

DOSSIER SPÉCIAL #4



FOCUS SUR LES ÉTATS-UNIS :

10 entreprises en hypercroissance

Ces entreprises américaines soutenues par des fonds de Private Equity qui dévoilent des performances financières record.



Damien HELENE
*Rédacteur en chef
d'Altarc*

LE MOT DU RÉDACTEUR EN CHEF

Le PIB des États-Unis surpasse dorénavant de 32% celui de la zone Euro en parité de pouvoir d'achat.

L'économie américaine vient, en effet, de connaître trois années de croissance consécutive. « Les salaires, la richesse et l'emploi sont plus élevés aujourd'hui qu'ils ne l'étaient avant la pandémie de Covid-19. C'est une bonne nouvelle pour les familles et les travailleurs américains » s'est réjoui fin janvier 2024 le président américain Joe Biden.

Cette excellente conjoncture économique continue d'être favorable aux entreprises, notamment celles soutenues par des fonds de Private Equity. C'est le cas de nombreuses sociétés américaines présentes dans les Millésimes Altaroc. Elles évoluent dans les secteurs des services financiers, de l'intelligence artificielle, des logiciels d'entreprise, ou encore du bien-être et de la santé et connaissent une hypercroissance soutenue.

Dans ce dossier spécial, nous vous emmenons au cœur de ces entreprises innovantes qui recrutent, s'internationalisent et continuent de développer des enjeux stratégiques tournés vers les acquisitions et le renforcement de leur leadership.

Comme l'explique Frédéric Stolar, les portefeuilles Altaroc sont investis à environ 40% dans des entreprises américaines. L'industrie du Private Equity est d'ailleurs née outre-Atlantique il y a 50 ans ; vous découvrirez comment la Silicon Valley s'est développée grâce au capital-investissement.

Et ne manquez pas l'interview de Virginie Robert, la présidente de Constance Associés. Elle nous livre sa vision quant à la démocratisation du Private Equity en Europe : « ***il faut considérer le temps long d'investissement, qui existe aussi sur les marchés cotés. Il faut faire sa due diligence. Évidemment, il y a de très bons acteurs comme Altaroc, qui ont une expérience et un talent, un vrai track-record.*** »

Très bonne lecture,



CES 4 ENTREPRISES AMÉRICAINES À DESTINATION DU GRAND PUBLIC DONT LA CROISSANCE OSCILLE ENTRE 40 ET 100%

Réduction du déficit commercial, plein emploi, inflation en cours de stabilisation ... les États-Unis restent et resteront pour les prochaines années la première économie mondiale. Grâce à un état d'esprit entrepreneurial et à la présence des fonds d'investissement historiques de Private Equity, les entreprises américaines se portent extrêmement bien. Dans un climat macro-économique mondial morose, elles affichent des résultats solides et déploient des stratégies qui s'imposent comme des modèles de résilience.

Les portefeuilles Altaroc sont investis à environ 40% dans des entreprises américaines. Parmi elles, beaucoup affichent des chiffres de croissance impressionnants. C'est le cas de 4 entreprises leaders sur le segment du BtoC : **Albert**, qui s'est donnée comme ambition de rendre les conseils financiers accessibles au plus grand nombre. **Ole Smoky Distillery**, le distillateur le plus visité au monde, qui affiche un chiffre d'affaires exceptionnel, avoisinant les 200 millions de dollars. Un chiffre à retenir : 70% ! C'est le taux de croissance de **Cadence Education**. L'entreprise, qui compte 280 écoles réparties à travers le pays, réalise désormais un chiffre d'affaires annuel de 400 millions de dollars. Et n'oublions pas **Vegamour**, la marque de référence pour les soins capillaires bio, qui a enregistré en 2022 une hausse de 43% de son chiffre d'affaires.

Ces entreprises ne connaissent donc pas la crise !



ALBERT REND LES CONSEILS FINANCIERS ACCESSIBLES ET ABORDABLES

Présent dans le Millésime Global 2021, Albert propose à ses **5 millions de clients** des services financiers abordables et disponibles directement depuis leur smartphone. Fondée en 2016, l'entreprise californienne propose à ses clients des services allant de la banque mobile à la gestion de leur épargne et de leurs investissements, le tout en ligne.

L'application est conçue pour regrouper toutes les données financières d'un utilisateur sur une seule plateforme afin de prodiguer des conseils sur ses dépenses quotidiennes et l'encourager à épargner. Elle vise ainsi à améliorer la santé financière des 47% des familles américaines, qui se disent incapables de faire face à une dépense imprévue de 400 dollars, comme le rapporte la Réserve Fédérale Américaine.

101%

Croissance du chiffre d'affaires en 2022

100 millions de \$

Chiffre d'affaires en 2022

164 millions de \$

Chiffre d'affaires estimé en 2023 (en hausse de 63%)



Yinon Ravid, le co-fondateur d'Albert est diplômé de Columbia.

À l'âge de 5 ans, il a demandé pour son anniversaire un cadeau d'anniversaire peu conventionnel : un coffre-fort pour y ranger son argent. « *J'ai toujours été un épargnant. Je ne pense pas que ça ait surpris qui que ce soit que je crée une application qui aide les gens à économiser de l'argent* » explique-t-il.

Avec son co-fondateur **Andrzej Baraniak**, également diplômé de Columbia, ils ont décidé d'appeler leur application Albert pour évoquer « un ami intelligent et discret » à qui l'on pourrait poser toutes nos questions sur les finances personnelles.



OLE SMOKY DISTILLERY, LE DISTILLATEUR LE PLUS VISITÉ AU MONDE

Lorsque l'État du Tennessee a modifié sa loi pour autoriser la distillation de spiritueux, Ole Smoky Distillery est devenue la première distillerie sous licence fédérale dans l'histoire du Tennessee de l'Est en ouvrant ses portes le 4 juillet 2010.

Ole Smoky Distillery est l'une des entreprises de spiritueux à la croissance la plus rapide aux États-Unis, réputée dans le monde entier pour ses whiskeys de haute qualité, primés à de nombreuses reprises. Ses produits sont vendus dans les **50 États américains et dans plus de 20 pays à travers 45 000 points de distribution.**

Présente dans le Millésime Altaroc Global 2021, l'entreprise fait l'objet d'une couverture médiatique impressionnante aux États-Unis, où les journalistes s'empressent de réaliser des reportages au cœur des 4 distilleries artisanales que compte l'entreprise. **Les émissions Today Show** et Martha Stewart Living Radio y ont ainsi réalisé des enregistrements.

En 2021, le Beverage Information Group a décerné à Ole Smoky 5 « Growth Brand Awards ». Elle a aussi remporté le prix « Impact Hot Brand Award » de Shanken, et ce, chaque année depuis 2017.

