

 **Arkanum Partners**  
(S')INVESTIR



ENTREPRISE À MISSION



FUND PARTNER AM

SOCIÉTÉ DE GESTION

# Arkanum III

(S')Investir dans la transmission  
de PME rentables.

FONDS DE BUYOUT SMALL-CAP | TRANSMISSIONS & CARVE-OUTS  
INVESTISSEMENTS FRANCE, SUISSE & PAYS LIMITROPHES  
TAILLE CIBLE 80-100 M€ | AVRIL 2026

CECI EST UNE COMMUNICATION PUBLICITAIRE. VEULEZ VOUS RÉFÉRER  
AU PROSPECTUS DU FIA ET AU DOCUMENT D'INFORMATIONS CLÉS AVANT  
DE PRENDRE TOUTE DÉCISION FINALE D'INVESTISSEMENT.



# Arkanum III — L'essentiel



Un fonds small-cap français  
Article 8 SFDR  
investissant dans  
des PME  
rentables sous-valorisées

**Pourquoi en parler à vos clients :** Article 8, exposition à l'économie réelle (PME rentables), stratégie de capital-transmission small-cap, historique de sorties documenté, distributions potentiellement avant la fin de vie du fonds, horizon cible 6 ans.

Arkanum III est un fonds de buyout small-cap français qui cible des situations de transmission et de carve-out où la complexité (gouvernance, organisation, succession) crée des points d'entrée attractifs, avec une feuille de route opérationnelle structurée (Timing-Momentum-Fit), et un écosystème unique de dirigeants opérationnels.

## Produit

Fonds de buyout small-cap France, focus transmission / carve-out (cession d'activité), 8 lignes, forte intensité par deal.

## Différenciation

Méthode de sélection rigoureuse en 3 étapes et réseau unique de dirigeants-partenaires construit sur 15 ans.

## Track-record

2 premiers fonds totalisant 11 participations. Sur les 6 cessions réalisées à date, aucune perte en capital constatée ; DPI Fonds I : 1,25x à 4 ans ; TRI brut sur premières sorties >25% (détails disponibles sur demande). Les performances passées ne présagent pas des performances futures.

## Rôle dans le portefeuille investisseur

Complément idéal dans une allocation patrimoniale : facteur de diversification au sein de la poche non cotée ; horizon cible 6 ans ; distributions potentielles progressives selon le calendrier des cessions.

## Alignement

Équipe significativement investie dans le fonds, gouvernance simple, reporting pédagogique, conçu pour des investisseurs privés.

# Un segment de marché peu exploité



## Des PME rentables, sous-valorisées, en attente de transmission

En France, des milliers de PME rentables cherchent un repreneur. Ces entreprises sont souvent sous-valorisées car leurs dirigeants, proches de la retraite, n'ont pas bien préparé leur transmission. C'est précisément ce segment qu'Arkanum cible.



Marché peu couvert par les grands fonds, qui préfèrent des cibles plus importantes.



Transmissions mal préparées : dirigeants sous-accompagnés, succession mal anticipée.



Opportunités uniques nécessitant une approche sur-mesure.



Terrain idéal pour des méthodes institutionnelles --  
- Timing -- Momentum -- Fit.



**Ce segment offre des opportunités d'acquisition à des valorisations attractives pour les investisseurs capables de les identifier.**

# Pourquoi investir maintenant



## Une fenêtre favorable pour le capital-transmission en France

700 000 dirigeants de PME partiront à la retraite dans les 10 prochaines années.  
La majorité n'a pas préparé sa succession.



Vague de départs à la retraite des dirigeants-fondateurs de PME.



Durcissement des normes créant des besoins de mise à niveau et de professionnalisation.



Accès au crédit bancaire plus difficile pour les PME, favorisant les solutions en capital.



Moins de concurrence : les grands fonds se concentrent sur des cibles plus grosses.

