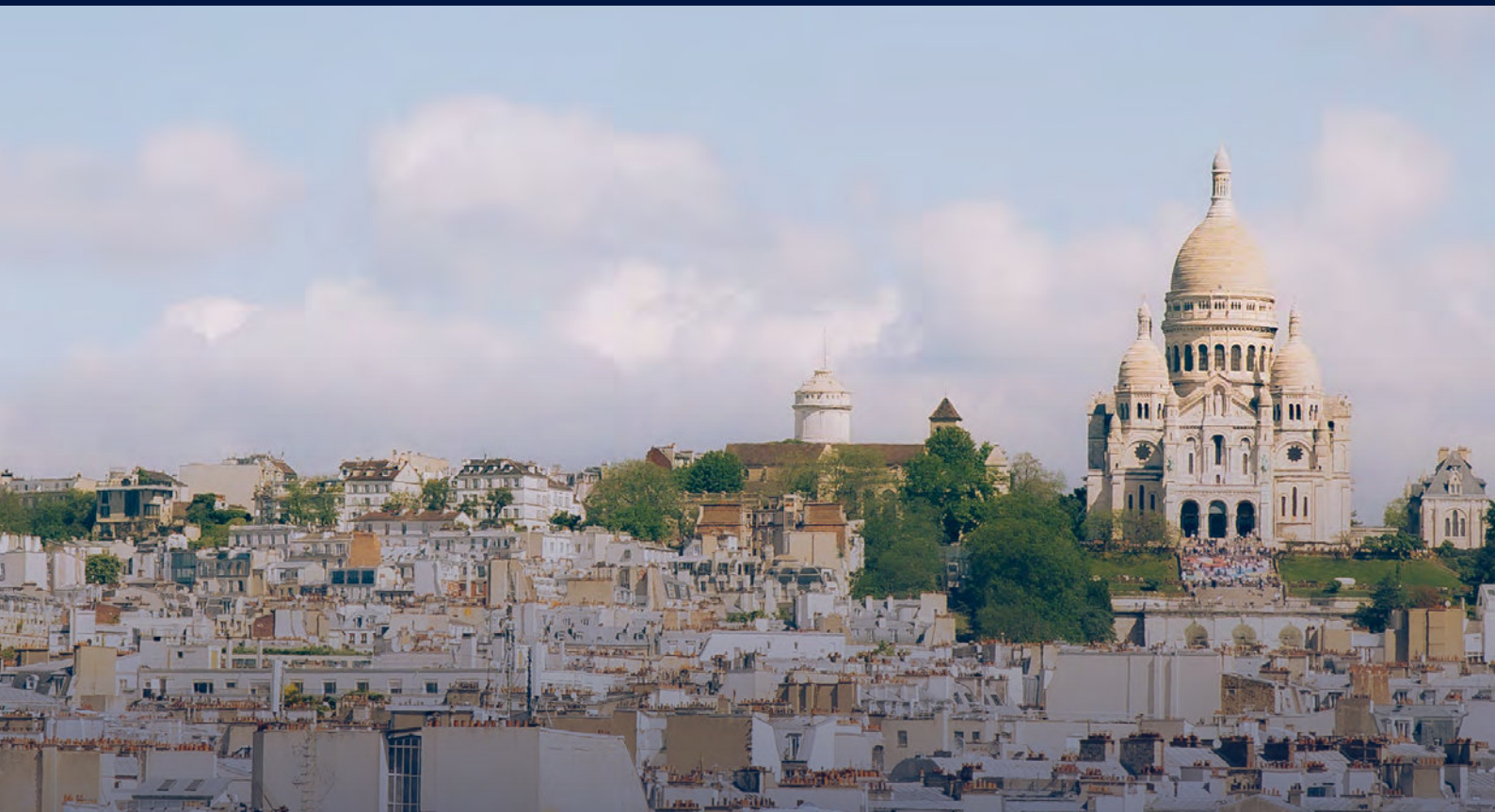


Le Roll-up

Catalyseur de valeur



Équipe investissement



François Durvye, *Directeur général, Otium*



François est le Directeur général d'Otium. Il dirige les équipes d'investissement et pilote la stratégie de la holding. François a 15 ans d'expérience dans le secteur de l'énergie et dans le conseil en stratégie. Il a d'abord travaillé pour la société de services pétroliers Schlumberger, où il a occupé différents postes de management puis il est devenu Chef Économiste du groupe. Il a ensuite rejoint le BCG à Paris en tant que Principal dans les pratiques Energie et Private Equity. Enfin, il a été Directeur de la stratégie et du M&A du groupe Hager. François est diplômé de l'Ecole Polytechnique et ingénieur du Corps des Mines.