Ses quatre distilleries expérientielles ont accueilli plus de 5,7 millions de visiteurs en 2021.

L'entreprise vient d'intégrer pour la 4^{ème} année consécutive **le classement Inc.5000**, qui répertorie les 5000 entreprises américaines à la plus forte croissance.

« CHEZ OLE SMOKY, NOUS SOMMES TRÈS FIERS DE CETTE RÉUSSITE ET LE FAIT DE FIGURER AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES LES PLUS PROSPÈRES ET DES LEADERS D'OPINION DU MONDE ENTIER EST UN GRAND HONNEUR »,

a déclaré Robert Hall, le PDG de la société.

196 millions de \$

Chiffre d'affaires en 2022
(en hausse de 30%)

160%

Croissance du
chiffre d'affaires entre
2019 et 2022



CADENCE EDUCATION : APPORTER L'EXCELLENCE AUX ENFANTS

Créé en 1992, Cadence Education est l'un des principaux éducateurs de la petite enfance aux États-Unis, avec **plus de 300 écoles maternelles et élémentaires privées dans 30 États américains.**

Les écoles de l'entreprise accueillent des enfants âgés de six semaines à 12 ans. Avec plus de 27 ans d'existence, les écoles Cadence Education proposent un programme d'études exclusif élaboré par des experts afin de donner aux élèves les compétences et la confiance nécessaires pour exceller dans leur prochaine phase d'éducation.

L'entreprise est présente dans le Millésime Altaroc Global 2021 et propose des méthodes d'apprentissage bienveillantes qui respectent le rythme individuel des enfants.

Cadence Education connaît un engouement phénoménal de la part des familles américaines.



400 millions de \$

Chiffre d'affaires
en 2022

70%

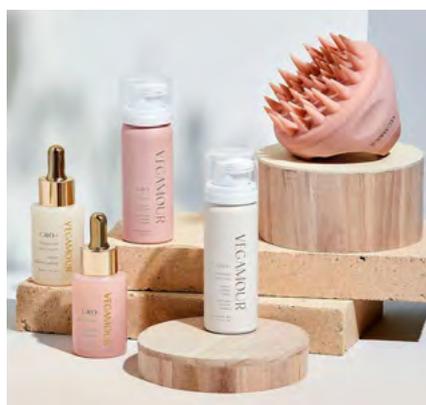
Croissance du chiffre d'affaires entre
2021 et 2022



VEGAMOUR : DES CHEVEUX BRILLANTS DE SANTÉ

Fondée en 2016, l'entreprise californienne Vegamour a conçu une gamme complète de produits capillaires bio qui associent des actifs végétaux récoltés de manière durable conjugués aux dernières avancées de la science moléculaire. Ses équipes utilisent des ingrédients végétaux propres pour traiter les symptômes d'une mauvaise santé capillaire, combinés à des ingrédients testés cliniquement pour traiter des causes sous-jacentes.

Vegamour vend un sérum toutes les 2 secondes dans le monde.



La marque prône des valeurs fortes : respect de la biodiversité, commerce équitable et responsabilité sociale de ses partenaires pour proposer à ses clients des produits de qualité supérieure et respectueux de l'environnement.

L'entreprise, qui a nommé l'actrice Nicole Kidman comme ambassadrice internationale, a vu son chiffre d'affaires croître de 43% en 2022, pour s'établir à 128 millions de dollars. Les experts tablent sur un chiffre d'affaires supérieur à 155 millions de dollars en 2023.

« Après des années à observer la manière dont les choses se développent dans la nature, il est clair que lorsqu'il s'agit de cheveux sains, nous devons prendre en compte l'ensemble de l'écosystème du corps » explique Daniel Hodgdon, le cofondateur de Vegamour, précédemment CEO de l'entreprise.

« CHEZ VEGAMOUR, NOUS AVONS DÉVELOPPÉ UNE APPROCHE À 360 DEGRÉS DE LA SANTÉ CAPILLAIRE, QUI CHERCHE À RÉPONDRE À CES QUESTIONS ET À SOUTENIR UN ÉCOSYSTÈME PHYSIOLOGIQUE ÉQUILIBRÉ, PROPICE À LA SANTÉ ET À LA BEAUTÉ DES CHEVEUX »

128 millions de \$

Chiffre d'affaires
en 2022

43%

Croissance du chiffre
d'affaires entre 2021 et 2022

155 millions de \$

Chiffre d'affaires
estimé en 2023





B-TO-B : CES 4 ENTREPRISES AMÉRICAINES CONNAISSENT UNE CROISSANCE MINIMUM DE + DE 50% DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES

Outre le **B-to-C**, le B-to-B représente un marché porteur pour les entreprises spécialisées. 4 sociétés américaines présentes dans le Millésime Altaroc Global 2021 se sont imposées comme chefs de file des entreprises en forte croissance outre-Atlantique.

Evisort, la plateforme de référence qui s'appuie sur l'intelligence artificielle pour aider les entreprises à catégoriser leurs documents commerciaux a vu son chiffre d'affaires croître de 90% en 2022. **Coalition**, l'un des principaux fournisseurs de cyber assurance a vu son chiffre d'affaires croître de 166% sur un an, **Incode**, qui réinvente la façon dont les humains vérifient et authentifient leur identité grâce à une plateforme simple, sécurisée et rapide, basée sur l'intelligence artificielle a connu une croissance de son chiffre d'affaires de 145% et **Authentic Brands Group**, qui possède entre autres les marques Quiksilver et Reebok, a vu son chiffre d'affaires augmenter de 54% pour dépasser le milliard de dollars.



COALITION PROPOSE UNE CYBER ASSURANCE DANS UN MARCHÉ QUI DÉPASSE LES 320 MD\$\$

Avec la digitalisation du monde du travail, la protection des données est en train de s'imposer comme une priorité pour les entreprises aussi bien privées que publiques. Elles ont donc besoin d'outils de sécurité informatique et de cyber assurance. Coalition est devenu comme un leader mondial dans ce secteur et a créé une palette de services complète pour prévenir et gérer les risques cyber.

Soutenue par les principaux assureurs mondiaux, la plateforme de Coalition fournit des alertes de sécurité automatisées, des renseignements sur les menaces, des conseils d'experts et des outils pour aider les entreprises à rester résilientes face aux cyberattaques. Il en résulte beaucoup moins de tentatives de violations, des coûts de détection, d'endiguement et de récupération réduits lorsqu'une attaque se produit, et le soutien d'une assurance qui permet à la société visée de se remettre sur pied.

Coalition a construit son offre cyber sur 3 fondements :

- Vendre un produit d'assurance complet pour protéger les entreprises contre les risques cybernétiques et technologiques qui émergent rapidement ;
- Utiliser l'argent de ce produit pour investir dans une plateforme de sécurité complète avec des outils, des technologies et des renseignements gratuits pour protéger tous leurs assurés ;
- Utiliser les données obtenues pour créer de meilleurs produits d'assurance et des outils, des technologies et des renseignements encore plus efficaces.



