actifs sur ce segment d'activité qui concerne et vise aussi les PME suisses. Et la tendance est en forte croissance; même les fonds de pension commencent à s'y intéresser de près. A tel point que les gestionnaires de private equity romands sont très demandés pour leur expertise et leurs réseaux.

### LinkedIn

Le réseau social est très utilisé par les experts en private equity.

Car ce créneau d'investissement est complexe, extrêmement polyvalent et les codes y sont difficiles à définir. Comment trouver, par exemple, les sociétés à acheter dans un marché opaque car privé? Comment ensuite investir dans ces grosses PME et, surtout, quand les revendre et à qui? Enfin, faut-il renforcer les sociétés acquises, les fusionner ou tout simplement les accompagner quelques années?

Trois professionnels aguerris dans le domaine ont accepté de nous donner quelques pistes indicatives sur leurs méthodes.

### NOVUM CAPITAL PARTNERS

Gabriele Gallotti est associé fondateur de ce multi-family office genevois créé en 2018. La société est active sur l'ensemble des classes d'actifs traditionnels et non traditionnels. De par ses activités, Novum Capital Partners est amené à investir dans des entreprises non cotées pour le compte de 14 familles fortunées qu'elle représente et conseille. «Nous travaillons beaucoup par le biais de réseaux personnels et des réseaux de nos clients pour trouver des sociétés intéressantes, avec un vrai potentiel. Depuis que nous sommes devenus ►►

► davantage visibles, nous recevons aussi beaucoup de propositions de tous genres, mais 99% ne sont pas crédibles. Le réseau LinkedIn est également devenu un outil très puissant dans notre métier», explique-t-il.

Lorsqu'une entreprise est considérée comme intéressante, Novum Capital Partners rencontre la direction et procède à l'analyse du potentiel. Si le dossier passe la rampe, le family office décide alors d'investir un certain pourcentage. «Nous sommes très profilés sur les fintechs. Nous avons, par exemple, investi il y a un an et demi dans la société anglaise Curve, un agrégateur de cartes de crédit qui connaît une croissance surprenante. Sa valeur a déjà plus que doublé depuis notre arrivée et Curve va arriver sur le marché américain en 2021», détaille Gabriele Gallotti.

Autre exemple: Novum est entré il y a un an dans le capital d'Hippocrates, un groupe italien qui a déjà racheté 120 pharmacies. «Le secteur est très fragmenté en Italie, les écono-

mies d'échelle y sont importantes. Nous sommes entrés dans le capital lorsque la valorisation du groupe était de 120 millions d'euros. Or Hippocrates vient de recevoir huit offres de reprise à 350 millions d'euros», se réjouit Gabriele Gallotti. Dernier «coup» réussi par Novum: la société a accompagné l'entrée en bourse d'un des trois plus gros fabricants de camping-cars européens, l'allemand Knaus Tabbert. L'un des principaux actionnaires, qui se sépare de Knaus Tabbert, est la société Catalina Capital Partners, détenue par un associé de Novum. Il faut savoir que le groupe Knaus Tabbert était au bord de la faillite il y a douze ans...