

# FACE TO FACE 2.0



*par Antoine Colson,  
CEO et Managing Partner*



*Le Private Equity est par essence un « people business » où les contacts humains jouent un rôle essentiel. Dans un monde où s'imposent désormais le télétravail, la sédentarité et la distanciation sociale, c'est toute une industrie qui doit se réinventer ...*

**L**e site internet de Cinven l'annonce sans détours : « **we are a people business** ». Qu'il s'agisse de lever un fonds auprès d'investisseurs institutionnels, d'approcher le management d'une entreprise, de négocier les termes d'une acquisition, de recruter des talents ou de s'entourer des meilleurs conseils – tout ou presque dans le Private Equity repose sur les relations et les contacts humains.

Bien sûr, les visioconférences et les « conf calls » étaient des pratiques établies depuis des décennies dans cette industrie. Bien sûr, beaucoup de choses dans le métier peuvent se régler à distance, y compris les phases les plus

critiques de négociation ou de due diligence. Mais c'est peu dire que le Private Equity a été secoué par la crise du Covid et les nouvelles contraintes qu'impose le virus. La désertion des bureaux, la fin des voyages, l'absence de rendez-vous en face à face et la disparition presque totale des cocktails et des conférences sont vécues comme un véritable tremblement de terre par le secteur... Le Private Equity qui a toujours fait le choix de la proximité (autour du Parc Monceau, de Park Avenue, de Mayfair ou de Sandhill Road...) se retrouve du jour au lendemain dispersé « dans le cloud », converti forcé à des pratiques qui ne sont pas dans son ADN – au risque d'y laisser un peu de son âme ?

**Un virage culturel et générationnel déjà amorcé**

Pour le Private Equity comme pour beaucoup d'autres secteurs, cette crise sanitaire accélère des mutations déjà profondément installées. Une industrie qui gère 4 000 milliards d'euros et pèse 10 millions d'emplois rien qu'en Europe peut-elle reposer sur une forme « d'artisanat relationnel » ? La question est peut-être plus pertinente en France et en Europe qu'ailleurs. Faut-il vraiment avoir fait les mêmes écoles, se croiser dans les mêmes restaurants ou participer aux mêmes dîners pour faire les meilleurs deals ? De l'aveu de nombreux GPs européens expatriés aux Etats-Unis, tout est beaucoup plus « transactionnel » outre-Atlantique. L'accès aux deals et aux investisseurs y serait plus direct, les codes business plus clairs et au fond plus méritocratiques. Il ne serait d'ailleurs pas étonnant que ce virage culturel accompagne le passage de témoin à une nouvelle génération de GPs. Sans surprise, certains acteurs plus jeunes et plus digitalisés traversent très bien cette étrange période. Un VC avec lequel j'échangeais récemment a bouclé un fonds de plusieurs centaines de millions d'euros (« high three digits »), lancé la levée d'une nouvelle stratégie et investi dans plusieurs startups partout en Europe depuis les débuts de l'épidémie... sans rencontrer un seul investisseur, dirigeant ou conseil physiquement ! Une enquête récente d'Elm Capital confirme aussi que les rencontres virtuelles resteront une pratique standard dans l'industrie après l'épidémie... Une fois passé sur Zoom et biberonné d'intelligence artificielle, que restera-t-il du Private Equity que l'on a connu ?

**Demain, une industrie plus humaine encore**

Ne cédon pas trop facilement à la nostalgie. Je crois que le Private Equity est voué à être encore plus humain demain que jamais. Il ne deviendra pas cette « finance sans visage » décrite par François Hollande mais restera au contraire une finance incarnée, et sera toujours plus proche de l'économie et des entrepreneurs qu'elle finance. Sans doute le Private Equity fera-t-il demain mieux usage de la technologie pour sourcer efficacement de nouvelles opportunités ou dialoguer avec son écosystème... mais il fera aussi beaucoup mieux usage des relations humaines ! Le capital est aujourd'hui une quasi-commodité ; le capital humain est lui plus précieux que jamais. Le Private Equity ne consiste pas qu'à lever des fonds ou à boucler des deals (et certainement pas à faire tourner des algorithmes !). Il s'agit avant tout de créer de la valeur et de la confiance avec des entrepreneurs, des dirigeants et leurs équipes.

En tant qu'organisateur du meilleur événement du secteur (!), nous sommes bien sûr aux premières loges de ces mutations et devons en être les premiers acteurs. Après tout, les webinars sont de très bons formats pédagogiques. Les visioconférences sont parfaites pour reprendre contact avec son réseau sans perdre son temps dans les avions... Bientôt, ces outils seront enrichis de données et rendront le métier d'investisseur beaucoup plus efficace. Il faudra s'adapter. C'est une opportunité fantastique pour les acteurs du Private Equity de repenser leurs pratiques et de mettre l'humain au cœur de leur démarche.

**IPEM 2021, 6/7/8 juillet, Palais de Festival, Cannes, France**

Le premier rendez-vous en France et en Europe pour les acteurs du capital investissement !

En seulement 5 ans, l'IPEM est devenu l'événement de référence pour l'industrie du private equity. Son format unique (14 000m2 de stands et d'espaces de rendez-vous), dans le cadre et l'atmosphère de Cannes font de l'IPEM un moment efficace, convivial et incontournable.

3 200 participants sont attendus les 2, 3 et 4 février prochain à Cannes, représentant plus de 1 300 sociétés (480 LPs / 450 GPs / 400 conseils et prestataires). Ne manquez sous aucun prétexte ce rendez-vous qui marquera également les premières retrouvailles de l'industrie !

(Re)connect on: [www.ipem-market.com](http://www.ipem-market.com)