



MBO

Herez dynamise son patrimoine

jeudi 02 juillet 2020

Aurore Barlier

Le cabinet de gestion de patrimoine francilien conseillant 1,8 Md€ d'encours confie 23 % de son capital à Florac Investissements dans le cadre d'un LBO primaire, financé par une dette apportée notamment par le groupe Roullier. Quatre acquisitions par an sont prévues notamment dans l'asset management.

Pour accélérer la consolidation de son secteur, Herez se dote de nouveaux moyens. Le cabinet de gestion de patrimoine indépendant opte pour un LBO primaire, signant l'entrée à son capital de **Florac Investissements**, le fonds de la famille Meyer. Le *family office* monte ainsi à hauteur de **23 %** pour un montant confidentiel. Les fondateurs, **Patrick Ganansia** et **Michel Patrier**, conservent le reliquat après avoir réalisé une part de *cash out* pour la première fois depuis 25 ans, tandis que les collaborateurs seront prochainement associés à l'actionnariat. Aidé par son statut de *family office* evergreen, Florac a été préféré à **dix fonds classiques concurrents** au terme d'un process initié par **Acetis Finance** il y a plus d'un an. La frilosité des banques en période de confinement a, par ailleurs, contraint à adopter un financement cousu main. Une dette unitranche a, de fait, été apportée par deux investisseurs privés et arrangée en direct par le **groupe industriel familial Roullier**. Ce dernier, connu de longue date par les dirigeants d'Herez, est en effet coutumier des investissements **en dette privée** via sa trésorerie. Selon nos informations, le levier ressort à **3 fois l'Ebitda**, pour une opération valorisant l'entreprise entre **75 M€ et 100 M€**.

Une croissance annuelle de plus de 20 %



Patrick Bendahan, Florac

Créé en **1995**, Herez conseille aujourd'hui plus de **1,8 Md€ d'actifs** (contre 400 K€ il y a dix ans). Le cabinet compte **55 collaborateurs** dont 20 consultants, répartis entre le siège à **Paris** et le bureau de **Tel Aviv**, dédiés à l'accompagnement globale du patrimoine des clients via des services de gestion privée et de fortune (stratégie patrimoniale, fiscale et immobilière), mais aussi de *family office*. Avec cette opération, Florac marque ainsi son deuxième investissement en France depuis le début de l'année après **MediaSchool** (lire ci-dessous). Le fonds cherchait depuis plusieurs années à investir dans les services financiers, ce qui l'avait notamment amené à regarder le dossier de Meilleurtaux.com en 2016 avant qu'il ne soit cédé à Goldman Sachs, mais aussi celui de sociétés de gestion et de courtiers en assurance. C'est en discutant avec le marché qu'elle s'est laissée convaincre par cet acteur d'un tout autre univers. « Herez bénéficie d'une excellente réputation en termes de qualité de service. Cela se manifeste par une grande fidélité des clients, dont les deux tiers sont conseillés depuis plus de dix ans, et par une croissance annuelle de **20 %** depuis plus de dix ans », souligne **Patrick Bendahan**, *managing director* chez **Florac**.

Quatre acquisitions par an



Frédéric Bos, Acetis Finance

Ces résultats, Herez les doit notamment à des acquisitions ciblées, l'entreprise ayant absorbé **une dizaine de cabinets indépendants depuis 2008**. Il faut dire que les **3 000 acteurs du secteur**, souvent constitués d'un seul collaborateur, sont confrontés à la baisse de leur marge et à une réglementation financière de plus en plus contraignante. Jusqu'à présent, Herez s'attachait donc à reprendre ces entreprises à l'occasion du départ à la retraite de leur dirigeant. Une stratégie que l'arrivée de Florac à son capital tend à accélérer, pour s'intéresser à des **dossiers de taille plus importante** et cibler des cabinets plus jeunes, partageant ses valeurs. « La spécificité

de ce LBO tenait à ce qu'il fallait trouver un fonds suffisamment flexible, capable d'investir **entre 15 et 50 M€** sur la période d'investissement pour réaliser ces acquisitions », souligne **Frédéric Bos**, associé chez Acetis Finance. Le fonds a d'ailleurs investi un ticket plus faible qu'à l'accoutumée pour pouvoir apporter du capital additionnel en cas de *build-up*, tandis qu'une ligne dédiée aux acquisitions a été structurée par Roullier. L'objectif est de réaliser **au moins quatre opérations par an**, ciblant des cabinets de **plus de 40 M€ d'encours conseillés**, dans un contexte de croissance du marché de l'épargne boosté par le confinement. « Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants tirent mieux leur épingle du jeu que les banques et les assureurs dans la mesure où ils sont plus réactifs, plus dynamiques et plus innovants », assure Frédéric Bos. Pour l'heure, leur part de marché serait, selon Florac, d'environ **5 %**. Herez compte également étudier de façon opportuniste des acquisitions dans l'*asset management*. En 2017 et 2018, le cabinet a notamment mis la main sur **Fourpoints** puis **Pastel & Associés** pour proposer des mandats de gestion à ses clients.

Les intervenants de l'opération

Acquéreur ou Investisseur	FLORAC , Leopold Meyer, Patrick Bendahan, Nicolas Teboul, Paul Vaissié, Augustin Hamy, FONDATEUR(S), SALARIES
Acquéreur Banquier d'Affaires / Conseil M&A	TRANSACTION R & CO , Pierre Sader, Philippe Dubois de Montreynaud, Pierre Pessans-Goyheneix, Hadrien Lerouge
Acquéreur Avocat Corporate - Structuration Fiscale	MCDERMOTT WILL & EMERY (MWE) , Henri Pieyre de Mandiargues, Louis Leroy
Acq. DD Financière	EY TS , Edouard Saintoin, Damien Buot de l'Epine, Pierre Gadé, Mehdi Hariz
Acq. Conseil Stratégique	INDEFI , Richard Bruyère, Agnès Lossi, Christel Tarnaud
Société Banquier d'Affaires / Conseil M&A	ACETIS FINANCE , Frédéric Bos, Martin Bonissol
Société Avocat d'Affaires Corporate	FRIEH & ASSOCIES , Michel Frieh, Morgane Ferron
Société Avocat d'Affaires Autre	ARMAND AVOCATS , Georges Civalleri, Quentin Dufour
Société DD Financière	NEXT! FINANCIAL ADVISORS , Hervé Krissi
Dette	ROULLIER DETTE , Eric Dudognon, Anthony Carvalho
Dette Avocat	NABARRO & HINGE , Jonathan Nabarro