

Levée de Fonds

Mircap clôt son premier millésime

Le first-time fund lancé il y a près de 18 mois par François Pinel de Golleville et Michele Mezzarobba pour co-investir en Europe et en Amérique du Nord arrête sa course à 105 M€. Un montant intégralement apporté par des clients privés répondant à la qualification d'investisseurs professionnels.

Par **Aurore Barlier** 

Publié le 2 févr. 2024 à 9:28, mis à jour le 2 févr. 2024 à 16:41



Fin 2022, [François Pinel de Golleville](#) et [Michele Mezzarobba](#) officialisaient le lancement de [Mircap](#) avec l'ambition de réunir 70 à 100 M€ pour le premier millésime de leur société de gestion. Un objectif plus que réussi, puisque [Mircap Opportunities](#) - leur fonds de **co-investissement** - aura finalement réussi à réunir quelque **105 M€** à l'occasion d'un *closing* final intervenu en **décembre 2023**. Il faut dire que le *first-time fund* a préféré s'éviter les écueils d'une levée institutionnelle, en s'adressant exclusivement à des clients privés professionnels. « Nous avons pris le parti de ne pas solliciter à ce stade les institutionnels car nous savions que le contexte était un peu compliqué et que nous ne cochions pas encore toutes les cases », développe Michele Mezzarobba. Les associés ont préféré concentrer leur énergie sur sur les FO et MFO (le fonds n'étant pas ouvert au « pur » *retail* en direct ou via des plateformes). Au total, le fonds aurait agrégé **une soixantaine de LPs** incluant quelques « **grandes familles européennes** », auxquels s'ajoutent des clients privés investissant via les *feeders* structurés par certains MFO.

Bientôt six lignes en portefeuille

A date, l'équipe de **dix collaborateurs** de [Mircap](#) (la moitié étant des *senior advisors*) a regardé près de **170 dossiers**. Mircap Opportunities a ainsi déployé près de **60 % à travers cinq investissements**, dont un en Europe : le français [Minlay](#), dans lequel il est entré aux côtés d'[Adagia](#). Cette première ligne tricolore constituerait cependant le plus petit investissement du fonds, qui alloue pour mémoire **des tickets de 5 à 20 M€**, en co-investissement systématique avec des fonds en Europe et aux Etats-Unis lors d'opérations de capdev ou LBO réalisées par des sociétés matures. Cette stratégie s'inscrit dans un programme de **millésimes annuels**,

dont les engagements sont investis sur une période de **12 et 18 mois**, et qui présente pour particularité de prélever des frais **uniquement sur les capitaux investis** (afin de limiter la courbe en J pour les investisseurs). Les deux associés-fondateurs garderaient toutefois à l'esprit une potentielle diversification, sur de nouvelles stratégies en **fonds de fonds** ou en **secondaire**. « Le GP led est très complémentaire à notre activité de co-investissement », juge en effet Michele Mezzarobba. D'ici l'été prochain, l'équipe devra surtout se focaliser sur le **lancement de son deuxième millésime** de co-invest. Une nouvelle levée qui pourrait coïncider avec de nouveaux recrutements, qui permettront de se charger, outre le déploiement du nouveau véhicule, du suivi des lignes existantes.

Retrouvez tous les articles sur : [MIRCAP PARTNERS](#) , Michele Mezzarobba

LEVÉE DE FONDS

CAPITAL INVESTISSEMENT

France ▼ Île-de-France ▼ Corporate Finance

Retrouvez toutes les informations (deal lists, équipes, cessions, véhicules...) :



MIRCAP PARTNERS
FONDS



MICHELE MEZZAROBBA, MIRCAP...
PERSONNALITÉ

[Véhicule]

Nom du véhicule **MIRCAP OPPORTUNITIES**

Société de gestion **MIRCAP PARTNERS**

Investisseur(s) du fonds **FAMILY OFFICES INVESTISSEUR(S) PRIVÉ(S)**

Conseil juridique structuration de fonds **CLIFFORD CHANCE**

[Voir la fiche détaillée du véhicule](#)

Mircap Partners boucle son premier fonds en ligne avec son objectif de 100 M€

31.01.24



« Nous nous donnons encore six à neuf mois pour investir l'intégralité du fonds. Nous lancerons donc probablement le pré-marketing du millésime suivant au printemps avec de nouveau un objectif de 100 millions d'euros », Michele Mezzarobba (à droite), Mircap

© D.R.