Basile Paul-Petit, *Partner, Otium Partners*



Basile est Partner chez Otium Partners. Après 7 ans de conseil en Transaction Services chez Eight Advisory et en M&A chez Alantra, Basile a conduit la stratégie de croissance externe de Danone puis de Colisée, expériences au cours desquelles il a réalisé de nombreux projets d'acquisitions, de cessions, d'opérations de financement, et mené les processus d'intégration et d'amélioration de performance opérationnelle. Basile est diplômé de l'Université Paris Dauphine en finance (Master 225).



Maxime de Varine-Bohan, *Principal, Otium Partners*



Maxime est Principal chez Otium Partners. Il a débuté sa carrière chez Skylar comme Equity Analyst avant de rejoindre l'équipe M&A. Il a ensuite passé 5 ans en investissement sur différentes verticales chez Labryère Développement & Industries puis chez Founders Future. Avant de rejoindre Otium, Maxime était investisseur chez Famille C Participations, le family office de la famille Courtin Clarins. Maxime est diplômé de l'Ecole Polytechnique Féminine (EPF) et de l'Université Paris Dauphine en finance (Master 104).



Alexis Delannoy, *Principal, Otium Partners*



Alexis est Principal chez Otium Partners. Il a débuté sa carrière en passant 3 ans en M&A chez Morgan Stanley à Londres, spécialisé dans le secteur technologique. Il a ensuite passé 4 ans en investissement en capital-développement, d'abord en rejoignant le Vision Fund de SoftBank, puis comme membre fondateur du fonds Chiltern Street Capital, et enfin chez Binance côté corporate. Avant de rejoindre Otium, Alexis était Vice-Président chez Torch Partners à Londres, spécialisé Tech mid-cap. Alexis est diplômé d'HEC Paris et de la Stockholm School of Economics (Master CEMS).

Équipe expertises



Eric Massou
Financement



Cyril Debèze
Finance opérationnelle



Johanne Dubucq
Juridique



Diane Pasquier
Talents










Michael S. Levy
Marketing



« 1+1=3 »

Empreinte de cette philosophie, la stratégie dite de « roll-up » a émergé dans les années 1980 en Amérique du Nord, avant de s'y démocratiser au fil des décennies et de traverser l'Océan Atlantique. Visant à créer un groupe leader dans son secteur au travers d'acquisitions de petits acteurs, cette approche reste relativement peu répandue sur le Vieux Continent, exception faite d'une poignée d'acteurs, notamment dans les pays nordiques. Comptant parmi les stratégies d'Otium, holding d'investissement de long terme créée en 2009 par Pierre-Edouard Stérin (1,5 milliard d'euros d'actifs sous gestion à fin septembre 2024), Otium Partners en a fait son expertise.

Exemples de plateformes de roll-up (données publiques, octobre 2024)

ENTREPRISE	PAYS	DESCRIPTION	# ACQUIS.	VE	VE / EBITDA
 CONSTELLATION SOFTWARE INC.	Canada	Logiciels verticaux	>1 000	64 Mds€	34x
 ROPER TECHNOLOGIES	États-Unis	Logiciels verticaux	>90	59 Mds€	25x
 LIFCO	Suède	Solutions techniques	>200	12 Mds€	22x
 DIPLOMA PLC	Royaume-Uni	Distribution technique à valeur-ajoutée	>40	8 Mds€	24x
 MEHILÄINEN	Finlande	Prestataire de services de santé	>60	2 Mds€	21x
 AddLife	Suède	Distribution de matériel médical	>60	2 Mds€	16x
 INSTALCO	Suède	Maintenance des systèmes CVC	>130	1 Md€	12x
 USPh ONE PARTNER	États-Unis	Cliniques de kinésithérapie	>650	1 Md€	14x



