



EDITO

2025, une nouvelle ère de croissance et d'internationalisation pour Andera Partners

INTERNATIONAL

Après Munich, Anvers et Milan, Andera poursuit son expansion internationale avec l'ouverture d'un bureau en Espagne

POINT DE VUE

La CSRD, une opportunité de transformation durable pour les entreprises européennes, mais des défis dans sa mise en œuvre qui nécessitent un accompagnement – Regards croisés entre Julien Denormandie et Noëlla de Birmingham

SANTÉ

Innovation médicale et investissements stratégiques : continuer la montée en puissance européenne pour rester à la pointe

MARCHÉ

La démocratisation du private equity : une nouvelle ère pour l'investissement ?

ENTREPRENEURS

Interview de Philippe Desnos, Directeur Général de Senstronic

2025, une nouvelle ère de croissance et d'internationalisation pour Andera Partners

A lors que nous entamons cette nouvelle année, nous sommes fiers de prendre la relève de Laurent Tourtois et Raphaël Wisniewski à la gérance d'Andera Partners. Nous sommes honorés de poursuivre le travail qu'ils ont accompli avec engagement, contribuant ainsi à faire d'Andera un acteur de premier plan du private equity européen. 2024 a été une année décisive, marquée par des avancées stratégiques majeures malgré un environnement économique exigeant.

Dans la continuité du travail accompli par nos équipes, nous abordons ce nouveau cycle avec une ambition affirmée : accélérer notre développement, renforcer notre ancrage international et poursuivre notre engagement en faveur d'un private equity responsable et créateur de valeur durable.

2024 : une trajectoire de croissance consolidée

Face aux défis d'un marché complexe, Andera Partners a su maintenir une dynamique de croissance exceptionnelle. Avec 4,5 milliards d'euros sous gestion, nous avons atteint, dès 2024, l'objectif initialement fixé pour 2025, doublant ainsi notre taille en seulement cinq ans. Cette progression repose sur trois piliers clés : une stratégie d'investissement rigoureuse servant des performances et liquidités régulières, une diversification continue de nos expertises et un engagement renforcé à l'international.

Nos 130 sociétés en portefeuille bénéficient de ce modèle éprouvé. En 2024, grâce au travail de nos 120 collaborateurs, nous avons investi 683 millions d'euros à travers nos six activités, concrétisant 24 opérations d'investissement et 50 opérations de réinvestissement. Ce sont également 436 millions d'euros que nous avons

retournés à nos Investisseurs au cours d'une année 2024 marquée par les mêmes problématiques de faibles retours de liquidité que 2023.

Enfin, Andera Partners s'est distingué par le lancement innovant et réussi fin octobre, en partenariat avec MACSF, de sa première Unité de Compte (« UC ») éligible à la Loi Industrie Verte (« LIV ») : Andera Dette Privée (« ADP »), basée sur la stratégie de mezzanine sponsorless Andera Acto. Elle dépasse déjà les 160 M€ de souscriptions.



Une expansion internationale stratégique

L'internationalisation est plus que jamais au cœur de notre stratégie. Après Anvers (2019), Munich (2021) et Milan (2022), Madrid est venue enrichir en 2024 notre réseau européen. Cet ancrage territorial renforce notre capacité à accompagner nos participations dans leur développement hors de leurs frontières.

Déjà, 25 % de nos nouveaux investissements en 2024 ont été réalisés à l'étranger, et nous avons soutenu 29 opérations de croissance externe internationales.

Mais 2024 a aussi marqué une étape clé avec notre partenariat stratégique avec **New York Life Investments** et sa filiale européenne **Candriam**. Avec plus de 750 milliards de dollars d'actifs sous gestion, New York Life et Candriam nous ouvrent de nouvelles perspectives en conjuguant notre expertise en private equity avec la puissance de distribution d'un gestionnaire d'actifs international présent dans 20 pays. Cette alliance constitue une opportunité unique d'accélérer notre expansion et d'apporter encore plus de valeur à nos investisseurs, nos entreprises partenaires et l'ensemble de notre écosystème.

