

# Permira boucle un closing de plus de 3,5 milliards d'euros pour son deuxième fonds growth

*Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Permira !*

Temps de lecture : minute

---

23 décembre 2021

*Mise à jour d'un article initialement publié le 3 mai 2021*

Et de deux ! Après un premier fonds, "Permira Growth Opportunity", lancé en 2018, Permira annonce, en cette fin d'année 2021, le closing de "PGO II", un nouveau fonds pour accélérer le développement de la stratégie "growth" de la société de private equity. Avec des engagements atteignant les 4 milliards de dollars -plus de 3,5 milliards d'euros -, il dépasse largement la cible des 2,5 milliards de dollars que s'était fixé le fonds d'investissement, et atteint même son "hard cap" - montant maximal de capitalisation d'un fonds -, soit deux fois la taille de son prédécesseur, doté de 1,7 milliard de dollars -1,4 milliard d'euros.

Fondée en 1985, la société d'investissement Permira - anciennement Schroder Ventures - conseille des fonds dont le capital engagé s'élève à 44 milliards d'euros et réalise des investissements à long terme dans des sociétés qui ont déjà fait leurs preuves, [Mirakl](#) et Nextthink par exemple. Leur ticket d'investissement moyen se situe entre 150 et 200 millions

d'euros.

*"L'aventure a commencé il y a plus de 35 ans avec 4 bureaux à Londres, Paris, Milan et Francfort, explique Alexandre Margoline, président de Permira en France. En 1997, nous avons créé un premier fonds européen, c'était la première fois qu'un fonds d'investissement avait une telle envergure. Cette nature très intégrée de Permira entre les différents bureaux est restée et nos 15 bureaux répartis ici, aux États-Unis et en Asie collaborent ensemble"* . Chez Permira, par exemple, si le bureau de Menlo Park pense être plus pertinent pour suivre une entreprise française, il participera naturellement au dossier.

## Le maître mot : la croissance

En 2018, la société avait levé un nouveau fonds, Permira Growth Opportunities. *"L'idée de sa stratégie, qui a vocation, elle aussi, à être déployée à l'international, est d'investir dans des entreprises Growth, qui sont souvent des business tech"* , explique l'investisseur. Dans la continuité de ce premier fonds, mais avec encore plus de capitaux, PGO II a déjà investi auprès de quatre entreprises leaders sur leur marché – AllTrails, Carta, mParticle et Sysdig –. *" Nous sommes fiers que Permira soit devenu un acteur incontournable de l'investissement 'growth' en France et sommes reconnaissants à l'égard des entrepreneurs qui nous ont choisi comme partenaires, comme les équipes de Mirakl, Safti et Nexthink, déclare Alexandre Margoline. Ce nouveau fonds nous permettra de mettre encore plus de moyens et de ressources à disposition de nos sociétés dans leurs projets scale-up, d'innovation technologique et d'internationalisation "*.

Avec ces deux fonds, auxquels s'ajoute leur fonds de Private Equity classique, doté de 11 milliards d'euros, Permira revendique en tout 280 investissements et 226 sorties, dont 31 IPOs. La société compte actuellement 67 entreprises dans son portefeuille, valorisées en tout à

109 milliards de dollars.

La particularité de son approche ? L'obsession pour la croissance. Si cela peut paraître banal, "*c'est un positionnement très différenciant dans le monde du private equity classique*" , insiste Alexandre Margoline, qui rappelle que ces fonds investissent souvent à travers tous les secteurs et tous les types d'investissements. "*Toutes les personnes qui travaillent chez Permira se réveillent en ne pensant qu'à un mot : la croissance*" . D'ailleurs, le directeur de Permira France affirme que la croissance du portefeuille agglomérée, en termes de chiffre d'affaires, se situe entre 15 et 20%, "*contre 4 à 5% chez nos concurrents*" .



À lire aussi

Seventure Partners à l'affût des jeunes FinTech, RetailTech et BioTech

Pourquoi ? "*Nous voulons investir dans des business leaders, de grande qualité, et les rendre encore plus forts. Notre stratégie repose sur l'idée que la croissance, si elle est réfléchie, et pas 'at any cost' , et c'est ce qui permet de rendre les entreprises plus attractives et pérennes. Mais ce sont aussi celles qui réussiront à dépasser les crises*" . Il rappelle

d'ailleurs que la crise de 2008, qui a créé une dichotomie entre les sociétés à forte croissance et les autres, se répète aujourd'hui avec la crise sanitaire : *"les entreprises tech à forte croissance ont connu un regain de croissance, alors que les autres ont été lourdement touchées"* .

C'est dans cette perspective que les fonds de Permira ont investi dans le français Mirakl et le suisse Nexthink, que l'investisseur définit *"non seulement comme des leaders, et de très loin, mais aussi des créateurs dans leur catégorie"* . En septembre 2020, l'éditeur de plateformes e-commerce Mirakl a annoncé avoir levé 300 millions de dollars en série D, la plus importante pour une startup française jusque là.