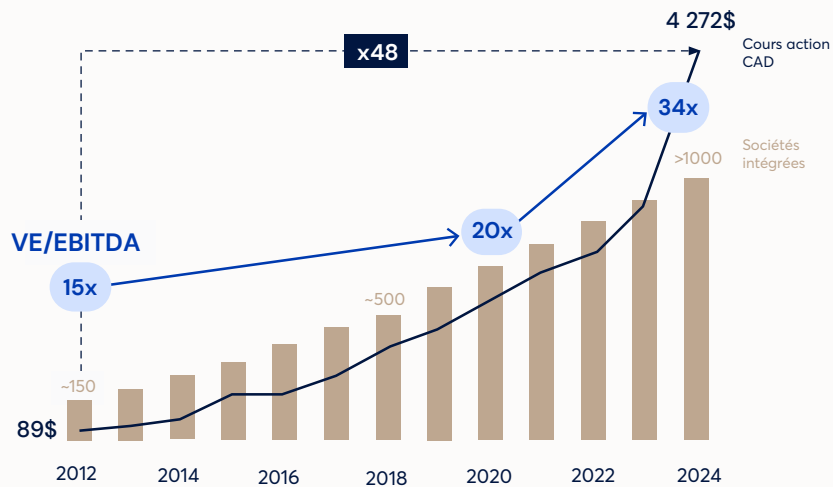
ÉDITEUR INTERNATIONAL DE LOGICIELS VERTICAUX CANADA

>1 000
ACQUISITIONS

8 MDS €
DE CA

2 MDS€
D'EBITDA

64 MDS€
DE VE



Une approche différente du build-up

Le build-up et le roll-up constituent deux stratégies ambitieuses de croissance externe avec néanmoins deux approches différentes. Dans le premier cas, un investisseur va acquérir une première entreprise de taille significative, en général à un multiple de marché et dans un processus compétitif, qu'il va ensuite chercher à développer en procédant à l'intégration d'entreprises de plus petite taille. Ces acquisitions permettent d'accélérer la croissance organique du groupe et peuvent être réalisées à des niveaux inférieurs de valorisation, permettant d'améliorer la création de valeur globale.

Le roll-up consiste à créer ex nihilo une plateforme en partenariat avec une équipe de management dédiée. Cette dernière a la tâche d'acquérir des entreprises micro-cap opérant dans une même industrie et de déployer pour chaque société intégrée le plan d'accélération de croissance organique : renforcement de l'organisation, coordination des fonctions finances et autres fonctions clés, optimisation de la stratégie commerciale, activation de leviers d'efficacité opérationnelle, synergies entre les filiales, accès à de nouveaux marchés, ... visant ainsi à bâtir des groupes solides et bénéficiant de leviers de croissance identifiés et actionnables.

Le roll-up consiste à créer ex nihilo une plateforme en partenariat avec une équipe de management dédiée.

Une approche d'investissement méthodique, dédiée aux micro-cap

Nous développons des plateformes de roll-up dans des secteurs d'activité fragmentés qui affichent des perspectives solides de croissance et démontrent une forte résilience. Avec des EBITDA compris entre 0,5 et 3 millions d'euros, les sociétés cibles sont individuellement d'excellentes candidates pour des opérations de LBO. Ce segment de marché "micro-cap", peu adressé par les fonds d'investissement compte tenu de la taille des cibles, est un marché très inefficace dans lequel les entreprises concernées peinent souvent à se structurer sur la base des meilleurs standards de l'industrie et à financer leur croissance, ou à organiser leur transmission. De quoi alimen-


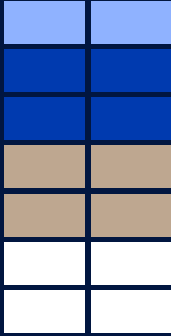
ter un pipeline d'opportunités extrêmement fourni : pour chaque plateforme de roll-up, les équipes de management identifient et analysent plusieurs centaines à plusieurs milliers de sociétés candidates à l'intégration.