Ce partenariat est une fierté pour Andera Partners : il inaugure une nouvelle phase de notre développement, dans un contexte où la consolidation du marché et la montée en puissance du private equity exigent des acteurs solides, pérennes, innovants et tournés vers l'international.

Investir avec impact : un engagement renforcé

Grandir et s'internationaliser ne signifie pas renoncer à nos responsabilités. Nous avons la conviction qu'un private equity performant doit être un private equity engagé. 70 % des émissions financées par nos investissements sont désormais couvertes par un bilan carbone avancé, et 50 % par des objectifs de décarbonation. Ces avancées illustrent notre volonté d'intégrer pleinement les critères environnementaux et sociaux dans notre stratégie, et de partager cette approche avec notre nouveau partenaire.

En ce début d'année, qui marque aussi un nouveau chapitre pour Andera Partners, nous réaffirmons notre ambition : jouer un rôle clé dans le financement de l'économie, en soutenant la croissance des PME européennes, l'innovation médicale et la transition énergétique, avec des moyens renforcés et une vision toujours plus internationale.

Alors que débute l'année 2025, nous avons le plaisir de vous présenter ces réflexions et un aperçu de nos activités. Bonne lecture !



Stéphane Bergez & François-Xavier Mauron
Associés Gérants – Andera Partners



Après Munich, Anvers et Milan, Andera poursuit son expansion internationale avec l'ouverture d'un bureau en Espagne.

Andera Partners, acteur majeur du capital-investissement en Europe, a annoncé étendre sa présence en Espagne avec l'ouverture d'un bureau à Madrid. Forte de 4,5 milliards d'euros d'actifs sous gestion et d'un portefeuille de 130 entreprises, Andera consolide ainsi une décennie d'investissements dans cette géographie stratégique, marquée par 5 participations en portefeuille et déjà 18 opérations de croissance externe qui ont renforcé la position de ses entreprises en portefeuille sur le marché espagnol et accentué leur dynamique de consolidation et d'expansion.

Depuis près de 10 ans, Andera Partners a réalisé cinq investissements significatifs en Espagne :

-  **1. Sanifit** (juillet 2015 - cédée) : Entreprise spécialisée dans les biotechnologies et les dispositifs médicaux, avec un focus sur les troubles de calcification vasculaire.
-  **2. The Reefer Group** (février 2016 - mai 2021) : Leader dans la fabrication de semi-remorques réfrigérées, opérant dans le secteur industriel.
-  **3. MedLumics** (mars 2017 - en portefeuille) : Société innovante dans les dispositifs médicaux pour la cardiologie, spécialisée dans le traitement de la fibrillation auriculaire.
-  **4. Palex** (novembre 2023 - en portefeuille) : Acteur majeur dans la distribution de matériel médical.
-  **5. Ingenostrum** (décembre 2023 - en portefeuille) : Spécialisé dans le développement de projets d'énergie photovoltaïque, un secteur en pleine expansion.



Ces investissements témoignent de la capacité d'Andera Partners à identifier et soutenir des entreprises à fort potentiel dans des secteurs porteurs comme la santé, les services, l'industrie et les énergies renouvelables.

Une stratégie locale inspirée par le succès du dispositif d'Andera en Italie.

Avec l'ouverture de son bureau à Madrid, Andera vise à reproduire le dispositif mis en place en Italie, où l'équipe de Milan, installée en 2023, a rapidement contribué au développement d'investissements transfrontaliers. « L'Espagne, avec son tissu d'entreprises familiales de taille intermédiaire, présente des opportunités similaires à celles que nous avons exploitées en Italie », explique **Laurent Tourtois**, Associé d'Andera Partners.



L'Espagne s'impose comme une économie dynamique au sein de l'Union européenne, offrant un terrain fertile pour les secteurs clés ciblés par Andera Partners : services aux entreprises, technologies, santé et industries de niche. En intégrant ces opportunités, Andera vise à renforcer ses capacités d'accompagnement des entreprises espagnoles dans leurs projets de croissance et d'internationalisation.

