FNB Private Equity veut rassembler 200 millions pour son second véhicule

Le fonds de capital-transmission annonce, pour son second véhicule, un premier closing à 100 millions d'euros avec un objectif final à 200 millions d'euros. Son premier véhicule avait levé 135 millions d'euros, déployés à travers sept participations.

Temps de lecture : minute

6 septembre 2023

FNB Private Equity, acteur français du capital-transmission, réalise un premier closing à 100 millions d'euros pour son deuxième véhicule FNB Europe Fund SLP II. Avec un objectif cible de 200 millions d'euros, ce deuxième véhicule a déjà réalisé sa première opération. Il s'agit de Café Legal, une marque de café torréfié acquise en juin 2023.

"*C'est l'illustration parfaite de ce que nous aimons faire. Une société à redynamiser dans un des marchés de l'alimentaire en plus forte croissance, avec une transition ou une évolution managériale à opérer. En deux mois, nous avons renforcé significativement l'équipe de direction autour du CEO*", indique Olivier Marchand, cofondateur et Associé de FNB Private Equity.

"*Cela ne veut pas dire que nous remplaçons systématiquement les équipes de direction, mais nous arrivons toujours avec une solution managériale. En tant qu'anciens opérationnels, nous identifions assez vite les manques en termes de management*", précise Valérie Lutt, cofondatrice et associée de FNB Private Equity.

Les premiers souscripteurs dans FNB Europe Fund SLP II sont à 80 % des investisseurs institutionnels français (Banques, Assurances et Fonds de fonds), pour une partie nouveaux investisseurs et d'autres réengagés.

Classé Article 9 au sens de la réglementation SFDR, FNB Europe Fund SLP II poursuit la stratégie de FNB Europe Fund SLP I, un premier véhicule doté de 135 millions d'euros et déployé à travers sept participations, qui était, lui, Article 8. FNB Private Equity, signataire des PRI depuis 2017, est devenue Société à Mission en 2022.

"*Nous investissons sur les segments de marché les plus porteurs en donnant une grande importance à l'ancrage territorial et aux dimensions RSE*", avance Valérie Lutt. "*À notre étage aussi, nous voulons être cohérents. La gouvernance et le partage de valeur au sein de l'équipe sont des priorités*", ajoute-t-elle.

Des fondateurs experts du secteur

Valérie Lutt et Olivier Marchand ont des dizaines d'années d'expérience dans l'agro-alimentaire. Anciens patrons de marques chez Unilever, ils montent ensemble, en 1999, une opération de LBO pour faire un spin-off de Bénédicta, précédemment acquis par Unilever lors du rachat d'Amora-Maille. Ils reprennent l'activité de manière indépendante, puis, réalisent une opération secondaire avec Ardian en 2005 avant de revendre en 2008 Bénedicta aux Américains Kraft Heinz. "*Entre-temps, la société avait triplé, notamment grâce à une stratégie très agressive d'innovation produit*", commente Olivier Marchand.

Piqués par l'entrepreneuriat, ils remontent trois sociétés, qu'ils revendent. Puis, alors qu'ils sont à la recherche d'un nouveau challenge après avoir redressé une entreprise de sushis, ils décident en 2015 de monter FNB Private Equity.

"*Sans dénigrer les premières opérations, il y a 20 ans, les montages LBO étaient bien différents. On levait une dette importante et la valeur se créait par effet de levier. Aujourd'hui, c'est plus exigeant et il est capital d'avoir une équipe d'investissement qui maîtrise les métiers dans lesquels elle opère pour impulser les bonnes idées et créer de la valeur de l'intérieur. C'est notre proposition de valeur*", appuie Valérie Lutt.

Accompagner les PME françaises de l'agro-alimentaire

Actionnaire majoritaire dans des PME qui transforment et commercialisent des produits alimentaires, FNB Private Equity intervient au moment d'une transmission, d'un changement de gouvernance ou d'une opération sur le capital et apporte ainsi à l'entreprise et à ses dirigeants les moyens de réaliser leur développement à venir. "*Nous intervenons dans beaucoup d'opérations de capital transmission, au moment où la troisième ou quatrième génération décide de s'en aller*", commente Valérie Lutt.

Le fonds investit exclusivement dans les PME et ETI françaises, au cœur de l'industrie agroalimentaire, hors agriculture, restauration, distribution. "*En amont et en aval, les modèles d'investissement sont différents, ce ne sont pas les mêmes cycles, nous n'avons pas l'expérience opérationnelle pour pouvoir gérer*", explique Valérie Lutt.

FNB Private Equity vise des entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 25 millions et 100 millions d'euros, en général, des entreprises avec 50 à 250 employés. "*Nous cherchons des chaînes de valeur longues, pour pouvoir, à chaque étape de création, apporter de la valeur. Nous pouvons par exemple aider à améliorer la logistique, le sourcing ou encore l'efficience industrielle*", explique Olivier Marchand. "*Nous opérons sur des acteurs qui sont le plus souvent en position de challenger et nous les faisons croître. Arpitan par exemple, avec la marque Henri Raffin, était numéro 4 sur le marché de la salaison, ils sont*

aujourd'hui passés numéro 2", conclut-il.

À lire aussi
Ambition 150 millions pour le second véhicule de Founders Future

---

Article écrit par Manon Triniac