La sélection des PME éligibles est faite à l'aide d'une matrice d'évaluation précise, adaptée à chaque plateforme. Celle-ci comprend de nombreux critères tels que la différenciation des produits et services, le positionnement de l'entreprise dans son marché, les leviers d'amélioration opérationnelle, le potentiel de synergies commerciales avec les filiales de la plateforme, et, paramètre décisif, la capacité du management à mener la phase de croissance avec succès.

Combinaison d'une performance élevée et d'un risque maîtrisé

La stratégie du roll-up permet d'accélérer la création de valeur et de maîtriser les risques associés. Une PME, lorsqu'elle évolue seule, se heurte régulièrement à des limites de ressources financières et humaines, freinant ainsi son développement. En rejoignant un groupe structuré et en expansion, elle bénéficie de synergies opérationnelles et d'optimisation de ses fonctions support, améliorant ainsi l'efficacité globale de l'ensemble, renforçant la croissance des revenus et de la rentabilité, et, par conséquent, la valorisation de l'entreprise. L'intégration progressive de nombreuses filiales permet d'initier un cercle vertueux d'accélération de croissance de l'ensemble et de dilution du risque à travers la multiplication des clients et des expertises. Ce profil de croissance et de risque permet de faire bénéficier nos plateformes d'un accès au financement et d'investir toujours plus dans leur croissance, tout en capitalisant sur l'effet de levier.

Leviers de création de valeur d'une plateforme de roll-up
(données illustratives)

	<i>Année 0</i> Valeur standalone de l'entreprise	<i>Année 5</i> Valeur au sein d'une plateforme de 20+ entreprises
		
EBITDA	1m€	1,5m€ (TCAC de 8%)
VE/EBITDA	5x	10x
DETTE	3m€	-
FONDS PROPRES	2m€	15m€
TRI %		50%
MOM X		7x

Effet de levier

Une plateforme

- en croissance, résiliente, rentable et génératrice de trésorerie...
- ...est un excellent candidat au financement bancaire ou unitranche

Équilibre fonds propres / dette :

- Réduit le coût du capital
- Augmente les ressources disponibles pour le M&A et le développement

Expansion de multiple

Multiples d'entrée :

- Options de liquidité limitées pour les vendeurs
- Faible compétition à l'achat
- Risque associé
- Peu d'intermédiation

Multiple de plateformes / sortie :

- Meilleur profil de croissance et de risque
- Multiples options de sortie
- Environnement compétitif lié à la taille

Développement organique

- Sélection de marchés en croissance
- Stratégie commerciale (contrats, pricing)
- Recrutements clés
- Implémentation d'outils et de KPIs
- Coordination des fonctions supports dont la finance
- Synergies entre les filiales

Un premier succès de roll-up Otium

Le succès d'Hadrena est la démonstration de la pertinence d'une telle stratégie. Créé par Otium en 2021 avec l'objectif de rendre les activités de loisir accessibles au plus grand nombre, ce groupe a en effet su s'imposer en moins de trois ans comme une référence dans ce domaine en Europe et aux Etats-Unis. Hadrena opère 130 centres de loisirs fin 2024, via plusieurs marques fortes sur des segments porteurs : *family entertainment centers* avec les karting-bowling Speedpark et Games Factory, *action games* avec Fort Boyard Aventures et Koezio, *virtual reality* avec Eclipso et *kids* avec Kids Empire et les trampolines Kojump. Sous l'effet de la croissance organique de ses enseignes et du rachat de plusieurs acteurs chaque année, Hadrena a réalisé en 2024 un chiffre d'affaires consolidé d'environ 200 millions d'euros et un EBITDA de 50 millions d'euros. Fort de cette réussite, Otium Partners déploie plusieurs plateformes de roll-up dans la santé (Novavet, Enosium Life Science, voir p.11), l'hôtellerie (Otelium, voir p. 11), l'industrie nucléaire (Alfeor, voir p. 7) et les logiciels métiers (Comet Software, voir p. 8). D'autres thèses sont également à l'étude, en France et dans d'autres pays européens.