Un expert local à la tête du bureau de Madrid.



Pour piloter cette nouvelle étape, Gonzalo Boada rejoint Andera Partners en qualité de Directeur. Fort de son expérience chez H.I.G. Capital et de son expertise dans des transactions complexes, il aura pour mission de développer la stratégie espagnole. « *L'expertise d'Andera Partners dans les projets de croissance externe et sa flexibilité d'investissement sont des atouts majeurs pour accompagner les entreprises locales dans leur changement d'échelle* », souligne **Gonzalo Boada**.

Perspectives prometteuses pour Andera en Espagne.

Avec cette implantation à Madrid, Andera Partners marque une étape décisive dans sa stratégie d'expansion européenne. Ce nouveau bureau permettra non seulement de capitaliser sur les opportunités locales, mais également de soutenir les ambitions internationales des entreprises en portefeuille.



« *Nous sommes convaincus que cette proximité renforcée avec le marché espagnol contribuera à faire de l'Espagne un pilier essentiel de notre stratégie à long terme* », explique **Raphaël Wisniewski**, Associé d'Andera Partners.

Alors qu'elle poursuit son développement sur les marchés européens, Andera Partners s'affirme comme un partenaire de choix pour les entreprises cherchant à accélérer leur croissance et à s'internationaliser. La société de gestion continue d'affirmer son rôle de leader européen du capital-investissement, alliant expertise locale et portée internationale.



La CSRD, une opportunité de transformation durable pour les entreprises européennes, mais des défis dans sa mise en œuvre qui nécessitent un accompagnement – Regards croisés entre Julien Denormandie et Noëlla de Bermingham

Tenues de publier leurs premiers rapports de durabilité dès cette année, les grandes entreprises européennes sont invitées à intégrer des concepts innovants tels que la double matérialité dans leurs rapports, complément des bilans financiers traditionnels. Si cette réglementation suscite d'intenses débats quant à sa mise en œuvre, elle constitue une opportunité unique pour aligner transition durable et compétitivité économique.

Dans le cadre de l'étude "Sustainability in Action: Maîtriser la donnée pour transformer son entreprise", réalisée par Sweep en collaboration avec Capgemini, plus de 500 responsables du développement durable en France, en Allemagne, aux États-Unis et au Royaume-Uni ont été interrogés sur ce sujet. Les résultats sont frappants : 81% des entreprises estiment qu'elles ne pourront survivre dans une économie bas carbone sans transformation majeure, tandis que 47% reconnaissent qu'une stratégie ESG bien pensée permet également de réduire les coûts et de gagner en compétitivité, soulignant l'urgence d'agir à court et long termes. Cependant, une barrière significative demeure : 72% des entreprises ne mesurent toujours pas les émissions sur leur chaîne de valeur complète (Scope 3). La réglementation émerge comme un levier clé, notamment aux États-Unis (73 %) et en France (64 %).

Suite à la publication de ce rapport, Noëlla de Bermingham, Directrice RSE chez Andera Partners a eu l'occasion d'échanger avec Julien Denormandie, ancien ministre français de l'Agriculture et de l'Alimentation et Chief Impact Officer chez SWEEP et senior advisor chez RAISE, sur les enjeux de la réglementation CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), son application aux entreprises, et les défis qu'elle représente.

Noëlla de Bermingham, Directrice RSE chez Andera Partners.
Julien Denormandie, Ancien ministre français de l'agriculture et de l'Alimentation, Chief Impact Officer chez SWEEP et senior advisor chez RAISE.



Pour **Julien Denormandie**, faire de la réglementation un atout stratégique, comme l'Europe est en train de le faire avec la CSRD, est essentiel pour bâtir des entreprises durables et compétitives. Il voit dans la CSRD une "réponse stratégique à un défi mondial". Cette directive repose sur une approche extraterritoriale, incluant les chaînes de valeur internationales. Elle pousse les entreprises à repenser leurs modèles, à intégrer la durabilité dans leurs stratégies et doit permettre de transformer la décarbonation en un avantage concurrentiel.