Reconnus dans leur industrie, les fondateurs de Coalition avaient précédemment créé d'autres sociétés à succès : Lookout, Cloudflare, OpenDNS et HackerOne. Leur équipe compte aussi des personnalités qui ont auparavant travaillé pour les renseignements américains.

L'institut Canalys, spécialisé dans l'analyse des marchés technologiques, prévoit que les dépenses mondiales en cybersécurité devraient augmenter de 13,2% en 2023 pour atteindre les **223,8 milliards de dollars**.

221 millions de \$

Chiffre d'affaires
en 2022

166%

Croissance du chiffre
d'affaires entre 2021 et 2022

+320 millions de \$

Chiffre d'affaires
estimé en 2023



EVISORT, L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE SORTIE DE HARVARD ET DU MIT

Direction la Californie, où Evisort a mis au point une plateforme qui s'appuie sur l'intelligence artificielle pour aider les entreprises à trier et catégoriser leurs documents commerciaux, factures et les aider dans la gestion des courriers. Elle vient ainsi en renfort des services juridiques, financiers, commerciaux, d'approvisionnement et informatiques des sociétés du monde entier.

« EVISORT S'EFFORCE D'AIDER LES ORGANISATIONS À TOUT SAVOIR SUR LEURS CONTACTS ET LEURS PROCESSUS CONTRACTUELS – SANS LIMITES NI DÉPENDANCES » explique Jerry Ting, fondateur et PDG d'Evisort.

Alimentée par **11 millions de contrats et 1 milliard de données**, la technologie développée par Evisort analyse le contexte des documents et la signification du langage juridique pour accompagner les équipes opérationnelles à évoluer plus rapidement et à réduire les coûts de l'entreprise. Basée à San Francisco, l'entreprise a été la première société de CLM (Contract Lifecycle Management – Gestion du cycle de vie des contrats) à obtenir les certifications ISO 27001 et 27001.

Comme l'explique **Jerry Ting**, « je me suis inscrit à l'école de droit parce que je voulais aider les entreprises à faire face à des situations juridiques compliquées. Pourtant, quelques semaines après mon arrivée à Harvard, j'ai appris que la profession juridique ne correspondait pas à ce que j'avais imaginé. J'ai appris que, pour de nombreux avocats, la pratique du droit consistait principalement à examiner des documents, à parcourir des milliers de pages de contrats et à rechercher des anomalies et des risques. En discutant avec des avocats sur le terrain, il est devenu évident que personne n'aimait ce type de travail. ». Et de préciser : « **Nous avons vu des dizaines de solutions ponctuelles, qui obligeaient les clients à acheter plusieurs logiciels pour mettre**

en place une solution holistique. Du point de vue de l'IA, la plupart des fournisseurs de technologies juridiques utilisaient des approches basées sur des règles qui présentaient de faibles taux de précision. »

« Nous avons entrepris de construire un système basé sur les avancées les plus récentes en matière d'intelligence artificielle. L'idée qui sous-tendait notre approche était que si une voiture pouvait se conduire toute seule, nous pourrions extraire les termes clés d'un contrat. Au cours des trois dernières années, nous avons mis au point un système capable d'extraire avec précision des dizaines de champs, tant juridiques que financiers, à partir de contrats de tiers, même scannés. »

90%

Croissance du chiffre en 2022

14 millions de \$

Chiffre d'affaires en 2022



incode

INCODE RÉVOLUTIONNE L'AUTHENTIFICATION NUMÉRIQUE

Egalement basée à San Francisco, Incode réinvente totalement la vérification et l'authentification des identités numériques grâce à sa plateforme simple, rapide et sécurisée basée sur l'intelligence artificielle.

Fondée en 2015, Incode compte parmi ses clients certaines des plus grandes institutions financières au monde, des gouvernements, hôtels et hôpitaux répartis aux quatre coins du globe. L'entreprise est aujourd'hui reconnue comme le leader de la reconnaissance faciale par le gouvernement américain.



Le tournant pour l'entreprise s'est produit quand elle a répondu à un appel d'offres pour Citibanamex, la 2^{ème} plus grosse banque du Mexique, qui recherchait alors un fournisseur capable de répondre aux 4 composantes souhaitées pour la validation biométrique de l'identité :

1. **la reconnaissance faciale**
2. **l'identité faciale**
3. **la validation de l'identité**
4. **la vidéoconférence**

« LA PLUPART DE NOS TECHNOLOGIES, PLUS DE 90 %, SONT CONSTRUITES EN INTERNE, ET NON EXTERNALISÉES. LE FAIT QUE LA TECHNOLOGIE SOIT CONSTRuite EN INTERNE NOUS DONNE LA FLEXIBILITÉ ET LA RAPIDITÉ NÉCESSAIRES POUR ÉVOLUER RAPIDEMENT » explique Ricardo Amper, CEO et fondateur de l'entreprise.

« Une grande partie du marché de la biométrie est encore relativement nouvelle. Les lois sur la protection de la vie privée et des données évoluent encore. Le fait de posséder nous-mêmes la technologie nous permet d'être agiles et de construire notre solution en fonction des souhaits du client et des réglementations en vigueur. »

31 millions de \$

Chiffre d'affaires
en 2022

145%

Croissance du chiffre
d'affaires en 2022

86%

Croissance du chiffre
d'affaires estimé en 2023



AUTHENTIC BRANDS GROUP : UN CHIFFRE D'AFFAIRES QUI DÉPASSE LE MILLIARD DE DOLLARS

Authentic Brands Group possède en portefeuille plus de 50 marques internationales de mode, de sport et de divertissement, qui grâce à ses leviers marketing innovants et performants prospèrent et augmentent leurs ventes. Le groupe travaille sur l'image de chacune de ses marques pour qu'elles se positionnent au plus proche de leurs consommateurs. Elle possède notamment Nautica, Barney's, Reebok ou encore Forever 21.



La société a été fondée en 2010 par Jamie Salter, ancien PDG de Hilco Consuler Capital (entreprise spécialisée dans la restructuration de marques en difficulté). Il a alors investi 250 millions de dollars pour le lancement d'Authentic Brands Group, qui a commencé par acquérir les droits à l'image des produits officiels sur lesquels figurait Marilyn Monroe, puis en 2013 a procédé au rachat de Juicy Couture pour 195 millions de dollars

L'entreprise compte aujourd'hui 217 entreprises en portefeuille, 30 marques, travaille avec 800 partenaires et compte 285 millions d'adeptes sur les réseaux sociaux. Basée à New York, elle emploie plus de 11 000 salariés à travers ses différentes filiales.