*"Cela faisait longtemps qu'on développait notre réseau et nos connaissances dans le secteur du e-commerce en BtoB. En témoigne notre accompagnement de l'entreprise Magento, qui a ensuite été revendue à Adobe, explique Alexandre Margoline. On avait repéré Mirakl alors qu'elle n'était qu'une startup early stage. Elle était encore trop petite pour qu'on investisse dedans, mais son évolution a été énorme, et Mirakl est rapidement devenu 5 à 6 fois plus grosse que le numéro 2 du secteur, on a donc décidé de faire partie de l'aventure sur ce marché énorme qui continue de croître"* . Et l'investisseur ne s'était pas trompé, la startup française ayant réalisé une année 2020 "exceptionnelle".

## La tech au coeur des investissements

Parmi ses secteurs de prédilection, Permira compte quatre domaines clés, dans lesquels elle a réalisé plus de 250 investissements : la consommation, les services, la santé et la technologie. *"L'aspect technologique étant maintenant devenu transversal, cette compétence tech qu'ont nos investisseurs nous permet d'être d'autant plus pertinents dans les sociétés d'autres secteurs transformés par la tech"* , précise l'investisseur. En témoigne les commerces de proximité qui se sont tournés vers la tech pour survivre aux confinements et au couvre-feu.

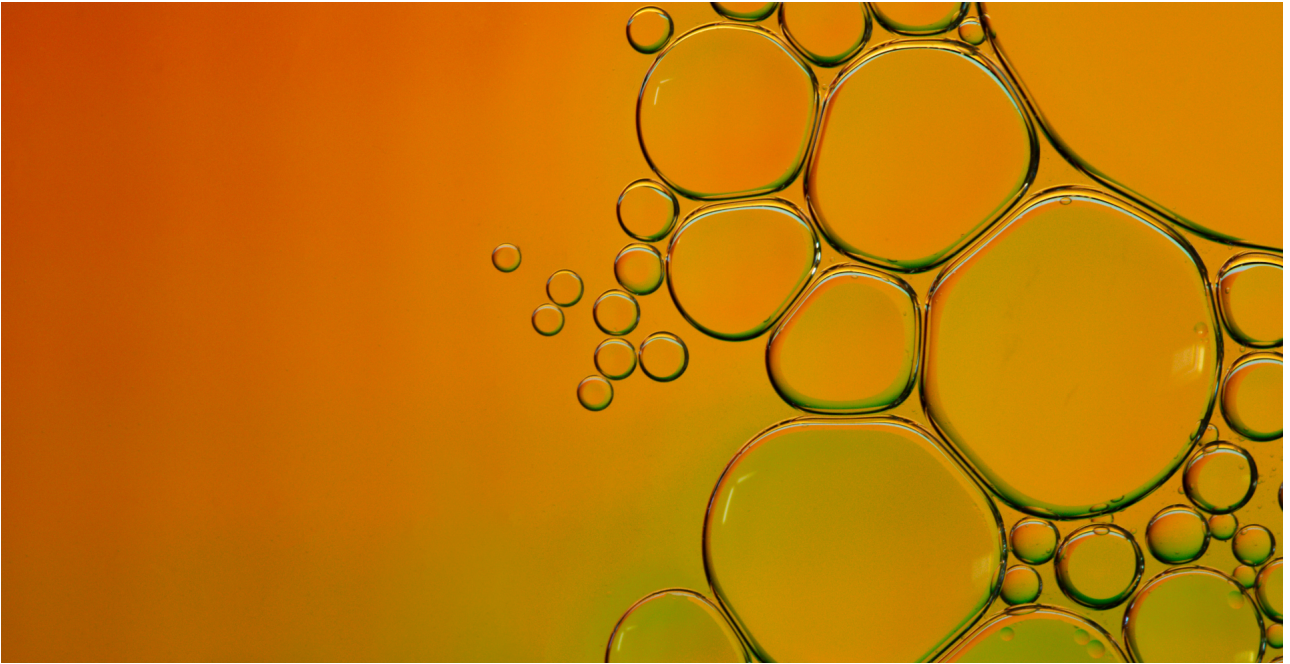
Mais la société d'investissements ne se cantonne pas à ces seuls marchés. En témoigne la récente opération de la société d'investissement dans l'Hexagone : l'acquisition d'une participation de 36% dans New Immo Group, afin d'en faire le leader européen sur ce marché.



À lire aussi

Mirakl fait le bilan d'une année 2020 "exceptionnelle"

*"Enfin, pour accompagner au mieux les sociétés de notre portefeuille, nous mettons à leur disposition un réseau de senior advisors, de consultants, révèle Alexandre Margoline. Le but n'est pas d'être intrusif ou interventionniste dans ces entreprises, mais de les aider si elles ont besoin d'éclairage sur des grands sujets stratégiques ou opérationnels, et sans que cela ne leur coûte quoi que ce soit" . Parmi eux, Permira compte Bruce Chizen, ancien PDG d'Adobe, qui est rentré au conseil d'administration de Nexthink en février lors de leur dernière levée, ou encore Olivier Breittmayer, le fondateur d'Exclusive Group, distributeur de solutions de cybersécurité.*



À lire aussi  
Ces BioTech françaises qui ont marqué l'année 2021

---

Article écrit par Heloïse Pons