

Fonds

Co-investissement : Mircap Opportunities II (Mircap Partners) atteint 126 M€

5 juin 2026



François Pinel de Golleville (à gauche) et Michele Mezzarobba

Mircap Partners a dévoilé en même temps le résultat de la levée de son deuxième fonds de co-investissement et les caractéristiques de sa septième participation. Clôturé dans les derniers jours de mai, Mircap Opportunities II a réuni plus de 126 millions d'euros, à comparer aux 105 millions collectés par son prédécesseur en janvier 2024, sachant que la politique du GP consiste à se doter de véhicules millésimés d'une taille cible d'une centaine de millions d'euros.

Ces capitaux sont mis au travail à l'occasion d'opérations de buyout en co-investissement en Europe et aux Etats-Unis. Mircap Opportunities II est désormais déployé à environ 60% grâce à sept transactions : la dernière a porté sur une medtech allemande. Le millésime suivant sera lancé fin 2026 / début 2027.

Outre ce flagship dédié au co-investissement, Mircap Partners a lancé une stratégie de secondaire : lancé en 2025 avec un objectif de 150 à 200 millions d'euros, le premier vintage a

déjà sécurisé environ 130 millions. Il se concentre en priorité sur des opérations de GP-led et a déjà bouclé sept transactions.

La Rédaction de Private Equity Magazine

© Private Equity Magazine

LEVÉE DE FONDS

TRANSLATE
FR | EN

Mircap boucle son deuxième millésime

La société de gestion créée en 2022 par Michele Mezzarobba et François Pinel de Golleville empoche 126 M€ pour son nouveau fonds de co-investissement mid cap, entièrement abondé par des investisseurs privés qualifiés. Il poursuit, par ailleurs, sa diversification avec deux nouvelles stratégies, sur le primaire et le secondaire.

Publié le 04 juin 2026 17:47, mis à jour le 04 juin 2026 19:35 | 639 mots

**Écouter cet article**

3 MINUTES



0:00 / 3:19

**RÉSUMER**

Objectif à nouveau atteint pour [Mircap Partners](#). La société de gestion [fondée en 2022 par Michele Mezzarobba et François Pinel de Golleville](#) boucle son deuxième véhicule millésimé de co-investissement avec 126 M€ en poche. Ce montant représente 26 M€ de plus que le montant initialement escompté et une augmentation de plus de 20 % par rapport au premier fonds, qui avait réuni 105 M €. Comme pour son prédécesseur, [Mircap Opportunities II](#) a capitalisé sur une base de souscripteurs constituée de *family offices* et autres investisseurs privés qualifiés, ayant investi un ticket minimal de 500 K€. Le véhicule avait réalisé un premier *closing* fin 2024. « La levée a été menée dans un contexte géopolitique difficile, de faibles distributions dans l'industrie du Private Equity et d'incertitudes électorales en France. Malgré cela, nous sommes ravis de ce résultat et avons

choisi de clôturer la levée malgré des intérêts entrants supplémentaires, afin de préserver notre sélectivité sur le déploiement », exprime Michele Mezzaroba.

Des tickets de 10 à 20 M€

Avec ce fonds de co-invest, Mircap investit des tickets généralement compris entre 10 et 20 M€ aux côtés de gérants déployant leurs capitaux en **Europe** et en **Amérique du Nord**. Analysant environ 300 dossiers par millésime, il réalisera une dizaine de *deals*, dans des entreprises rentables dégagant au moins **une dizaine de millions d'euros d'Ebitda** et **valorisées jusqu'à 2 Md€**. « Nous privilégions les actifs peu leveragés, au modèle *asset-light*, positionnés sur des secteurs lisibles et bénéficiant d'un fort pouvoir de conversion de l'Ebitda en *cash-flow* », exprime Michele Mezzaroba, agnostique sur les secteurs financés. À date, Mircap Opportunities II est déployé à environ 60 % dans sept opérations. Son prédécesseur compte, lui, neuf lignes et devrait donner lieu à ses premières sorties l'an prochain. Il est pour autant dénué de toute courbe en J puisque - comme pour tous les fonds gérés par Mircap - il applique des commissions de gestion uniquement sur les capitaux appelés. Via cette stratégie, les équipes de Mircap visent **un retour de 2x les capitaux investis** pour un **TRI d'environ 20 %**, la durée de vie des fonds étant plus courte que les véhicules traditionnels (6 à 8 ans) du fait de son déploiement sur 12 à 18 mois.

Diversification enclenchée

Conformément aux projets manifestés dès son lancement, Mircap Partners s'est, par ailleurs, récemment invité sur d'autres stratégies que le co-investissement. Il a d'abord lancé un **fonds de secondaire**, axé sur les transactions *GP-led single et multi assets*. Cette stratégie a pour l'heure réuni **120 M€**, pour un **objectif visé de 150 à 200 M€** d'ici la fin du premier semestre 2027. Ouvert récemment à la souscription - notamment auprès d'investisseurs institutionnels - le fonds a vocation à investir en Europe et aux États-Unis où il a déjà pu réaliser six opérations en misant sur les capitaux d'un *anchor investor*. Le GP a, par ailleurs, ouvert un bureau l'an dernier en **Italie**, où évoluent deux de ses **12 collaborateurs**. Il y a initié une stratégie primaire baptisée Mircap Selection qui vise à investir dans des fonds de gérants européens et américains du *mid-market*. Lancé en mars, le véhicule a pour l'heure collecté **50 M€** auprès de plusieurs investisseurs familiaux et entend réunir le double. Pour déployer l'ensemble de ces stratégies tout en assumant la montée en charge opérationnelle de ses activités (avec des fonctions administratives, relations investisseurs...), le gérant aux 500 M€ d'AUM est en phase de recrutement de quatre personnes.

France ▾ Île-de-France ▾ Corporate Finance

CFNEWS DATA

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



MICHELE MEZZAROBBA MIRCAP PARTNERS
(MIRCAP PARTNERS)
ASSOCIÉ(E) FONDATEUR(TRICE) FONDS



CFNEWS propose désormais une **API compatible Claude / ChatGPT / Microsoft 365 Copilot**. Intégrez l'ensemble de nos articles et nos données dans votre CRM, MS Excel, Zapier ou votre IA favorite. Pour plus d'informations, contactez abo@cfnews.net et/ou visitez API.CFNEWS.NET

/ | Votre actualité en images



Antony Goichon et Julien Blondel "La croissance externe devient presque un passage obligé pour se maintenir dans l'élite de l'expertise-comptable "



Bertrand Thimonier "La plateforme créée depuis 10 ans permet de lisser les aléas conjoncturels"

[Voir toutes les vidéos sur CFNEWS TV](#)