Authentic Brands Group a vu son chiffre d'affaires croître de 54% en 2022, pour dépasser le milliard de dollars.

54%

Croissance du chiffre d'affaires en 2022

1 milliard de \$

Chiffre d'affaires en 2022

+1,4 milliard de \$

Chiffre d'affaires estimé en 2023





SERVICES À LA PERSONNE ET BIEN-ÊTRE : CES ENTREPRISES AMÉRICAINES QUI CONNAISSENT UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE

Les services à la personne ont connu une forte croissance aux États-Unis ces dernières années. L'Institute for Supply Management (ISM) pointe dans ses dernières notes mensuelles une solidité des nouvelles commandes et une hausse des prix des services à la personne, ce qui s'annonce de bon augure comme signal de la hausse des dépenses de consommation personnelle.

Dans ce contexte économique favorable, 2 entreprises américaines se démarquent par leur chiffre de croissance impressionnant : **Authority Brands**, qui possède 14 marques dédiées allant de la plomberie à l'entretien de la piscine et qui a vu son chiffre d'affaires augmenter de 30% en 2022. **Restore**, qui possède des centres de cryothérapie répartis aux 4 coins des États-Unis a, quant à lui, connu une croissance de 50% de son chiffre d'affaires en 2022.



AUTHORITY BRANDS, LE SPÉCIALISTE DES SERVICES RÉSIDENTIELS EN AMÉRIQUE DU NORD

Fondée en 1966 et basée dans le Maryland, Authority Brands s'est bâtie autour de 14 marques emblématiques opérant dans des domaines distincts et variés allant de la réparation des piscines en passant par les soins à domicile pour les personnes âgées, l'entretien des pelouses ou encore la plomberie.

Le marché des services à domicile connaît depuis des années un développement soutenu sous l'effet conjugué du vieillissement de la population, de l'augmentation du nombre de foyers ayant un double revenu et du nombre croissant de propriétaires de maisons. Ce secteur présente par ailleurs une forte résilience en période de crise (notamment pour les services à caractère essentiel, environ 60 % de l'offre d'Authority Brands).

À l'origine, l'entreprise s'appelait The Cleaning Authority puis elle a construit sa croissance en effectuant de nombreuses

acquisitions : Homewatch CareGivers, America's Swimming Pool Company, Mosquito Squad. Le groupe, devenu « Authority Brands, s'est consolidé en 2019 avec 3 nouvelles acquisitions, puis 2 nouvelles en 2020 ...

Authority Brands compte aujourd'hui 14 marques leaders sur leur marché.

375 millions de \$

Chiffre d'affaires en 2022

30%

Croissance du chiffre d'affaires entre 2021 et 2022

restore
HYPER WELLNESS + CRYOTHERAPY

RESTORE, LE N°1 DE LA CRYOTHÉRAPIE AUX ÉTATS-UNIS

Nous l'avons vu, le marché des services à domicile connaît une croissance phénoménale outre-Atlantique. C'est également le cas des soins esthétiques et du secteur du bien-être, notamment depuis la fin de la crise du Covid-19 et l'avènement de consommateurs qui souhaitent prendre soin de leur corps et de leur mental.

Restore s'est imposée ces dernières années en Amérique du Nord comme la marque de référence du bien-être grâce à sa gamme de soins basés sur « l'hyperstimulation » des mécanismes de défense naturels du corps. Ses différentes formules se situent par ailleurs parmi les plus accessibles du marché. Les traitements proposés dans les centres Restore vont de la cryothérapie (amaigrissement par le froid) aux injections de NAD (réduction du stress).



Son histoire a commencé en 2015, quand Jim Donnelly et Steve Welch s'entraînaient pour un triathlon. Les deux amis ont commencé à utiliser la cryothérapie pour leur récupération musculaire. Adeptes de cette méthode, ils décidèrent d'ouvrir leur propre clinique à Austin, avec le but d'offrir à leurs clients une expérience chaleureuse et agréable.



Grâce au succès de leur établissement à Austin, ils commencèrent en 2017 à ouvrir d'autres cliniques au Texas, cumulée à une expansion dans les États de Virginie et du Connecticut. En 2021, l'entreprise comptait 115 établissements répartis dans l'ensemble des États-Unis et a alors obtenu un investissement de General Atlantic, intégrant ainsi le Millésime Altaroc Global 2021. En 2024, l'entreprise devrait compter 500 centres répartis dans l'intégralité des États-Unis.



L'ÉQUIPE DE CVC US NOUS LIVRE SA VISION SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN ACTUEL

Gérant sélectionné dans le **Millésime Altaroc Global 2023**, CVC possède 140 milliards d'euros sous gestion et s'appuie sur une équipe de 350 collaborateurs répartis à travers le monde.

Chris Stadler et **Cameron Breitner** sont tous les deux **Managing Partners** chez CVC US. Comme nous l'explique Chris, « *il est plus facile à l'heure actuelle de trouver des entreprises qui traversent une période difficile. Les entreprises de notre portefeuille peuvent alors les racheter à un meilleur prix.* »

Quel est le rôle de l'équipe américaine de CVC dans la stratégie européenne du groupe ? Quelle est leur vision du marché actuel ? Quelles ont été leurs dernières acquisitions ?



Cameron

BREITNER



Chris



STADLER

Comment l'équipe américaine de CVC s'intègre-t-elle dans la stratégie de CVC Europe / Amérique ?

Chris Stadler : Depuis le début, j'ai l'impression que CVC États-Unis s'intègre dans la stratégie comme n'importe quelle autre branche nationale de CVC. Bien

qu'il s'agisse d'un pays plus grand, on fonctionne de la même manière. Plusieurs autres pays comme le Royaume-Uni ou l'Allemagne, ont des équipes comme la nôtre. Nous travaillons en étroite collaboration au sein de l'équipe, partageons les ressources et recherchons ensemble les meilleures opportunités sur le marché.

Cameron Breitner : Oui, et les deux bureaux que nous avons aux États-Unis – San Francisco et New York – fonctionnent efficacement comme une seule équipe et s'intègrent donc comme une seule unité pour couvrir tout le pays ensemble.

Comment décririez-vous le marché américain actuellement ? Quels types d'actifs souhaitez-vous cibler en priorité ?

Cameron Breitner : Je pense que nous vivons actuellement une période intéressante sur le marché américain, comme c'est souvent le cas lorsqu'il y a une période de perturbation significative, en particulier sur le marché public. Le marché ralentit un peu. Nous constatons que les acheteurs et les vendeurs ont plus de mal à s'aligner sur les valeurs parce que beaucoup de vendeurs sont concentrés sur les valorisations de 2021 et que les acheteurs sont plus prompts à s'adapter aux réalités de l'environnement de marché actuel. Cela conduit donc, je pense, à un climat d'achat global plus lent. C'est très bien pour nous. En fait, nous avons significativement augmenté notre portefeuille au cours des 18 derniers mois, avec 7 nouvelles plateformes. Nous sommes donc très concentrés sur le portefeuille et franchement, nous avons mis la barre plus haut, en tout cas, sur les nouveaux contrats que nous envisageons. Comme je l'ai dit, il est important de s'occuper des nouveaux contrats dans le portefeuille.

