

**Hogan Lovells ouvre un bureau au Luxembourg, un marché stratégique pour ses clients, ce qui lui permet de poursuivre le développement de ses pratiques fonds d'investissement et droit fiscal.**

Le bureau sera au départ constitué de deux associés, Pierre Reuter (fonds) et Jean-Michel Schmit (corporate), tous deux transfuges de NautaDutilh. Ils seront rejoints par quatre de leurs collaborateurs actuels. Hogan Lovells a en outre choisi le Luxembourg parce qu'il est devenu une juridiction privilégiée pour la structuration de fonds, ce qui devrait s'intensifier avec l'entrée en vigueur de l'AIFMD.

**Wendel réinvestit 100 M\$ au capital d'IHS Holding à l'occasion d'une augmentation de capital de 242 M\$.**

Wendel détient désormais 35 % de l'opérateur d'infrastructures de tours télécoms pour les opérateurs de téléphonie mobile en Afrique, aux côtés d'Emerging Capital Partners, d'Investec AM et d'un fonds souverain asiatique (nouvel investisseur). IHS lève en parallèle 280 M\$ de dette, et a déjà en tout collecté plus de 1 Md\$ en equity et dette. Wendel avait déjà misé 176 M\$ sur cette entreprise fin 2012. IHS va continuer son expansion en Côte d'Ivoire, au Nigeria et au Cameroun.

**GSO Capital Partners, la division dette de Blackstone, a finalisé la levée de son deuxième véhicule.**

Il réunit 5 Md\$ (3,8 Md€), soit 50 % de plus que son prédécesseur bouclé en 2010, les demandes de souscriptions ayant même dépassé le hard cap. Focalisé sur le « rescue financing », il interviendra auprès d'entreprises en difficulté financière (bris de covenant, maturité de dette, etc.) ou ayant besoin de liquidité pour éviter la faillite, essentiellement en Amérique du Nord et en Europe occidentale. Une stratégie qui a fait ses preuves puisque le fonds a investi plus de 4 Md\$ (3,04 Md€) sur ce type d'opération.

questions à :

# Stefan Ammann



Le managing director et CEO du suisse Capital Dynamics, gérant multi-actifs en non-coté, veut voir évoluer les domaines couverts par sa structure au service des institutionnels. Capital Dynamics a 14 milliards d'euros sous gestion.

**En tant qu'asset manager en private equity, quels sont vos métiers et pourquoi les avez-vous choisis ?**

Notre culture consiste à bâtir des solutions sur mesure pour nos clients. Nos fonds de fonds peuvent être structurés de façon traditionnelle, et nous créons aussi des comptes séparés pour nos gros investisseurs. Notre base clients est mondiale, composée de banques, d'assurances, de fonds de pension et de « high net worth individuals ». Notre ligne de business englobe l'investissement primaire et secondaire dans le non-coté, et se réalise à travers des fonds de fonds, des produits structurés ou en direct via le co-investissement. Dans les années 2000, nous avons géré des véhicules complexes de type CDO. Nous avons ensuite évolué de l'ingénierie financière vers les fonds de fonds et l'investissement direct. À présent, nous sommes devenus un asset manager du private equity avec 14 milliards d'euros sous gestion, 14 bureaux sur les cinq continents et 30 nationalités. Depuis 2010, nous avons accentué notre poids dans l'investissement direct, et avons mis sur pied une équipe dédiée aux énergies propres (fermes éoliennes,

centrales solaires) dont le modèle et la technologie sont éprouvés. Nous avons investi entre autres dans des actifs au Royaume-Uni, et nous pilotons un fonds dédié à l'énergie solaire aux États-Unis. Ces métiers nous intéressent pour procurer des retours réguliers à nos clients, et nous pensons que les niveaux d'investissement dans ce type d'actifs vont continuer à augmenter.

**Quelle est votre stratégie de développement ?**

Notre priorité est la croissance organique. Nous avons pour cela mis en place tous les ingrédients, avec notre gamme de produits, notre plan de développement commercial et notre infrastructure mondiale. Ces éléments, ajoutés à notre base de clients fidèles, soutiennent notre croissance interne et fournissent un socle pour continuer à grandir sur le long terme. Par ailleurs, notre plate-forme a pour but de participer à la consolidation de l'industrie du private equity. Nous l'avons déjà fait avec succès dans le passé, avec un build-up en 2005 et un autre en 2008. Donc si une équipe de qualité, pouvant servir notre clientèle, souhaite nous rejoindre, nous sommes à l'écoute.

En s'adossant à notre plate-forme, une telle équipe trouvera de nombreux avantages : la gestion de la compliance, un puissant système d'information, notre maîtrise de la gestion du risque, et un solide back office, ce qui lui permettra de se concentrer sur ce qu'elle fait le mieux. Différents métiers sont susceptibles de nous intéresser, tant qu'il ne s'agit pas de gestion d'actifs cotés. En effet, nous nous attendons à ce que les fonds de fonds se concentrent pour ne laisser que quelques grands acteurs. Nous pensons que nous en ferons partie.

**Quel est votre point de vue sur l'Europe et ses nouvelles réglementations (AIFM) ?**

Nous sommes convaincus que le respect de la réglementation est une opportunité de croissance. En tant

qu'entreprise mondiale, il s'agit pour nous d'un prérequis clé, et nous avons atteint les plus hauts standards de qualité dans ce domaine. Comme notre industrie connaît des temps délicats, il est nécessaire de s'adapter ; c'est pourquoi nous promovons sans relâche notre culture de l'innovation. Concernant l'Europe, nous avons investi dans les fonds de plusieurs équipes « top tier », et nous sommes plus positifs envers ce continent depuis le début de l'année, tout en restant prudents. Quant à la France, c'est un pays qui a du potentiel même s'il traverse une période difficile. Nous sommes en tout cas satisfaits de la relation que nous entretenons avec nos partenaires français, et nous avons ici un relais local en la personne de François Roux (Roux Capital).

## RENDEMENT. MARCHÉ FRANÇAIS

# Les banquiers cèdent CPI à la holding de Jacques Veyrat

Détenu par ses créanciers depuis 2009, l'imprimeur CPI a connu une nouvelle phase de restructuration durant l'été. Les 17 prêteurs ont été contraints de céder les clés à Impala (52 %), une holding détenue par Jacques Veyrat l'ex-PPD du groupe Louis Dreyfus, aux côtés de Bpifrance Investissement (24 %) et des managers (24 %). Préalablement, la situation financière du groupe, qui emploie 3 000 salariés dont 700 en France, a été assainie. La dette est passée de 165 millions d'euros à 15 millions, tandis que les obligations remboursables en actions (ORA) sont passées de 40 millions d'euros à 15 millions. De leur côté, les nou-

veaux actionnaires injectent 21 millions d'euros en fonds propres et quasi-fonds propres. Touché de plein fouet par le développement du livre électronique, CPI, qui réalise 400 millions d'euros de chiffre d'affaires pour un Ebitda d'environ 30 millions, n'était plus en mesure de rembourser sa dette. L'entreprise, dirigée par Pierre-François Catté, compte poursuivre ses investissements afin d'offrir à ses clients plus de rapidité et de flexibilité en matière de délais et de quantités d'impression. Elle étudie également des opportunités d'acquisition, afin de se positionner comme une plate-forme de consolidation au niveau européen.