**Ce contexte crée des conditions favorables pour acquérir des PME de qualité à des valorisations raisonnables.**

# Notre stratégie : acquérir, professionnaliser, céder



Une méthode éprouvée sur les deux fonds précédents

Arkanum investit dans des PME rentables mais sous-exploitées, les professionnalise pendant 3 à 5 ans, puis les revend à des acteurs plus grands (fonds mid-cap ou industriels). Cette stratégie a fait ses preuves sur nos deux premiers fonds.



## Acquisition

Entreprises de 4 à 40 M€ de valeur, rentables, en situation de transmission.



## Transformation

Sécurisation des fondamentaux, professionnalisation de la gestion, recrutements clés.



## Croissance

Acquisitions complémentaires (build-up), expansion commerciale, gains de productivité.



## Revente

Cession à un fonds plus grand ou un industriel, généralement en 3 à 5 ans.

**Cette approche permet de créer de la valeur rapidement tout en maîtrisant le niveau de risque, grâce à une sélection rigoureuse.**

# Les secteurs que nous ciblons



## Là où les transitions créent des opportunités activables

Arkanum III n'est pas un fonds sectoriel au sens classique. Nous privilégions des secteurs où une transition structurelle (réglementaire, technologique, organisationnelle ou de chaîne de valeur) crée des tensions opérationnelles que nous savons adresser et transformer en plan d'action. Ces choix restent cohérents avec l'expérience des associés et avec l'écosystème de dirigeants qui nous entoure.

<i>Secteur prioritaire</i>	<i>Tension détectable</i>	<i>Fenêtre d'activation</i>	<i>Exemple / Référence</i>
Santé B2B / Medtech	Réglementaire et RH	Pré-normalisation	Fit dirigeant
Transition écologique	Contrainte normative	Avant intégration multiples	ECO
Silver économie	Besoin structurel	Si anticipation usage	Gestion momentum
Digital / IA appliquée	Efficacité opérationnelle	Si accélération interne	Stack IA
Mobilité B2B	Friction industrielle	Si stratégie pré-optimisée	Cas comparables

**Cette approche sectorielle n'est pas une simple liste de "secteurs cibles" : c'est un filtre qui nous permet de concentrer notre temps sur les dossiers où une fenêtre d'entrée et un chemin de création de valeur sont identifiables.**

# Où nous investissons



## Un périmètre géographique maîtrisé pour vite exécuter

Le Fonds III se concentre sur un périmètre où la lecture des signaux faibles, l'accès aux dirigeants et aux conseils, ainsi que les codes de négociation sont parfaitement maîtrisés. L'objectif n'est pas d'être partout, mais d'être très efficace là où nous avons un véritable avantage d'exécution.

<i>Critère</i>	<i>Cible / Positionnement</i>	<i>Justification</i>	<i>Non retenu</i>
Valeur entreprise	4–40 M€	Intensité / action directe	> 40 M€ sans relais
Zone géographique	France / pays limitrophes	Proximité décisionnelle	Diversification large
Transmission	Capital / dirigeant	Activation tension	Rotation passive
Temps décision	< 100 j	Modèle opérationnel	Process financier
Structure interne	Adaptable	Cohérence modèle	Organisation lourde

**Ce cadre géographique permet d'appliquer le modèle Arkanum là où il a le plus d'effet, sans disperser l'équipe dans des zones que nous maîtrisons moins.**

# Arkanum Partners comme Société à Mission, et Fonds III Article 8 SFDR : intégrer les risques de durabilité et piloter l'opérationnel pour créer la valeur

Arkanum Partners est une société à mission, qui intègre les risques de durabilité dans l'analyse des investissements qu'elle conseille. Le FONDS III Article 8 SFDR donne aux investisseurs institutionnels une transparence de l'information ESG, alliée à une performance supérieure, grâce à une méthode opérationnelle intégrée et documentée.



## Intégration opérationnelle

L'ESG n'est pas un filtre qui contraint l'univers d'investissement d'Arkanum : c'est la source principale de la décote à l'entrée et du re-rating à la sortie dans le segment small-cap. Arkanum Partners, société à mission depuis 2025, intègre la transparence de l'information ESG dans le respect de la classification Article 8 SFDR du Fonds III.