Chris Stadler : C'est une excellente remarque. Je pense qu'il y a deux raisons de rehausser la barre. L'une, que Cameron

vient de mentionner, et la seconde, c'est le climat général. Je pense que chez CVC, depuis le début de l'année, nous avons clairement fait savoir que nous voyons une volatilité et une incertitude accrues, et que nous nous attendions à ce que cela se traduise dans les prix. Je pense que le mot d'ordre était de ne pas nous proposer des transactions basées sur les multiples de 2021, à moins que vous n'ayez un excellent plan sur la manière de les réduire. C'est donc un bon message pour l'équipe. Pour beaucoup de nos entreprises, qui se concentrent sur des petites acquisitions complémentaires, c'est un bon moment car je pense qu'il y a une meilleure opportunité de trouver des entreprises de qualité qui luttent dans l'environnement actuel et d'obtenir de meilleurs deals, afin de pouvoir les intégrer dans un portefeuille d'entreprises.

Parlez-nous de vos investissements récents et de la manière dont vous avez mis à profit votre réseau.

Cameron Breitner : Bien sûr. Je vais peut-être décrire un peu ce que nous avons fait et je peux parler de l'une des entreprises en particulier. Comme vous le savez, nous avons mis en place six équipes de couverture verticale aux États-Unis au cours des dernières années, et c'est un investissement considérable en termes de personnel et de temps pour mettre en place ces équipes et les rendre opérationnelles. Et je suis heureux de dire que chacune de ces équipes a réalisé au cours des 18 derniers mois l'acquisition d'une nouvelle plateforme aux États-Unis. Je pense donc que nous voyons vraiment le fruit des investissements que

nous avons faits pour développer l'équipe américaine, porter notre portefeuille à 17 entreprises et déployer environ 5,5 milliards de dollars de nouveaux capitaux au cours des 18 derniers mois environ. Et nous sommes heureux de vous annoncer que la grande majorité se passe très bien. Par exemple, j'ai participé à une transaction particulièrement intéressante : le rapprochement entre Worldwide Express et GlobalTranz. En bref, j'avais une relation de longue date avec le PDG d'une société appelée Worldwide Express. Nous avons envisagé la transaction dans le passé, puis nous étions restés en contact étroit pendant six ans, et le PDG, Tom McDine, avait identifié un candidat à l'acquisition intéressant qui allait vraiment de pair avec la vente de ses sponsors existants. Et nous avons pu, sur une base bilatérale, négocier pour réaliser cette transaction, en faisant appel aux capitaux de Providence, qui détenait GlobalTranz et en persuadant les anciens actionnaires de Worldwide de sortir du capital pour lancer une nouvelle société. Cela a permis de créer à la fois des synergies de coûts significatives ainsi qu'une nouvelle stratégie combinée vraiment attrayante qui a conduit à une croissance rapide au cours de la première année.

Chris Stadler : Je pense que c'est un excellent exemple du réseau de CVC et de la façon dont nous concluons des accords. Cameron cultivait cette relation depuis longtemps. Quelques occasions se sont présentées mais n'étaient pas tout à fait au point, et nous savons tous qu'il est très difficile d'essayer d'acheter deux entreprises en même temps dans un processus quelque peu concurrentiel.

J'en parlais à Tom hier et cela ne s'est fait que grâce à la relation que Cameron avait bâtie au cours des six dernières années. De la même manière, un autre exemple serait celui d'ABG. Situation très similaire : nous étions en relation depuis six ans. Nous l'avons examinée à plusieurs reprises et nous avons vraiment eu l'occasion de voir comment l'entreprise se développait, étant donné qu'il s'agit d'un modèle d'entreprise différent, qui n'opère pas en Europe. Nos partenaires étaient moins familiers avec cette entreprise, mais ils ont pu la voir à plusieurs reprises et voir comment elle s'est développée. S'agissant de la mise à profit du réseau, Alex Debilius et l'équipe allemande, ainsi que notre équipe avaient examiné Reebok pour CVC. Lorsque nous avons perdu ce marché au profit d'ABG, nous étions en mesure d'aider ABG à mieux intégrer cette société. L'un de nos responsables de l'acquisition a rejoint l'équipe d'ABG et nous a permis de nous rendre compte qu'il y avait beaucoup d'avantages à tirer de Reebok et d'ABG dans l'ensemble. Nous avons donc investi directement dans ABG. C'est le bon moment pour réaliser des acquisitions.

Cameron Breitner : Idem pour Worldwide. Ces deux exemples illustrent les possibilités qui s'offrent à l'heure actuelle d'effectuer de petites acquisitions complémentaires, n'est-ce pas ?

Chris Stadler : Tout à fait.

COMMENT EXPLIQUER LA FORCE ET LA RÉSILIENCE DE L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE ?

Le Private Equity est né aux États-Unis il y a 50 ans. Sans surprise, c'est donc outre-Atlantique que l'on retrouve les gérants qui ont **les meilleurs track-records historiques**, faisant ainsi des **États-Unis le pays de référence pour investir** dans cette classe d'actifs. Altaroc a d'ailleurs pour objectif d'investir **40% de ses fonds millésimés aux États-Unis**.

Ce pays a vu, grâce à la hausse de ses exportations, son déficit commercial se réduire plus que prévu. L'inflation y est stable sur un an. On note également que le marché de l'emploi américain demeure solide et la consommation des ménages robuste.

Pourquoi l'économie américaine se porte aussi bien ? Que penser de la démocratisation du capital-investissement en France et en Europe ?

Virginie Robert est la présidente de **Constance Associés**, spécialiste des marchés américains. Elle répond à nos questions.



Virginie

ROBERT



Damien Hélène : Bonjour Virginie. Merci beaucoup d'être avec nous aujourd'hui. Tu es la présidente de Constance Associés, spécialiste également du marché américain. Grâce à la hausse de ses exportations, le déficit commercial des États-Unis s'est réduit plus que

prévu. L'inflation est stable sur un an. On note aussi que le marché de l'emploi demeure assez stable, la consommation des ménages robuste. Peut-on dire que l'économie américaine se porte bien ?