Noëlla de Bermingham rappelle le rôle de la CSRD dans la création d'une économie compétitive et durable. Pour elle, la directive permet de passer d'une logique centrée sur les coûts à une logique de création de valeur intégrant les externalités environnementales et sociales.

Les défis de la mise en œuvre.

La CSRD concerne, dès cette année, les grandes entreprises et sera progressivement étendue aux ETI selon des critères précis (chiffre d'affaires, bilan et effectif).

Pour les entreprises, la CSRD soulève plusieurs défis :

- Faire face à l'exhaustivité de cette réglementation qui impose de collecter, organiser et rendre auditables de très nombreuses données ESG. Cette tâche mobilise des ressources humaines, technologiques et financières, qui sont souvent limitées chez les entreprises de plus petites tailles.
- Répondre aux attentes des auditeurs dont le rôle, bien qu'essentiel, nécessite une approche proportionnée et progressive. Cela est indispensable pour éviter de générer une « surinterprétation » inutile et décourageante de la réglementation.
- Enfin, anticiper le calendrier de mise en oeuvre.

Bien que des renégociations ou modifications des seuils et du contenu soient en cours suite à la publication de la proposition de directive Omnibus, il paraît utile pour certaines entreprises de poursuivre la préparation à cette réglementation. Adopter une approche pragmatique permettra non seulement d'anticiper les évolutions législatives, mais aussi de tirer parti des bénéfices de l'exercice en termes de structuration et de réflexion stratégique. Même dans l'hypothèse où certaines entreprises, notamment des PME et ETI, s'inscriraient dans une démarche volontaire, cet effort pourrait s'avérer précieux pour renforcer leurs pratiques et leur positionnement.

Accompagner les entreprises vers la conformité.

Julien Denormandie met en avant la nécessité d'un accompagnement pragmatique et d'outils technologiques adaptés. Cela simplifie la mise en conformité avec la CSRD et, au-delà, aide les entreprises à structurer leurs stratégies ESG. Le gain de temps, et le retour sur investissement pour l'entreprise, est significatif.

Pour **Noëlla de Bermingham**, l'importance d'un accompagnement sur mesure pour les PME est indispensable à travers des outils simplifiés, des formations ciblées et un coaching progressif pour aider ces structures à identifier les indicateurs pertinents et à transformer les contraintes réglementaires en opportunités stratégiques.

Répondre aux critiques.

Face à des voix critiques qualifiant la CSRD de "cauchemar bureaucratique", **Julien Denormandie**

rappelle que cette directive n'est pas un simple exercice administratif. Si tel était le cas, cela n'aurait aucun intérêt. Elle doit refléter, avant tout, une vision ambitieuse de durabilité et de compétitivité mondiale. Bien qu'elle impose des efforts aux entreprises, elle favorise une transparence accrue et une création de valeur durable sur le long terme. Certes, il faut adapter la mise en œuvre de la CSRD aux réalités des entreprises (c'est essentiel), mais aucunement abandonner l'ambition de celle-ci.

Un enjeu stratégique pour l'Europe

La CSRD place l'Europe à l'avant-garde de la durabilité. En rendant transparent l'effort de décarbonation et de protection de l'environnement tout au long de la chaîne de valeur, elle permet de valoriser ces efforts entrepris. Plus encore, par son application extraterritoriale (qui est un élément d'une grande puissance pour l'Europe), elle offre un avantage stratégique à celles et ceux qui intègrent les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance dans leur modèle de développement.

Il importe donc de maintenir un équilibre entre ambition de la réglementation et pragmatisme de sa mise en œuvre.

