



MONTEFIORE

Le fonds conquiert les investisseurs asiatiques. // P. 23

Montefiore conquiert les investisseurs asiatiques

CAPITAL- INVESTISSEMENT

Le fonds lève
420 millions d'euros.

Il boucle aussi
l'acquisition d'Isabel
Marant.

Anne Drif
@anndrif

Montefiore fait à nouveau mentir les critiques sur le manque d'attractivité de la France pour investir dans les PME. Le fonds, qui se concentre justement sur ce tissu d'entreprises hexagonales, a annoncé vendredi avoir quasiment doublé ses capacités d'investissement en séduisant des investisseurs nord-américains et asiatiques. Un fait plutôt rare pour un acteur de cette catégorie, qui plus est français.

Le gérant fondé il y a dix ans par Eric Bismuth, Daniel Elalouf et appuyé par Jean-Marc Espalioux, l'ex-patron d'Accor, a levé

420 millions d'euros (contre les 350 visés). Son fonds précédent, clos il y a trois ans, ne faisait que 240 millions d'euros. Ses sponsors historiques – des grandes familles et institutionnels européens – ont réinvesti à hauteur de la moitié du fonds. Le solde vient d'Amérique du Nord, du Japon, de Corée et d'Australie.

C'est l'un des meilleurs élèves de sa catégorie, avec un taux de rendement net de 20 % sur plus de dix ans.

En réalité, Montefiore a attiré plus de 700 millions d'euros de demandes d'investissement et a dû faire un choix. Le fonds a toujours refusé de se laisser happer par les grandes acquisitions emblématiques avec effet de levier (LBO), bien qu'il s'intéresse de plus en plus à des marques fortes, comme B&B Hôtels, Voyageurs du Monde, Interflora, Asmodee (cartes Pokémon, jeux Dobble, Time's Up, etc.),

ou dans la mode, Isabel Marant, dont il a finalisé l'acquisition jeudi.

L'appétit des investisseurs pour Montefiore tient avant tout à sa performance : c'est l'un des meilleurs élèves de sa catégorie, avec un taux de rendement net de 20 % sur plus de dix ans. Plus de 70 % sont obtenus via une croissance « rentable », indique Eric Bismuth, soit par 15 % de croissance annuelle du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation (Ebitda) de ses entreprises sous participation, essentiellement à l'international. En 2015, il a consolidé le moteur économique de ces PME par une quinzaine d'acquisitions en Europe.

Accompagnement ciblé

L'ancien consultant du BCG privilégie une croissance et un accompagnement ciblé des dirigeants dans le secteur des services, loin du modèle des grands fonds généralistes. VRP des PME françaises, il ne déviara donc pas de sa cible, les sociétés qui génèrent de 3 à 30 millions d'euros d'Ebitda, et en accompagnera davantage grâce à ce nouveau millésime de fonds. ■