Virginie Robert : On peut dire qu'elle est résiliente et qu'elle se porte relativement bien par rapport à d'autres économies des pays développés, même de façon un peu surprenante puisque certains envisageaient effectivement ce qu'on appelle un soft landing ou une récession pour le moment qui n'est pas présente. Sur les chiffres en particulier, il convient de faire attention parce qu'on peut toujours avoir une double lecture, notamment sur les chiffres de l'emploi qui sont particulièrement bons.

Effectivement, on ne doit pas oublier que ce marché de l'emploi américain a cette flexibilité et qu'on voit aussi que les doubles emplois ou les triples emplois, c'est-à-dire des personnes qui vont prendre plusieurs emplois, sont au plus haut. Encore une fois, il faut faire attention à cette double lecture sur le déficit commercial. Oui, effectivement, il s'améliore, notamment face à la Chine. Pour autant, cela traduit aussi peut-être en sous-jacent un petit ralentissement sur la consommation. Donc moins d'importations de la part des Américains. Il faut toujours prendre un peu de recul sur la lecture des chiffres. Mais globalement, oui, cette économie américaine se porte bien.

Damien Hélène : Alors finalement comment expliquerais-tu cette bonne conjoncture économique aux États-Unis ?

Virginie Robert : Contrairement à l'Europe occidentale, ils n'ont pas eu à affronter le même choc énergétique. La baisse de l'inflation est peut-être beaucoup plus rapide que chez nous, ce qui se répercute sur l'économie. L'investissement, et notamment les politiques budgétaires, sont toujours à l'œuvre. On le sait, l'IRA (Inflation Reduction Act, ndlr) fait partie des facteurs de soutien. Et puis, plus généralement, il y a des raisons structurelles qui sont là depuis la nuit des temps aux États-Unis et on voit cette résilience, cette flexibilité, cette capacité d'innovation, ce keep moving qui est très caractéristique du tissu industriel américain et qui est finalement toujours à l'œuvre. Et donc cette innovation, quand on regarde les budgets de recherche et si vous prenez les 7 majors, on parle

toujours des 7 plus grosses entreprises américaines, mais quand vous savez qu'Amazon, son budget R&D par an est de plus de 70 milliards, ou de 35 milliards sur des sociétés comme Meta, vous voyez qu'ils ont cette capacité effective d'investissement. Et on sait que l'investissement d'aujourd'hui, c'est la croissance de demain. C'est un cercle vertueux qui est toujours à l'œuvre aux États-Unis.

Damien Hélène : Alors tu parlais déjà de la tech, quels sont pour toi les secteurs les plus performants ou les plus résilients en ce moment dans l'économie américaine ?

Virginie Robert : La tech, évidemment, mais elle est partout ! Elle est partout, elle concerne, si on parle aujourd'hui par exemple de l'alimentaire, il y a le food processing, il y a la tech à proprement parler, la medtech... Il faut donc bien différencier. Effectivement, on s'intéresse aux sociétés qui ont des avantages compétitifs et qui savent, même dans un environnement plus compliqué, continuer d'aller chercher, de faire de la création de valeur. Et effectivement, elles s'accompagnent forcément, et c'est un des moteurs essentiels pour demain, on parle beaucoup de l'intelligence artificielle, mais d'une façon générale, d'une augmentation de la productivité. Et c'est très important. Avantage compétitif, augmentation de la productivité, gain de part de marché et peut-être au détriment de plus faibles et pour lesquels la stratégie est moins bien orientée.

Damien Hélène : Alors le Private Equity est né il y a 50 ans à peu près aux États-Unis.

Il commence à s'intégrer dans l'allocation des Français. Avec ton regard d'experte, quel regard toi portes-tu sur la démocratisation de la classe active ?

Virginie Robert : Quand on me parle de démocratisation, je dis oh là, attention parce qu'entre tout ce qui arrive et tout ce qui est démocratisé, ça veut dire qu'il va falloir faire la part des choses. Donc dans ce cas, il faut avoir du discernement, bien choisir ses outils. Et ce qui est intéressant, c'est que dans le Private Equity tel que je le conçois, avec ses pratiques depuis 50 ans, si on a possibilité d'avoir un regard sur cette compétence, sur le talent des gérants, c'est formidable de pouvoir avoir accès à cette compétence, cette expérience, ces talents, ce savoir-faire. C'est donc important. Cela peut effectivement faire partie d'une allocation. Attention toutefois, il faut savoir que quand on dit Private Equity, ce n'est pas tout à fait les mêmes règles que d'être sur les marchés financiers cotés, puisqu'on n'a pas les mêmes règles de communication, de transparence, de visibilité. Il faut aussi considérer le temps long d'investissement, qui existe aussi sur les marchés cotés. Donc voilà, il faut faire sa due diligence. Évidemment, il y a de très bons acteurs comme Altaroc, qui ont une expérience et un talent, un vrai track-record.

Damien Hélène : À l'échelle mondiale, le retrait de la cote, c'est-à-dire le public-to-private, a augmenté de 50% l'année dernière selon les chiffres de PwC. Est-ce une tendance qu'on retrouve aussi aux États-Unis ? Est-ce finalement une tendance de fond ?

Virginie Robert : Oui, alors il y a cette tendance, bien sûr, puisqu'il y a davantage d'accès au Private Equity et on peut s'en féliciter. Je pense qu'il y a aussi cette tendance parce que, peut-être moins aux États-Unis que sur le sol européen, mais les aspects réglementaires des marchés cotés sont extrêmement contraignants, quelque part. Donc, malgré ces tendances, ce qui est important, et notamment aux États-Unis, c'est que l'investisseur soit tourné vers l'entreprise. Et finalement, que ce soit en Private Equity ou directement sur le marché, on peut le saluer, il est toujours très présent. Et c'est formidable.

Damien Hélène : Exactement. Quelles sont pour toi les perspectives à moyen-long terme d'un point de vue économique pour les États-Unis ?

Virginie Robert : C'est très difficile. J'ai plutôt une lecture microéconomique de ce tissu, de cet environnement. Pour autant, je suis assez sereine, parce qu'on est aujourd'hui dans un environnement quand même très compliqué, qui se complique avec la géopolitique. Et on manque de visibilité. D'un point de vue économique, tout est sur la table pour que ça puisse bien se passer. Ne pas oublier qu'on va avoir une échéance électorale et qu'en général, dans ce cas, tout le monde est à l'œuvre pour que les choses soient tout à fait porteuses. Dans tous les cas, je reste confiante sur ces aspects structurels de l'économie américaine qui vont permettre de créer de la performance pour l'investisseur, quel qu'il soit.

Damien Hélène : Merci beaucoup Virginie !