Anticipation, proportionnalité, approche en mode « projet de données » et gouvernance adaptée au sein de l'entreprise : les clés du succès

Les entreprises doivent se préparer dès maintenant, en identifiant les indicateurs matériels et en définissant les plans de transition associés. Pour cela, elles doivent « avoir une approche par la donnée » et « adapter la gouvernance de l'entreprise ». La CSRD n'est pas juste un exercice administratif, c'est plus que cela :

- Reporting, selon le cadre demandé par la commission européenne
- Auditabilité de toutes les données, élément essentiel et assurant la transparence
- Action de réduction des empreintes environnementales, qui reste le cœur du sujet.

La CSRD ne doit pas être une contrainte insurmontable, mais une opportunité pour accompagner les entreprises européennes vers les transitions nécessaires sans perdre en compétitivité, bien au contraire. C'est cet équilibre qu'il nous faut préserver.

Innovation médicale et investissements stratégiques : continuer la montée en puissance européenne pour rester à la pointe

L'Europe dispose d'importants atouts dans le secteur de l'innovation médicale : ses chercheurs scientifiques qui brillent sur la scène mondiale, ses cliniciens de premier plan et son système de santé avancé, et ses start-ups biotech et medtech qui foisonnent d'innovations et que de nombreux financements précoces permettent d'incuber avec succès.

Soutenir les changements d'échelle pour faire émerger des champions européens

Pour accompagner ces start-ups dans leur changement d'échelle afin de devenir des champions sur la scène mondiale de l'innovation, la multiplication en Europe de fonds de grande taille spécialistes du financement et de l'accompagnement de l'innovation thérapeutique, tel que les fonds BioDiscovery, est cruciale. Ces fonds permettent en effet de fournir aux jeunes entreprises innovantes les financements et l'expérience nécessaires à leur passage à l'échelle, notamment dans leur transition du stade précoce de l'innovation thérapeutique au stade de validation clinique chez l'homme et enfin à l'enregistrement réglementaire avant le lancement commercial.

En témoignent les récents succès de l'équipe d'Andera Life Sciences : la levée de 128M€ de la société **Tubulis** en Allemagne pour financer l'entrée en clinique de son programme d'anticorps conjugués en oncologie ; la levée de 116M€ de la société Irlandaise **Fire1** pour financer son essai d'enregistrement de son système dans le monitoring de l'insuffisance cardiaque ; la plus grosse vente d'une société de biotech française à date avec la cession d'**Amolyt Pharma** à AstraZeneca pour plus d'un milliard de dollars au stade de l'essai d'enregistrement de son produit principal dans les maladies endocriniennes rares ; la participation à la levée record de 348M€ de la société française cotée **Inventiva** pour financer son essai clinique de phase 3 pour un traitement innovant contre la stéatose hépatique métabolique (MASH). Cette dynamique résolument positive est appelée à se poursuivre à mesure que les success stories européennes se multiplient.

Trois leviers pour accélérer davantage au niveau européen

Pour poursuivre notre accélération dans la course mondiale à l'innovation thérapeutique, l'Europe devrait actionner trois leviers. Premièrement, il faut flécher des financements au niveau européen et inciter à davantage d'investissement dans les fonds et dans

une place boursière de l'innovation européenne sur le modèle du Nasdaq américain. Deuxièmement, il faut faciliter et inciter la circulation des talents entre start-ups et grandes entreprises pharmaceutiques. Enfin, pour renforcer l'attractivité du marché européen pour nos entreprises innovantes, les Etats membres de l'Union Européenne pourraient lancer la réflexion sur un possible remboursement, au niveau européen, des médicaments innovants fraîchement approuvés par l'Agence Européenne du Médicament.

Sur les financements, les exemples de l'initiative Tibi en France, qui vise à mobiliser des fonds privés pour financer l'innovation technologique, ou celle du Wachstumfonds Deutschland (« Fonds Croissance Allemagne ») d'un milliard d'euros pour financer les fonds institutionnels spécialistes de l'innovation, pourraient être étendus au niveau européen. Cela permettrait d'attirer des capitaux à encore plus grande échelle, condition indispensable à l'établissement d'un puissant marché du financement de la croissance, tant privé que coté (un « Nasdaq Européen ») sur lequel nos champions pourraient tirer les ressources financières pour se développer.

