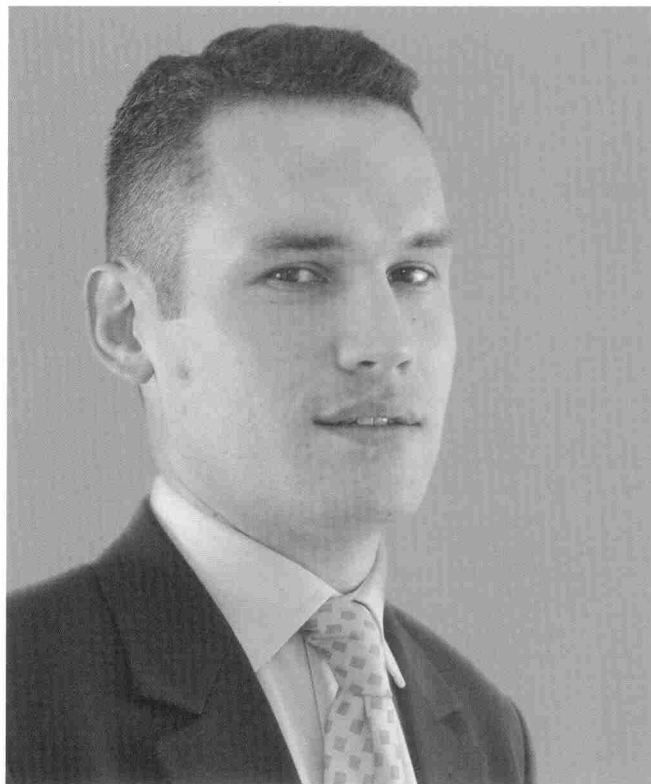


« APRÈS AVOIR DÉVELOPPÉ DES OUTILS BÂLE II, LES PRESTATAIRES DE SERVICES FINANCIERS CONÇOIVENT MAINTENANT DES OUTILS SOLVENCY II, AFIN DE RÉPONDRE À LA NÉCESSITÉ DE TRANSPARENCE, DE SÉCURITÉ ET DE LIQUIDITÉ POUR LES INSTITUTIONNELS ».

JEAN-FRANÇOIS BAY - PRÉSIDENT DE SEEDS FINANCE

des actifs humains, et qui avait nécessité de faire appel à Edge fund, Nooday, comme prêteur LBO, devant les banques à financer l'opération. Aymeric Poizot, à la tête du département Fund and Asset Management de l'agence de notation Fitch Ratings, souligne à la fois l'importance du risque d'investir dans la gestion d'actifs : « c'est un métier qui n'était jusqu'à la crise un business model très attrayant pour les investisseurs, avec des cash-flow stables, liés aux stocks d'encours, et des leviers qui n'étaient pas excessifs ». Mais « l'effondrement des actifs gérés a affecté les hypothèses de départ, provoquant une forte baisse des revenus, d'au minimum 20% ». D'où la conclusion que tire Pascal Stefani : « À la suite de la crise, il y a eu dans la gestion d'actifs un vrai mouvement de cession et de déflation, comme l'illustre le rapprochement récent entre les spécialistes Crédit Agricole AM et Société Générale AM, avec de nombreuses opportunités d'acquisition en bas de cycle pour le private equity et des acteurs très pointus. Mais attention à bien évaluer le seul actif humain, et à bien aligner les intérêts des actionnaires avec le management ».

Le segment des services financiers qui peut intéresser les investisseurs en capital-investissement, l'assurance. Un secteur où, comme dans la banque, « il faut une certaine qualité de signature, le regardant les garanties à tous les niveaux dans un contexte général de durcissement des normes et de préservation de la valeur », note Cyril de Mont-Marin, associé-gérant de Rothschild. Reste l'assurance dédiée aux entreprises, un métier dans lequel évoluent Albingia, leader français dans les risques technologiques, racheté en 2003 par Axa à Barclays Private Equity (le fonds racheté en 2008 à Chevrillon&Associés et à l'Idi) et Anglo Underwriters, courtier spécialisé dans les produits dédiés aux professionnels sur des niches telles que le transports de valeur ou l'expatriation, dont 21 Centrale Partners avait



DR

pris le contrôle en 2005, avant de le revendre trois ans plus tard à l'assureur britannique Amlin. La distribution de produits d'assurance intéresse également les fonds, comme le montre l'opération en cours d'Astorg Partners sur Gras Savoye. Et dans le domaine de l'assurance-vie, Permira vient de réaliser une OPA sur le gérant britannique de fonds d'assurance-vie Just Retirement pour 229,6 millions de livres.

Si les services financiers ne sont donc pas encore l'eldorado promis par certains, la recrudescence de deals dans le secteur ces derniers mois et l'émergence de fonds spécialisés (voir encadré p.32) démontre que dans un contexte d'arbitrage des banques entre leurs activités cœur de métier et celles moins stratégiques, le private equity y a une carte à jouer. Avec la possibilité pour les fonds qui parviennent à se faire un track-record dans le domaine, de revendiquer un avantage compétitif auprès de LPs, sensibles par nature à ces métiers dans lesquels ils évoluent. ■

## 3i BOOSTE LA CROISSANCE DE KNEIP

En 2006, Bob Kneip, qui a fondé en 1993 le groupe Kneip Communication, cherche le meilleur moyen de « passer son groupe à la vitesse supérieure tout en gardant le contrôle ». L'urgence pour cet entrepreneur bourgeois, qui a bâti indépendamment des groupes bancaires et des sociétés de gestion un groupe offrant des services de publications de cotations des bourses, de net d'inventaire ou de traduction de documents financiers à des sociétés de gestion et à 12 000 fonds d'investissement dans le monde. Quatorze

sociétés de capital-investissement sont contactées, neuf remettent des offres et au terme du processus, 3i prend 40% du capital de Kneip, avec un investissement de 37 millions d'euros. De quoi renforcer les normes de contrôle de la société, avec un système de back-up amélioré, tout en étoffant les équipes. Plusieurs acquisitions sont réalisées, dont celle de



DR

Lombard Fund Services et de La Cote Bleue, en septembre 2009. En mettant la main sur l'agence de presse financière parisienne, qui fournit les cotations de plus de 2500 fonds aux médias français, Kneip acquiert une expertise complémentaire dans la diffusion d'informations de marché au sens large, notamment via la production audiovisuelle pour les

sociétés de gestion. Son fondateur, qui souligne l'apport de 3i dans la « détection d'opportunités de croissance externe », envisage en 2009 un chiffre d'affaires « légèrement au-dessus des 80 millions d'euros, hors acquisitions, contre 70 millions l'année dernière ». Une croissance permise par l'adaptation à la demande des clients : « alors que notre métier originel était la gestion des tâches administratives pour le compte de fonds, nous réalisons maintenant près de 40% de notre activité dans le marketing et le support à la distribution de produits » explique Bob Kneip. ■