LE CHOIX D'ALTAROC D'INVESTIR DANS DES FONDS AMÉRICAINS

Avec le lancement de la gamme de fonds Altaroc en octobre 2021, **Amboise Partners s'est imposé comme le leader européen de la démocratisation du Private Equity à destination des particuliers.** La proposition de valeur d'Altaroc consiste à commercialiser **chaque année un nouveau Millésime** investi dans **5 à 7 gérants** composés d'équipes internationales au **track-record historique.** Des gérants faisant partie du **premier quartile mondial**, qui se complètent et permettent d'offrir une répartition géographique pour lisser toutes les potentielles problématiques liées aux conjonctures nationales et conflits géopolitiques notamment.

La cible est d'avoir **environ 40% des portefeuilles Altaroc investis aux États-Unis**, pays qui, comme l'expliquait Virginie Robert, fondatrice de Constance Associés, connaît « **une résilience, une flexibilité, une capacité d'innovation, un keep moving caractéristique de son tissu industriel** ». Comme l'explique **Frédéric Stolar, Managing Partner d'Amboise Partners**, l'investissement dans des fonds américains est un choix logique et pertinent en raison de la profondeur du marché américain et du track-record, de la performance et de la spécialisation de ses gérants.



Frédéric

STOLAR



Damien Hélène : Frédéric, est-ce que tu peux nous expliquer pourquoi Altaroc a investi dans des fonds américains ?

Frédéric Stolar : Nous investissons dans des fonds américains pour 4 raisons. Premièrement, c'est le marché le plus profond au monde. C'est là que vous avez le plus de fonds de Private Equity qui

correspondent à nos critères des fonds de LBO et des fonds de growth. Donc une profondeur de marché absolument incroyable. On a un choix fabuleux.

Deuxième raison, c'est le marché : c'est le premier marché du Private Equity au monde, c'est là où il est né. Donc, c'est le marché sur lequel on va trouver les track-records les plus profonds. Et si vous vous souvenez, pour nous, le track-record, c'est absolument fondamental. On veut des fonds qui ont 30 ans d'histoire. C'est plus facile à trouver dans un marché pionnier, dans un marché où le Private Equity est né. Donc, ce track-record, on le trouvera d'autant plus facilement qu'on est dans le premier marché du monde en termes d'antériorité.

Raison 3 : la performance. C'est le marché le plus performant au monde en matière de Private Equity. Pourquoi ? Pas parce qu'ils sont plus intelligents, mais parce qu'ils ont démarré avant nous. Je rappelle que le Private Equity est certainement un métier financier, un métier scientifique, analytique, mais c'est aussi un métier de compagnonnage. Il faut énormément d'expertise accumulée. Il faut énormément d'heures de vol accumulées. Je fais souvent la comparaison entre le vin et le vigneron qui apprend pendant des décennies à faire son vin. Le Private Equity, c'est pareil. Dans ce marché américain très profond, très ancien, c'est là que le Private Equity est né. C'est donc là que les expertises sont les meilleures. Et c'est aussi là que l'écosystème est le plus favorable. Il est plus simple d'introduire une société en bourse aux États-Unis, c'est plus simple de financer en LBO aux États-Unis. Donc, cet écosystème favorable, cette antériorité, a permis de créer la meilleure performance.

Et enfin, raison numéro 4 : c'est là que les tendances pionnières du Private Equity mondial se créent. C'est, en un sens, le laboratoire du Private Equity dans le monde. Et il y a une chose à laquelle on est très attaché chez Altaroc, c'est que les meilleurs fonds du monde seront des fonds spécialisés. Dans un monde où le Private Equity devient ultra-compétitif, la connaissance intime qu'un fonds a d'un secteur ou d'une industrie particulière, lui permet de générer un avantage compétitif majeur. Il y a 15 ans ou 20 ans aux États-Unis, les fonds étaient généralistes. Depuis 10 ans maintenant, les fonds les plus performants sont ultra-spécialisés. Et donc cette tendance à la spécialisation,

on l'a vu naître aux US. C'est là que les fonds les plus verticaux, les plus profonds sont nés. Cette tendance pionnière, on la suit attentivement dans le reste du monde. Donc on a aussi envie d'être dans le marché pionnier, d'y observer les meilleures tendances du monde. Et c'est ce qui fait que notre laboratoire d'analyse principale, ce sont les États-Unis. Voilà, Damien, les quatre raisons qui font qu'on s'est concentré en partie sur les États-Unis dans la construction d'un portefeuille mondial très diversifié de Private Equity pour Altaroc.

Damien Hélène : Comment est-ce que tu expliques la surperformance des entreprises américaines, ce tissu entrepreneurial incroyable qu'on a aux États-Unis ?

Frédéric Stolar : Alors la question m'est souvent posée. Qu'est-ce qui fait que les entreprises américaines sont si performantes ? On ne peut certes pas généraliser ainsi, mais c'est vrai qu'il y a beaucoup d'entreprises américaines très performantes financées par des fonds de Private Equity. Si j'essaye de résumer la situation, je vois 3 raisons.

La première, c'est un sujet de culture, d'état d'esprit. Il y a un état d'esprit, on appelle ça un mindset aux États-Unis, très entrepreneurial. De longue date, c'est un pays pionnier, c'est un pays entrepreneurial. Les chefs d'entreprise et leurs équipes de management, hommes ou femmes, sont drivés par la performance. Donc il y a une culture de la performance, c'est très profond, c'est très ancré, c'est très américain. Je ne dis pas

que ça n'existe pas en Europe, mais c'est plus profondément ancré aux États-Unis. Et depuis plus longtemps ! C'est vrai que dans d'autres géographies où le Private Equity est peu présent, notamment en Allemagne, vous n'avez pas encore cette culture entrepreneuriale de façon aussi disséminée qu'aux États-Unis parce que c'est quelque chose de nouveau. On a l'habitude de travailler pour un grand corporate, on a moins l'habitude de travailler pour une ETI performante. Donc l'esprit pionnier, raison 1.

Raison 2 : la présence des fonds de Private Equity. Les fonds de Private Equity aux États-Unis sont très présents au capital des sociétés. Cela représente une partie très importante de l'économie américaine. Les fonds sponsorisent, financent, accompagnent une partie très importante de l'économie. Cela s'étend sur tout le spectre. Ça va du venture au growth, au LBO, au turnaround. Ces fonds insufflent une énergie, un enthousiasme, une méthodologie, une expertise, un professionnalisme actionnarial pour coacher, sponsoriser, jouer le rôle de sparring partner des équipes de management. C'est la raison 2.