Nos plateformes de roll-up (données internes, décembre 2024)

PLATEFORME	DESCRIPTION	DATE DE DÉBUT	# ACQUIS	# ETPs
	Groupe de centres de loisirs de proximité	2021	130 PdV	3 000
	Réseau de cliniques vétérinaires	2022	>50	300
	Groupe d'hôtels économiques	2023	4	50
	Equipementier de la filière nucléaire	2023	4	200
	Services scientifiques aux pharma., biotech et medtech	2024	3	100
	Editeur de logiciels métiers de niche	2024	4	160

Des entrepreneurs qui s'associent avec des entrepreneurs

L'entrepreneuriat est dans l'ADN d'Otium, fondé et géré par des entrepreneurs qui investissent en fonds propres aux côtés des dirigeants de nos plateformes, dans une logique de partenariat. Les équipes d'Otium Partners sont investies au quotidien aux côtés des équipes de management dans la gestion et le pilotage de chaque plateforme, agissant comme un véritable accélérateur. Cet accompagnement très concret porte sur les stratégies d'acquisition et d'intégration, la structuration juridique, les recrutements de postes clés, la communication et le marketing, le partage d'outils et de pratiques, la mise à œuvre de synergies, etc. Enfin, l'hébergement des équipes de management des plateformes dans les locaux d'Otium Partners assure une communication fluide et une agilité unique.

N

Nos plateformes dupliquent une approche entrepreneuriale avec les dirigeants et actionnaires des sociétés intégrées. Ces derniers perçoivent ainsi la proposition de valeur différenciée offerte par nos plateformes :

Association au capital :

La qualité de l'équipe et la confiance accordée font partie des raisons qui conduisent à vouloir intégrer une entreprise. C'est pourquoi nous proposons systématiquement aux dirigeants-actionnaires de réinvestir une partie de leurs gains de cession dans la plateforme. Nous y voyons un moyen efficace d'aligner les intérêts et de rassurer les équipes en place et les partenaires commerciaux existants.

Processus transactionnels transparents :

Nous nous engageons sur une valorisation et des conditions. Ces éléments ne varient pas jusqu'au closing.

Préservation de l'ADN et de l'organisation :

Parce que le succès des entreprises que nous intégrons est, avant tout, le fruit du travail de ses dirigeants et de leurs équipes, nous n'entendons pas bouleverser cet héritage. C'est pourquoi les filiales de nos plateformes conservent leur identité, leur culture et leur organisation, leurs dirigeants gardant la maîtrise des opérations.

Soutien concret de la plateforme :

La coordination de fonctions clés (finance, ressources humaines, etc.) et la mise à disposition d'expertises spécifiques (excellence opérationnelle, développement commercial, etc.) contribuent à accélérer les sociétés intégrées. Les synergies commerciales et opérationnelles sont favorisées par des échanges réguliers entre les managers des sociétés.

Détention perpétuelle :

Chaque plateforme conserve les entreprises intégrées sans limite de temps, permettant de structurer un groupe pérenne, leader de son secteur.

Zoom sur...

ALFEOR

NOUVEL ÉQUIPEMENTIER
DE RÉFÉRENCE DE LA FILIÈRE
NUCLÉAIRE FRANÇAISE



ERIC DRUENNE

La filière nucléaire française, troisième filière industrielle du pays, compte quelque 3 000 entreprises, dont environ 85 % de PME. Face à la fragmentation de ce marché en forte croissance (14 milliards d'euros de chiffre d'affaires attendus pour l'ensemble des sous-traitants à horizon 2028 rien qu'en France, contre 9 milliards d'euros en 2023), l'idée de bâtir un acteur capable de consolider cet écosystème a émergé en collaboration avec l'ancien ministre du redressement productif, Arnaud Montebourg.

Convaincu par la capacité de construire un nouveau leader du marché, cette thèse d'investissement a rapidement été validée par les équipes d'Otium Partners dans le courant du second semestre 2023. « Dans une logique de partenariat étroit avec leurs dirigeants, Alfeor entend non seulement accélérer le développement des entreprises rachetées, en leur ouvrant

Chiffres clés 2024

SECTEUR	: NUCLÉAIRE
CRÉATION	: SEPTEMBRE 2023
CHIFFRE D'AFFAIRES	: 30 M€
COLLABORATEURS	: 200
4 SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	

l'accès à de nouveaux marchés dans les domaines tant civil que défense, mais aussi les faire gagner en efficacité opérationnelle », souligne Eric Druenne, co-fondateur et CEO d'Alfeor.