Les grandes entreprises pharmaceutiques européennes doivent elles aussi jouer un rôle actif en s'alliant plus étroitement et précocement aux sociétés européennes d'innovation thérapeutique, en soutenant l'innovation au stade précoce et en facilitant la mise en disponibilité de leurs talents dans les entreprises de biotech.

Enfin, il est important de rappeler que ce combat pour la compétitivité européenne est avant tout dans l'intérêt des patients. Aujourd'hui, de nombreux traitements innovants sont disponibles aux États-Unis bien avant d'être accessibles en Europe, même lorsque l'innovation est d'origine européenne. D'où la nécessité, alors qu'aujourd'hui la majeure partie du marché potentiel pour les produits thérapeutiques innovants se trouve aux États-Unis, de lancer une réflexion sur un potentiel remboursement au niveau européen des nouvelles thérapies innovantes.

L'Europe a les talents, les infrastructures et les capacités pour tenir son rang dans la course mondiale à l'innovation thérapeutique. Une vision commune et ambitieuse lui permettra d'accélérer encore dans cette course, vision que les fonds spécialistes dans la santé seront idéalement placés pour mettre en œuvre au bénéfice de leurs souscripteurs, de la souveraineté européenne, et surtout des patients.

La démocratisation du private equity : une nouvelle ère pour l'investissement ?

Le private equity connaît une transformation majeure, passant d'un domaine réservé aux institutionnels à une offre plus accessible pour les investisseurs privés et même retail. Cette évolution, soutenue par des innovations financières et des initiatives réglementaires comme la Loi Industrie Verte en France, redéfinit les contours du secteur et élargit son accessibilité. La transition repose sur plusieurs dynamiques sectorielles clés : innovation produit, simplification des processus, et pédagogie auprès de nouvelles catégories d'investisseurs. Si cette démocratisation promet des opportunités inédites, elle s'accompagne également de défis importants pour les acteurs du secteur.

La Loi Industrie Verte : un catalyseur pour le private equity

Promulguée en octobre 2023, la Loi Industrie Verte impose aux gestionnaires d'épargne de mieux intégrer les actifs privés, dont le private equity, dans les portefeuilles des particuliers. Cette disposition vise à orienter les flux d'épargne vers des investissements à impact économique et environnemental, tout en démocratisant l'accès au private equity.

« La loi encourage une intégration progressive du private equity dans des supports d'épargne comme les contrats d'assurance-vie et les PER. Cela crée un cadre favorable pour rapprocher ce type d'investissement de nouvelles catégories d'investisseurs », souligne **Sophie Elkrief**, Associée d'Andera Partners en charge du développement.



En offrant un accès plus large au private equity, la réglementation répond à la fois aux besoins de financement des entreprises et aux attentes croissantes des épargnants pour des placements performants et durables.

Le private equity s'ouvre progressivement aux investisseurs privés via des canaux comme les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), les banques privées et les family offices. Ces réseaux permettent de toucher une clientèle exigeante, souvent prête à investir des montants significatifs, au-delà de 100 000 euros, clientèle sur laquelle Andera Partners a choisi d'investir dès 2018 après sa prise d'indépendance en créant par exemple le produit Andera Coinvest dédié à la clientèle privée, en tissant de nombreux partenariats pour ses fonds historiques et en investissant significativement sur des outils de souscription digitale. Cependant, même pour cette audience, le private equity reste relativement nouveau.

L'enjeu majeur est d'adapter les produits à cette clientèle sans les dénaturer. Les fonds traditionnels, avec appels de fonds multiples, pourraient évoluer vers des solutions simplifiées, plus faciles à comprendre et à gérer. Cela passe notamment par une digitalisation accrue des processus et une amélioration des outils de back-office, parfois externalisés à des tiers spécialisés.

