

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'Andera Partners

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Andera Partners.

Temps de lecture : minute

17 octobre 2022

En 2022, Andera Partners fête ses 20 ans. Une nouvelle étape pour le fonds qui a déjà une longue histoire derrière lui. Rembobinons : en 2002, une équipe d'une dizaine de personnes, qui opérait depuis quelques années, s'est constituée en filiale au sein du groupe Edmond de Rothschild sous le nom d'EDRIP (Edmond de Rothschild Investment Partners). Pendant 16 ans, l'équipe a grandi au sein du groupe, pour atteindre une quarantaine de personnes et un peu moins de 2 milliards sous gestion.

En mars 2018, EDRIP a pris son indépendance et est devenu Andera Partners. Depuis, le fonds, détenu à 100 % par ses équipes, a presque doublé pour atteindre 3,6 milliards d'actifs sous gestion et frôler la centaine de collaborateurs. Six équipes adressent aujourd'hui trois thématiques : financement du développement des PME et ETI, santé et transition énergétique. Maddyness a rencontré Laurent Tourtois et Raphaël Wisniewski, deux des associés, qui viennent d'être nommés gérants d'Andera Partners.

Un "One stop shop" pour les PME et ETI

Avec ses trois activités de capital investissement généraliste (dette mezzanine pour les PME et ETI, Equity SmallCap, Equity MidCap), Andera Partners veut répondre à tous les besoins de développement des PME et ETI : " *Nous voulons être un one-stop shop pour les entrepreneurs français qui font entre 10 et 500 millions d'euros de chiffres d'affaires* ", déclare Laurent Tourtois, associé d'Andera MidCap et gérant d'Andera Partners.

L'équipe MidCap, qu'il dirige, est l'une des plus anciennes d'Andera Partners et lève aujourd'hui sa cinquième génération de fonds avec un objectif de 600 millions d'euros. Ce fonds se concentre sur les entreprises qui font entre 50 et 500 millions d'euros de chiffres d'affaires : " *Nous prenons des participations majoritaires et minoritaires au capital de PME et d'ETI de croissance. Notre mission est de les faire grandir et de les accompagner pour des changements majeurs : croissance organique ou externe significative, premier développement international, professionnalisation de la gouvernance, digitalisation, mise en place d'une politique RSE structurante, etc...*".

Andera Partners est souvent le premier actionnaire financier à rentrer au capital de ces entreprises, avec des tickets allant de 25 à 100 millions d'euros. Les équipes se concentrent sur cinq secteurs phares : les services B2B, technologies et services informatiques, santé et cosmétiques, services financiers et les industries de niche.

À noter en 2021, la sortie de Skill & You, leader français de l'e-learning avec spécialisation dans la formation vocationnelle (reconversion vers des métiers type fleuriste, plombier, boulanger, comptable). Les parts d'Andera Partners, rentré au capital en 2018, ont été cédées à IK Investment Partners. Le fonds avait notamment accompagné le développement international de la société avec l'acquisition du leader espagnol Ilerna OnLine.

Un focus biotech

Sur la thématique science de la vie, un fonds 6 vient d'être conclu à 456 millions. Active depuis plus de vingt ans, l'équipe aura levé plus de 1,1 milliard d'euros par le biais de sa famille de fonds BioDiscovery et investi dans plus de 80 entreprises de biotechnologie et de technologies médicales représentant une vingtaine de traitements. " *Nous investissons dans des produits thérapeutiques, pour deux tiers dans l'industrie pharmaceutique et pour un tiers dans les technologies médicales, cela correspond à la taille des marchés respectifs* ", indique Raphaël Wisniewski, associé d'Andera Life Sciences et gérant d'Andera Partners.

Ici, il s'agit de capital risque, des investissements dans des startups qui en sont encore au stade du développement produit. " *Les entreprises développent des produits et perdent donc fatalement de l'argent au début, les tours de levée se calent donc sur différentes phases de développement et de test qui durent en moyenne deux ans* ", précise Raphaël Wisniewski .

Chaque portefeuille compte une quinzaine de sociétés et l'équipe investit majoritairement en Europe de l'Ouest et aux États-Unis : " *On investit globalement et on sort globalement* ", déclare Raphaël Wisniewski. Les sorties sont essentiellement industrielles, les startups étant vendues aux plus gros laboratoires pharmaceutiques dont les noms sont devenus encore plus familiers depuis la pandémie : Merck, Pfizer, Johnson & Johnson, Astra Zeneca, Daiichi Sankyo... Le fonds a récemment participé à la troisième levée de fonds de ImCheck Therapeutics, une biotech française qui développe un traitement contre le cancer. Un tour de table de 96 millions d'euros, représentant un montant relativement inhabituel pour une biotech française.

Diversification et clientèle

Plus récemment Andera Partners a également intégré une activité infrastructure. Une équipe s'est formée il y a plus d'un an et qui est bien avancée dans sa première levée de fonds qui vise 200 millions d'euros. Les investissements se concentrent sur les sujets de la transition énergétique, de la mobilité et des datas center green : " *C'est un marché qui connaît une croissance très soutenue, et qui est plébiscité par les investisseurs* ". À ce sujet, Laurent Tourtois évoque la démocratisation de l'accès au private equity et la diversification de la clientèle. Le ticket d'entrée est autour de 500.000 euros mais aujourd'hui des personnes peuvent investir avec des tickets inférieurs grâce à des dispositifs spéciaux.

Laurent Tourtois commente : " *De plus petits tickets signifient mécaniquement plus d'investisseurs. C'est un phénomène qui s'est accéléré depuis deux ans mais que nous avons anticipé, en préparant la digitalisation des plateformes de souscription* ". Avec ces trois thématiques, Andera Partners peut couvrir la demande de différents types de profils de risques rendements qui correspondent aux différents types de clients.

Article écrit par Manon Triniac