Quelques mois après sa création, Alfeor a bouclé ses quatre premières acquisitions d'entreprises stratégiques de la filière avec les reprises de TSM (Traitements de Surface et Mécanique), des Ateliers de la Meuse (ALM), de Delta Metal et du Laboratoire Effitech. Des opérations qui ont porté son nombre de salariés à près de 200, et son chiffre d'affaires à 30 millions d'euros.

www.alfeor.fr

Axel Jonsson, CEO de Comet Software
et **Basile Paul-Petit**, Partner d'Otium Partners

INTERVIEW



AXEL JONSSON



BASILE PAUL-PETIT

*Préserver l'ADN
entrepreneurial
des sociétés acquises*

Présentez-nous Comet Software en quelques mots.

AXEL JONSSON : Co-fondé en mars 2024 avec Otium Partners, Comet Software est un groupe français de logiciels métiers. Présente dans les secteurs de la santé, des services financiers, de la construction et de la grande distribution, la société compte aujourd'hui plus de 160 collaborateurs et 6 000 clients en France, en Suisse, en Belgique et au Luxembourg. Sa stratégie de développement repose sur un mélange de forte croissance organique et d'acquisitions d'éditeurs de logiciels métiers.

Pourquoi avoir choisi de vous associer à Otium Partners ?

AXEL JONSSON : Parmi les nombreux fonds rencontrés, Otium Partners se démarquait à plusieurs titres. Au-delà des aspects purement financiers, son équipe disposait déjà d'une expertise reconnue et d'un solide track record dans le domaine des logiciels, si bien que nous étions rapidement en phase en ce qui concerne la pertinence de la thèse de consolidation et le potentiel de création de valeur. Ensuite, Otium Partners est bien plus qu'un actionnaire : ce projet, nous l'avons construit ensemble. Nos intérêts sont alignés à 100% au quotidien : partager les mêmes bureaux avec les équipes d'Otium Partners et les autres plateformes de roll-up permet des échanges plus fluides et une émulation collective, l'équipe d'investissement est ultra-disponible, et les fonctions support d'Otium (finance, RH, juridique, marketing, etc.) nous apportent régulièrement une aide précieuse dans notre développement. Chez Otium, l'intendance suit vraiment. Enfin, n'ayant pas d'horizon de sortie, Otium Partners peut se concentrer sur le potentiel à long terme de Comet Software. Cette caractéristique le différencie des autres fonds.

La stratégie de développement de Comet Software repose sur un mélange de forte croissance organique et d'acquisitions d'éditeurs de logiciels métiers.

AXEL JONSSON

Côté Otium Partners, qu'est-ce qui vous a séduit dans cette thèse et pourquoi avez-vous décidé de vous associer avec Axel ?

BASILE PAUL-PETIT : Il s'agit d'un secteur d'activité très attractif. Le marché de l'édition de logiciels métiers a démontré au fil des années et des crises récentes sa résilience, qu'il s'inscrit dans une dynamique de croissance rentable appelée à perdurer, et qu'une multitude de nombreux acteurs dégagent des niveaux de profitabilité attrayants. Comme l'a souligné Axel, c'est une industrie que nous connaissons bien et que nous apprécions, Otium étant investisseur dans de nombreux éditeurs de logiciels de premier plan. Ce marché répond parfaitement à nos critères d'investissement : croissance, fragmentation, position des cibles sur leur marché. Mais avant tout, la décision de soutenir Comet Software est le fruit de la rencontre avec ses dirigeants et dont l'ADN est très proche de celui d'Otium : fibre entrepreneuriale, méthode, vitesse et qualité d'exécution, ambition. Ce faisant, nous avons toute confiance dans leur capacité à faire de Comet Software un leader dans son marché. Ils l'ont d'ailleurs démontré ces derniers mois.