L'arrivée du retail dans le private equity est une autre facette de cette démocratisation. En France, la problématique des contrats d'assurance-vie et des PER, qui exigent une certaine liquidité, a longtemps limité l'intégration du PE dans ces supports. Mais des solutions émergent, comme les unités de compte spécifiques ou les fonds semi-liquides, déjà populaires en Allemagne et en Italie.

Ces produits permettent d'intégrer des actifs privés dans des portefeuilles tout en répondant aux contraintes de liquidité et de simplicité d'exécution. Les fonds de dette privée, par exemple, offrent un bon compromis entre rendement et liquidité, répondant aux attentes des investisseurs retail sans compromettre les performances.



C'est dans ce contexte que nous avons lancé **Andera Dette Privée** en octobre 2024, en **partenariat avec la MACSF**. Notre stratégie historique de mezzanine sponsorless Andera Actose prète en effet parfaitement aux enjeux de ce type de produits, au service de la performance long terme des épargnants.

Vers une offre hybride et sur mesure.

L'une des tendances les plus marquantes est l'évolution vers des solutions hybrides qui combinent actifs privés et liquides. Ce pivot vers des offres intégrées répond au besoin croissant de personnalisation des investisseurs, qu'ils soient privés ou institutionnels. Les fonds semi-liquides evergreen illustrent cette transition en permettant aux gestionnaires d'offrir des produits performants tout en garantissant une certaine souplesse d'accès aux capitaux.

Cependant, cette créativité financière doit rester alignée avec les performances. « **La clé réside dans la capacité à innover sans diluer la proposition de valeur du private equity, qui repose sur un couple rendement-risque attractif** », explique **Sophie Elkrief**.

La démocratisation du PE ne peut réussir sans un effort important d'éducation et d'accompagnement. Les CGP, souvent en première ligne auprès des clients privés, doivent être formés pour comprendre et

expliquer ces produits complexes. Webinars, supports pédagogiques, et disponibilité des gérants sont autant d'outils essentiels pour acculturer ce réseau.

Les acteurs du secteur doivent également renforcer leur notoriété auprès de cette clientèle élargie. Si les investisseurs institutionnels connaissent bien les forces du PE, les clients privés et retail nécessitent une approche plus accessible et transparente pour gagner leur confiance.

Un marché local et international.

Le private equity retail se développe également à l'échelle internationale, mais reste très marqué par des spécificités locales.

Si des géants comme Blackstone s'appuient sur des partenariats internationaux, le marché européen est encore dominé par des approches locales adaptées aux réglementations et aux attentes spécifiques de chaque pays.

En France, par exemple, le cœur du développement repose sur la proximité avec les clients et l'animation des réseaux de distribution. Dans ce contexte, la qualité des relations avec les distributeurs et l'expertise locale deviennent des atouts différenciateurs.

La démocratisation du private equity est bien plus qu'un simple élargissement de la base client. C'est une refonte de l'écosystème financier, où innovation, pédagogie et adaptation jouent un rôle central. Avec l'émergence de nouvelles solutions hybrides, la simplification des processus et une attention accrue portée à la formation des distributeurs, le secteur se prépare à répondre aux attentes d'une clientèle diversifiée, tout en conservant l'excellence et l'historique de performance qui ont fait son succès.

En intégrant les actifs privés dans des portefeuilles retail, tout en maintenant des standards élevés de performance et de service, le private equity s'inscrit durablement dans une dynamique d'investissements à fort impact et à fort rendement.

Interview de Philippe Desnos, Directeur Général de Senstronic**SENSTRONIC****1. Pouvez-vous nous décrire votre parcours jusqu'à votre arrivée à la tête de Senstronic et ce qui vous y a conduit ?**

Ingénieur de formation, j'ai passé 20 ans dans le secteur automobile, notamment au sein d'un grand équipementier, où j'ai eu la chance de diriger des business units variées, allant de petites entités à des structures de grande envergure. Ce fut une expérience riche, marquée par une croissance à la fois organique et externe, dans des environnements souvent contraints, avec des produits à forte intensité technologique. J'ai eu l'opportunité de travailler à l'international, en France, au Royaume-Uni, aux États-Unis et aux Pays-Bas.