Et la troisième raison, c'est qu'ils ont un avantage compétitif sur nous. Le marché est immense,

c'est un marché de 360 millions de consommateurs, ils parlent la même langue, c'est la même juridiction, il y a des effets d'échelle qui sont phénoménaux. Quand on a un concept puissant dans une région américaine, c'est assez simple de l'exporter dans d'autres régions. On utilise la même base de coûts, la même usine, la même base de frais, la même expertise, la même langue, la même réglementation. Tout cela s'amortit sur des effets d'échelle qui sont magiques aux États-Unis. C'est la première économie du monde. On peut exporter un concept d'une région à un territoire, à un pays entier. Quand on veut faire ça en Europe, c'est beaucoup plus compliqué. Passer de la France à l'Allemagne, ce n'est pas la même langue, ce n'est pas la même juridiction, ce n'est pas la même réglementation fiscale, sociale, ce n'est pas le même écosystème, donc c'est plus compliqué de doubler de taille en Europe que de quintupler de taille aux États-Unis. Donc cet effet d'échelle américain, il est extrêmement vertueux et il permet aussi la surperformance. Voilà à mon avis les trois raisons clés qui expliquent une partie de la surperformance majeure aux États-Unis versus l'Europe.

Damien Hélène :

Merci beaucoup Frédéric.



LE PRIVATE EQUITY, UNE INDUSTRIE NÉE AUX ÉTATS-UNIS IL Y A 50 ANS

L'équipe d'Altarc sélectionne chaque année des gérants d'exception pour constituer chacun de ses Millésimes. **Comme l'explique Frédéric Stolar**, les États-Unis se positionnent comme le pays par excellence où nous allons réaliser nos due-diligences.

L'une de ces raisons repose principalement sur le fait que l'industrie du capital-investissement soit née aux États-Unis il y a 60 ans. Alors que les Français commencent progressivement à se familiariser avec cette classe d'actifs, les Américains la connaissent depuis des décennies et y allouent en moyenne 20% de leurs investissements.

Le capital-investissement permet de financer des entreprises en forte croissance, de les accompagner dans leur changement d'échelle, leur internationalisation, leur structuration, leur digitalisation, financer l'innovation.

La Silicon Valley financée par le Private Equity

Le **Général Georges Doriot**, français expatrié aux États-Unis, ingénieur au Pentagone et professeur au MIT, créa en 1946 le fonds d'investissement ARD (American Research and Development Corporation), à la base destiné à prendre des participations au capital de petites entreprises innovantes, notamment dans le secteur de l'électronique (Technicolor, Digital Equipment Corporation), qui était bouillonnant à l'époque.



Grâce à son investissement dans Digital Equipment Corporation, le Général assura sa propre fortune et celles de ses associés. Quelques années après, leur participation atteignait 6000 fois la mise, soit un TRI de 100% par an. Le Général Doriot créa dans les années 1970 une filiale de l'ARD en France mais elle ne connut pas le même succès qu'aux États-Unis en raison de la crise économique qui se profilait (chômage et crise pétrolière).

Pourtant cette même crise eut des effets bénéfiques aux États-Unis. En **1963**, le président Kennedy décida de mettre des moyens considérables dans l'aérospatial. Sa volonté de poser le premier homme sur la lune se réalisa le 21 juillet 1969, avec l'américain Neil Armstrong. Va s'en suivre une coupe drastique des budgets publics pour les grands laboratoires

travaillant avec la NASA avec la fin de la mission Apollo. En **1973**, le chômage touche de plein fouet une grande partie de la population avec la fin de la guerre au Vietnam et la réduction des crédits militaires. Désormais au chômage, les ingénieurs expérimentés et les employés qualifiés en nouvelles technologies vont créer leur propre entreprise. C'est alors que sont créés Intel, Motorola et AMD.

Les investisseurs de la côte Est qui travaillaient pour l'ARD vont se rendre en Californie pour créer de nouveaux fonds d'investissement. La Silicon Valley voit le jour avec Apple, Microsoft, Cisco, Compaq, IBM, Genetech ... Dès **1933**, l'Université de Stanford avait commencé à financer des projets technologiques, notamment ceux des étudiants Hewlett et Packard. Les universités américaines continuent d'investir chaque année des dizaines de milliards de dollars en Private Equity pour financer des projets innovants.



La Silicon Valley va rapidement devenir un haut lieu de l'innovation. Après l'électronique, des secteurs comme les biotechnologies, les logiciels, l'Internet, l'intelligence artificielle, la conduite autonome vont voir le jour. Ils auront un besoin de financements accrus, d'où le déploiement du Private Equity aux États-Unis et la création de sociétés de capital-risque comme Sequoia.

En **1976**, KKR est créé. Il s'agit du premier fonds de Private Equity spécialisé dans les rachats d'entreprise dans le cadre de transmissions.

Dans les années **1980-1990**, les opérations et les acteurs se multiplient aux États-Unis et commencent à rendre le secteur concurrentiel. Ces deux décennies sont aussi marquées par l'évolution impressionnante des opérations de LBO, dont les emprunts sont financés par d'importants investisseurs comme les fonds de pension et les fonds de retraite, mais aussi les familles les plus fortunées de la planète. De son côté, le marché français voit se développer des activités de capital-risque impulsées par la participation de Business Angels et soutenues par la création des FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) dans les années 1990.

Les années **2000** sont ensuite favorables aux opérations de Buyout grâce à un contexte de taux bas et l'instauration de la loi Sarabanes-Oxley, qui a pour objectif d'accroître la responsabilité des entreprises américaines et de rendre plus transparente leur communication financière.

Entre 2003 et 2006, les opérations de rachat sont multipliées par 18 aux États-Unis et atteignent les 375 milliards de dollars investis. Le marché européen représente alors 15% du volume total des opérations de Private Equity et, en 2007, la France se place comme le 3ème marché mondial en montants investis.



LE MOT DE LA FIN

Les États-Unis cultivent une puissance entrepreneuriale inégalée, favorisée par un tissu industriel favorable à l'innovation, à la créativité, à l'accès au financement, permettant ainsi la consolidation de secteurs porteurs.

Alors que le Private Equity finance l'économie réelle américaine depuis les années 1960, les entreprises soutenues par des fonds de capital-investissement publient des chiffres de croissance exponentielle : +166% de hausse de chiffre d'affaires entre 2021 et 2022 pour l'entreprise Coalition, spécialisée dans la cyber assurance, +145% sur la même période pour Incode, dont la technologie basée sur l'intelligence artificielle permet de sécuriser les accès d'authentification en ligne, + 70% pour Cadence Education qui a atteint en 2022 les 400 millions de dollars.

Avec des indicateurs économiques au vert – plein emploi, stabilisation de l'inflation, baisse des taux d'intérêt –, le dynamisme des entreprises américaines est donc loin de s'estomper !



ALTAROC
Private Equity is now yours

Amboise Partners SA

Société de gestion de portefeuille française agréée par l'Autorité des marchés financiers sous le numéro GP97022

61 rue des Belles Feuilles 75016 Paris
+33 (0)1 86 65 98 20

Prochain numéro : **CVC, le géant européen du Private Equity**

Images : Unsplash — Illustration & mise en page © 2024 Rebecca Bonafé