Chiffres clés 2024

SECTEUR	: ÉDITION DE LOGICIELS
CRÉATION	: MARS 2024
CHIFFRE D'AFFAIRES	: 20 M€
COLLABORATEURS	: 160
PLUS DE 6 000 CLIENTS	
PRÉSENCE DANS 9 PAYS	

Fort de sa levée de fonds de 60 millions d'euros bouclée en avril 2024 auprès d'Otium Partners, Comet Software a procédé à ses quatre premières acquisitions dans les deux mois qui ont suivi.

BASILE PAUL-PETIT

Otium Partners est bien plus qu'un actionnaire : ce projet, nous l'avons construit ensemble.

AXEL JONSSON

Quels intérêts ont des éditeurs à rejoindre Comet Software ?

AXEL JONSSON : Nous cherchons à bâtir un groupe de référence en étroite collaboration avec les dirigeants qui nous rejoignent. Ainsi, chacun d'entre eux a l'opportunité de devenir actionnaire de Comet Software. En outre, notre modèle est très décentralisé : chaque société acquise conserve son identité, son organisation et sa culture, et nous les accompagnons sur leurs croissances à long terme à travers nos ressources centrales et l'échange de bonnes pratiques entre les sociétés du groupe.

Quelles sont les ambitions de Comet Software ?

BASILE PAUL-PETIT : Comet Software a procédé à ses quatre premières acquisitions dans les deux mois qui ont suivi la levée de capital et est actuellement en exclusivité avec deux autres éditeurs de logiciels métiers. L'ambition est de mener plus de cinq acquisitions chaque année. La combinaison de la croissance organique des cibles et d'une stratégie ambitieuse de croissance externe doit nous permettre d'atteindre notre objectif de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires à horizon 2027.

www.cometsoftware.fr

Nous partageons avec Axel un ADN commun en termes de fibre entrepreneuriale, de méthode et d'ambitions.

BASILE PAUL-PETIT

Zoom sur...



AU SERVICE DES ACTEURS DE LA SANTÉ



ANTOINE AMER

Créée en mars 2024, Enosium Life Science aspire à devenir un leader européen dans les services scientifiques aux entreprises pharmaceutiques, biotech et medtech.

Porté dès son origine par Antoine Amer, médecin fort d'une expérience de plus de vingt ans au sein de cette industrie, ce projet repose sur une solide conviction. « Marqué par un tsunami d'innovations, ce secteur jouit de perspectives extrêmement porteuses en Europe. Pour autant, pour pouvoir commercialiser un nouveau médicament ou une nouvelle technologie, les laboratoires, les biotech et les medtech sont confrontés à un processus toujours plus long, plus coûteux, plus complexe et à l'issue incertaine.», témoigne Antoine Amer. « Cet écueil vaut par exemple pour la réalisation d'études cliniques, la validation médico-économique ou encore les mises à disposition des produits aux médecins. La vocation d'Enosium Life Science consiste justement à accompagner ces entreprises dans de telles démarches et leur faciliter chacune des étapes critiques de ce parcours. »

En quête d'un partenaire financier, Antoine Amer s'est alors rapproché d'Otium Partners fin 2023. « Très agile, ce fonds à la forte culture entrepreneuriale a immédiatement déployé une équipe d'experts internes et externes pour d'abord valider la thèse, puis pour développer et structurer à mes côtés le projet, qu'il s'agisse de la stratégie et du business plan,

Chiffres clés 2024

SECTEUR	: SANTÉ
CRÉATION	: MARS 2024
CHIFFRE D'AFFAIRES	: 13 M€
COLLABORATEURS	: 100

3 SOCIÉTÉS INTÉGRÉES

5 DOMAINES D'EXPERTISES :

- Recherche clinique
- Affaires réglementaires
- Accès au marché et évolutions médico-économiques
- Affaires médicales et scientifiques
- Marketing et stratégie commerciale

du juridique, des mécanismes de financement ou encore du positionnement de marque et de l'exécution marketing. En moins de trois mois, Enosium Life Science voyait le jour », relève son directeur général.