Mon arrivée chez Senstronic est aussi une histoire de retour aux sources. Originaire d'Alsace, j'ai découvert l'entreprise dès mon premier emploi, en tant qu'ingénieur. Je devais développer un banc de test et Senstronic, en 1996, a su répondre parfaitement à mes besoins avec une approche très orientée client. Pendant la pandémie, j'ai ressenti l'envie de revenir à mes racines et c'est en réactivant mon réseau que j'ai été amené à rencontrer Rémy Kirchoerffer, le fondateur de l'entreprise, dans un contexte de transmission et de préparation d'une opération de LBO primaire. Depuis 2022, nous avons réussi à transformer l'entreprise tout en respectant ses fondamentaux.

2. Quels sont les grands enjeux stratégiques pour Senstronic ?

Nous sommes un groupe spécialisé dans les capteurs, la détection et la connectivité, apportant une très forte valeur ajoutée à nos clients grâce à des solutions sur mesure et à des services à haute valeur ajoutée. Notre priorité est de poursuivre notre forte dynamique de croissance, aussi bien organique qu'externe, par une expansion géographique et de nouvelles acquisitions, à l'image des deux que nous venons de réaliser en Italie.

En parallèle, nous cherchons à maximiser les synergies entre nos différentes sociétés pour optimiser nos coûts et renforcer notre compétitivité. Même si 2024 s'annonce comme une année plus stable en termes de croissance, certains secteurs, comme le ferroviaire, continuent de très bien se porter. Depuis deux ans, nous avons déjà fait passer notre chiffre d'affaires de 22 millions à 48 millions (30 millions rien qu'en croissance organique).

3. Quels sont les grands enjeux stratégiques pour Senstronic ?

Senstronic se positionne comme la "haute couture" du capteur. Là où les quelques grands acteurs du marché, notamment en Allemagne et aux États-Unis, privilégient les volumes et le coût, nous misons sur la personnalisation et l'accompagnement client. Nos capteurs sont conçus pour maximiser le retour sur investissement de nos clients, en réduisant par exemple les arrêts machines.

Ce qui nous différencie, c'est notre capacité à développer des solutions spécifiques pour répondre aux besoins précis de nos clients internationaux. Nous ne produisons pas pour remplir un catalogue, mais pour résoudre des problématiques concrètes, avec un service de proximité. Nous avons par exemple une importante équipe au Mexique qui travaille directement avec les équipementiers automobiles. C'est cette approche qui fait notre force.

4. Comment décririez-vous le partenariat entre Senstronic et les équipes d'Andera Partners ?

Ce partenariat est exceptionnel. Lors du LBO primaire, Andera Partners a su démontrer une réelle compréhension de notre business et une grande capacité à apporter des solutions rapidement. Andera n'est pas simplement un actionnaire, c'est un partenaire intégré. Ils nous accompagnent non seulement sur le plan financier, mais aussi avec leurs compétences en organisation et leur efficacité dans les processus d'acquisition et de développement, sans oublier leur apport d'expertise en matière d'ESG.

Ensemble, nous avons pu porter Senstronic à une nouvelle étape de développement, grâce à une combinaison de croissance organique et d'acquisitions stratégiques. Ce type de collaboration est fondamental pour bâtir un avenir solide.

5. Quels sont vos projets pour l'avenir avec Andera Partners ?

Notre objectif est de continuer à créer de la valeur, notamment par des synergies commerciales et une optimisation des coûts. À court terme, nous envisageons des acquisitions dans des zones où notre présence est encore limitée. À plus long terme, nous souhaitons intégrer davantage de technologies et élargir notre présence dans de nouveaux segments de marché comme le médical, ou l'aéronautique.

L'ambition est claire : bâtir un groupe intégré avec une expertise forte, capable de franchir un nouveau cap de développement et de s'imposer comme un acteur incontournable de son secteur.