Entre deux investissements - le sixième est en cours de finalisation -, Mircap Partners a dévoilé le résultat de la levée de son premier fonds de co-investissement. Baptisé Mircap Opportunities, il...



Mircap Partners boucle son premier fonds

Jean-Philippe Mas

480 mots

23 janvier 2024

L'AGEFI Actifs

AGEACT

Français

Copyright 2024 Agefi. All rights reserved.

La société de gestion créée en 2022 par Michele Mezzaroba et François Pinel de Golleville lève 105 millions d'euros au dessus de l'objectif initial pour son premier millésime qui déploie une stratégie de co-investissement. 50% du fonds est déjà investi.

Malgré un contexte de levées de fonds compliqué marqué par un attentisme, des gérants de private equity arrivent à leurs fins. **Mircap Partners** en fait partie. La société de gestion a été fondée, en 2022, sous l'impulsion de Michele Mezzarobba et François Pinel de Golleville. Le premier a passé plus de quinze ans chez Rothschild & Co avant de prendre la tête du private equity et de l'immobilier chez Massena Partners en 2015. L'équipe private equity de Massena Partners intervenant via des fonds de fonds et des co-investissements prend son indépendance sous la bannière Essling Capital dirigée par Michele Mezzarobba près de deux ans plus tard. Le second est également un ancien de Rothschild & Co. Avant de co-fonder **Mircap Partners**, il avait créé Aktor Capital, un acteur spécialisé dans les club deals de private equity. Le duo, rejoint entre-temps par deux autres investisseurs, François Bosredon et Igor de Crevoisier, annonce le closing final de son premier fonds de co-investissement baptisé Mircap Opportunities. L'ensemble des souscriptions s'élève à 105 millions d'euros, dépassant l'objectif fixé initialement.

Cinq deals en Europe et aux États-Unis

Parmi les investisseurs dans le fonds, figure uniquement des investisseurs privés dont des family offices et des entrepreneurs. La stratégie d'investissement de Mircap Opportunities consiste à prendre des participations minoritaires dans des sociétés en Europe et aux États-Unis aux côtés de fonds de private equity majoritaire. Le ticket par transaction oscille entre 10 et 20 millions d'euros. Le véhicule est, d'ores et déjà, déployé à hauteur de plus de 50% dans cinq sociétés agissant dans des secteurs tels que la santé, la cybersécurité ou l'agro-alimentaire. Une sixième transaction devrait intervenir dans les prochaines semaines. «Le rythme du deal flow a été soutenu en 2023. Trois raisons peuvent expliquer ce phénomène. D'abord, la dette LBO est moins disponible, les fonds ont tendance à mettre plus d'equity et donc faire plus de place aux co-investisseurs. Ensuite, les investisseurs institutionnels sont moins présents sur les co-investissements. Enfin, certains fonds veulent retarder leur levée de fonds. Ils mettent donc moins d'equity sur leur véhicule et augmentent mécaniquement la part des co-investisseurs», explique Michele Mezzarobba. **Mircap Partners** souhaite engager l'ensemble du fonds sur une courte période (entre 12 et 18 mois). Autre particularité : les frais s'appliquent, seulement, sur les capitaux investis dans le but d'atténuer la courbe en J propre au private equity. La levée du prochain millésime devrait démarrer rapidement.

Cliquer pour voir l'image

Document AGEACT0020240124ek1n00003

Sommaire de la recherche

| | |
|---------|--------------------------------|
| Text | Mircap Partners |
| Date | Au cours de l'année précédente |
| Source | Toutes les sources |
| Auteur | Tous les auteurs |
| Société | Toutes les sociétés |
| Sujet | Tous les sujets |