Enosium Life Science a bouclé durant le troisième trimestre 2024 ses trois premières acquisitions en France et au Royaume-Uni. Enosium Life Science projette d'acquérir plus de 5 sociétés par an en Europe.

www.enosium.com



LE GROUPE HÔTELIER NOUVELLE GÉNÉRATION



MATTHIEU CHAVANEL

En association avec Otium Partners, Matthieu Chavanel donne naissance en 2023 à Otelium, un groupe hôtelier à l'approche singulière. Ce dernier repose sur une double thèse. La première s'appuie sur la constitution d'un portefeuille d'hôtels dits économiques. « Nous cibons les murs et le fonds de commerce d'hôtels deux ou trois étoiles, qui nécessitent d'importants travaux de rénovation.

L'objectif consiste d'une part à les restaurer en profondeur et à enrichir l'offre de services pour en maximiser la valeur, d'autre part à dégager des synergies en intégrant cet actif au sein d'un groupe », décrit Matthieu Chavanel, son CEO.

La seconde thèse tient au repositionnement complet d'établissements situés sur des emplacements uniques et irréplicables, au travers de concepts innovants. « Nous sommes sur un positionnement « sport-chic » sur le littoral et avons l'ambition d'ériger une marque rassemblant une collection de lieux d'exception à forte valeur foncière. » Sur le marché très fragmenté de l'hôtellerie, Otelium se distingue également par son approche novatrice car totalement intégrée, puisque le groupe opère à la fois en tant que sourceur, concepteur, investisseur et exploitant, ce qui lui permet de maximiser la création de valeur.

À fin novembre 2024, Otelium possède trois hôtels économiques, à Caen et à Tours, et un hôtel quatre étoiles, à Merville (Calvados).

Chiffres clés 2024

SECTEUR	: HÔTELLERIE
CRÉATION	: FÉVRIER 2023
4 HÔTELS INTÉGRÉS	

Double thèse reposant sur la constitution d'un portefeuille d'hôtels économiques d'une part, et sur le développement d'une marque regroupant des lieux d'exception d'autre part.

Construisons ensemble les leaders de demain

Vous avez un projet d'entrepreneuriat par acquisitions en France ou en Europe, et la stratégie de roll-up vous intéresse ?

Vous êtes expérimenté dans la conduite d'acquisitions de PME, avec une expérience structurante en conseil, M&A, *private equity*, *corporate development*, *transaction services*, etc. ?

Chaque année, Otium Partners investit plus de 200 millions d'euros dans ses plateformes de roll-up et leur fournit un accompagnement constant, leur permettant de réaliser plusieurs dizaines d'acquisitions par an. Parallèlement au développement d'Enosium Life Science, de Comet Software, d'Alfeor et d'Otelium, nous lancerons de nouvelles plateformes dans nos secteurs cibles dans les mois qui viennent, en France et en Europe, toujours en nous associant avec les meilleurs entrepreneurs.

Contactez-nous pour nous présenter votre projet !

Nous pouvons vous aider à développer votre thèse, et vous mettre en relation avec des co-fondateurs potentiels.



À propos d'Otium Partners

Aux côtés d'entrepreneurs audacieux, Otium Partners crée, développe et accélère les groupes leaders de demain, par la création de plateformes de roll-up.

Otium Partners investit chaque année plus de 200 millions d'euros en fonds propres pour fédérer des entreprises micro-cap dans des marchés en forte croissance et fragmentés, et les faire croître de manière organique et externe. Les marchés visés sont la santé, l'industrie, les services aux entreprises et l'immobilier.

A fin novembre 2024, Otium Partners a déployé dans le cadre de sa stratégie de roll-up quatre plateformes dans les domaines de l'hôtellerie (Otelium), du nucléaire (Alfeor), de la santé (Enosium Life Science) et des logiciels métiers (Comet Software). Ces plateformes viennent s'ajouter à nos plateformes historiques dans les loisirs de proximité (Hadrena) et dans la santé (Novavet).

Pour en savoir plus

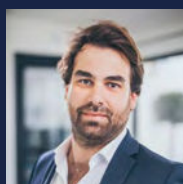
www.otiumcapital.com/expertise/otium-partners

Contacts



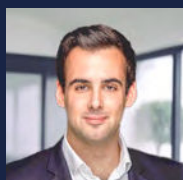
BASILE PAUL-PETIT

Partner



MAXIME de VARINE-BOHAN

Principal



ALEXIS DELANNOY

Principal

