

**La famille de Bob Marley s'est associée au fonds américain Hilco Consumer Capital** pour la gestion de la marque et de l'image du chanteur jamaïcain sur des produits dérivés (chaussures, vêtements, bagages, instruments, jeux vidéo et même... coffee shops). L'investisseur américain aurait déboursé quelque 20 M\$ pour acquérir la moitié des parts de la société Marley LLC. Reyaz A. Kassamali, directeur général de HCC, a déclaré : « notre objectif est de protéger et de faire respecter les biens et l'image de Bob Marley afin que les commerçants, et au bout du compte les consommateurs, sachent qu'ils achètent un produit authentique. »

**Wendel a vendu, au travers d'un processus d'accelerated bookbuilding** mené par Deutsche Bank et la SG, une participation de 10 % dans Bureau Veritas pour un montant total de 275 millions d'euros. Cela porte à 30 % la part de flottant du titre et à 51 % le pourcentage de détention de Wendel. De quoi financer la souscription à l'augmentation de capital d'une autre participation, Saint Gobain, avec l'objectif de détenir à l'issue de celle-ci 30 % des droits de vote.

**La société Arena, sous LBO secondaire avec le fonds italien BS Private Equity,** a été condamnée à verser près de 3 millions d'euros de dommages et intérêts à 92 de ses anciens salariés dont elle s'était séparée en 2007, lors de la fermeture de son usine de Libourne. La filiale girondine du groupe Arena avait cessé son activité au profit de sites délocalisés dans des pays à bas coût. « La décision prise par la société Arena de cesser totalement son activité et de fermer son unique site de production correspond moins à une nécessité économique qu'à la volonté de privilégier la rentabilité de l'entreprise et du groupe au détriment de la stabilité de l'emploi » soulignent les magistrats de la cour d'appel de Bordeaux en relevant que la société était bénéficiaire lors de la fermeture.

**FONDS. CROSS-BORDER EUROPE-INDE**

# IndEU ic2 Capital vise 150 millions d'euros pour des investissements indo-européens

**A**ccompagner des PME européennes à la conquête du marché indien et soutenir des entreprises indiennes dans la mise en œuvre de leur stratégie de croissance en Europe, c'est la stratégie Cross-border du nouveau fonds mixte indo-européen IndEU ic2 Capital. Première levée pour une nouvelle équipe avec une stratégie innovante sur un marché émergent. À première vue, le projet semble cumuler les handicaps. À première vue seulement, puisque l'équipe, bien que nouvellement constituée, compte des professionnels chevronnés : côté européen, Luisa Munaretto, ancien membre de l'équipe de 21 Investimenti à Paris et en Italie et François Arpels, membre de la famille Van Cleef & Arpels et dirigeant de la boutique M&A Arpels Corporate Finance. Côté indien, Anmol Nayyar et Sukhbinder Heer, réunissent à eux deux une trentaine d'années d'expérience dans le conseil et l'investissement en Angleterre et en Inde. L'équipe peut aussi compter sur l'originalité de son positionnement pour séduire aussi bien des family offices que des institutionnels attirés par les marchés des pays émergents et une diversification du risque entre l'Inde et Europe. Le premier closing à 50 millions d'euros est prévu en fin de semestre et le closing final dont l'objectif oscille entre 120 et 150 millions devrait se situer début 2010. Le fonds investira des tickets de 5 à 25 millions d'euros, en minoritaire significatif ou majoritaire dans des entreprises réalisant plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et dégagant un cash positif dans les secteurs de la santé, de l'agroalimentaire, des équipements et outils industriels, IT et médias. IndEU ic2 Capital se projette dans des durées d'investissement de 4 à 5 ans, le temps d'ac-



Anmol Nayyar, François Arpels et Luisa Munaretto de IndEU ic2 Capital

compagner ses participations dans leur croissance cross-border, soit à travers des build-ups ou des joint-ventures avec des acteurs locaux.

« La stratégie du fonds permet d'envisager des TRI d'autant plus intéressants que la concurrence entre acquéreurs indiens et européens renché-

rira les multiples de valorisation et que les sorties pourront être organisées en Inde aussi bien qu'en Europe. Devenir un acteur du marché indien représente un avantage compétitif significatif pour les entreprises européennes qui pourront compter sur un levier de croissance important et durable. Les parts de marché de demain se conquièrent aujourd'hui ! » souligne Luisa Munaretto qui a pris le temps d'étudier le marché indien depuis 2006 et qui y a tissé des liens avec les familles industrielles et les investisseurs de la région susceptibles de financer les ambitions d'IndEU ic2.

**GESTION D'ACTIFS. ÉTATS-UNIS**

# BNPP IP et NLV ciblent les asset managers innovants

**B**NP Paribas Investment Partners, le pôle gestion d'actifs de BNPP, prend une participation minoritaire dans la société de gestion Northern Lights Venture (NLV) et souscrit à son dernier fonds de private equity, Northern Lights Capital Partners. « L'objectif est de renforcer notre portefeuille d'incubation d'asset managers innovants aux États-Unis » explique Pierre Lapomme, responsable de BNPP IP à New York. Créé fin 2006 par

Andy Turner et Paul Greenwood, NLV investit en effet dans des « sociétés de gestion d'actifs performantes et innovantes possédant une culture d'investissement durable, axée sur la relation client ». Ses principaux sponsors restent les fondateurs et la famille Laird Norton. À l'issue de la souscription de BNPP IP, le fonds dispose de 70 millions de dollars dont 20 sont déjà investis pour boucler 5 à 10 nouvelles opérations. NLV gère 2 Md\$



Pierre Lapomme, BNPP IP

dans une dizaine de boutiques américaine. Mais le fonds a investi récemment pour la première fois en Angleterre. « L'activité de NLV se positionne plutôt bien en terme de timing, insiste Pierre Lapomme, à l'heure où de nombreux gérants sortent des salles de marché pour lancer leur propre société de gestion. » Ce rapprochement permettra à BNPP de distribuer, sous réserve de complémentarité, les offres et produits des participations de NLV.

# RBS se retire des LBO

**R**BS a annoncé la fin de ses activités de financement sur les opérations à effet de levier, en structuration d'opérations immobilières et en projets. La banque nationalisée connaît de grosses difficultés depuis le début de la crise et a indiqué qu'elle ne souhaitait plus engager son bilan dans des opérations de prêt. Elle entend cependant conserver ses

activités de conseil dans ces domaines. Si cette annonce ne surprend pas, elle met un point final à une ascension qui avait vu RBS devenir le leader européen des financements LBO au cours des dix dernières années avec une part de marché proche de 20 %. En 2008, elle a financé 28 opérations de buy-out pour un total de 6,8 milliards d'euros.