### E — Risques environnementaux

Gestion de l'énergie et des émissions, économie circulaire, eau, adaptation aux contraintes réglementaires sectorielles.

### S — Social et capital humain

Santé/sécurité, égalité H/F, formation, rétention des talents-clés, continuité managériale. Levier direct de performance opérationnelle.

### G — Gouvernance

Structuration du contrôle interne, clarification des rôles, achats responsables. Levier central du modèle Arkanum, diagnostiqué dès J0-30.

### Chaîne de valeur ESG

Profil ESG faible à l'entrée → amélioration documentée → profil certifiable à la sortie → univers d'acquéreurs Article 8/9 élargi → multiple amélioré

### Article 8 SFDR

Arkanum intégrant déjà les critères ESG dans ses Fonds I et II, le Fonds III Article 8 SFDR améliore leur documentation, et l'optionnalité de sortie.

**Arkanum s'efforce d'améliorer le profil E/S/G de chaque participation entre l'acquisition et la cession. Cette amélioration est documentée, mesurable, et constitue une caractéristique centrale du Fonds III, au cœur de sa classification Article 8 SFDR.**



# Notre processus de sélection



**Moins de 3% des dossiers analysés sont retenus**

Sur 150-200 opportunités analysées par an, seules 2 à 4 font l'objet d'une recommandation d'investissement, puis d'un investissement.



## Canaux principaux

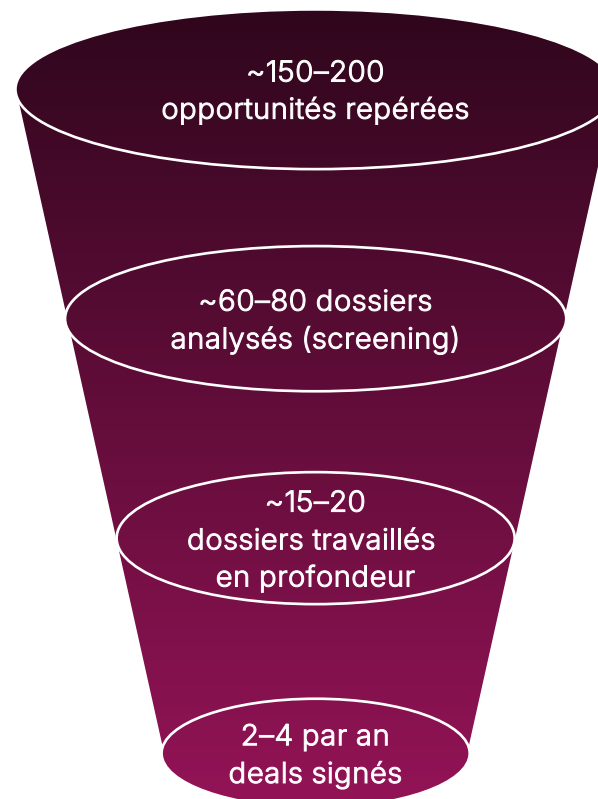
Dirigeants et repreneurs, conseils, banques d'affaires, deal-flow propriétaire, veille structurée (data/IA en appui) sur indicateurs amont : recrutements, inflexions stratégiques, signaux RH..



## Objectifs

Intervenir en amont des processus compétitifs et avant la compression des multiples.

## Volume annuel (ordre de grandeur)



## Description

Signaux faibles, mises en relation, dossiers entrants

Premier filtrage Timing – Momentum – Fit, revue rapide chiffres et dirigeant

Due diligence complète, rencontres dirigeant, pré-mortems

Opportunités où tension et dirigeant sont activables

**Ce sourcing actif permet d'intervenir avant que le marché ne forme un consensus sur la valeur de la cible.**

# Un cadre de décision simple et systématique

## Timing

Est-ce le bon moment pour investir ?

Contexte de marché favorable (fenêtre sectorielle ouverte).

Visibilité sur la sortie dans un horizon raisonnable.

## Momentum

L'entreprise peut-elle accélérer rapidement ?

Organisation capable de changer (gouvernance, culture, équipes).

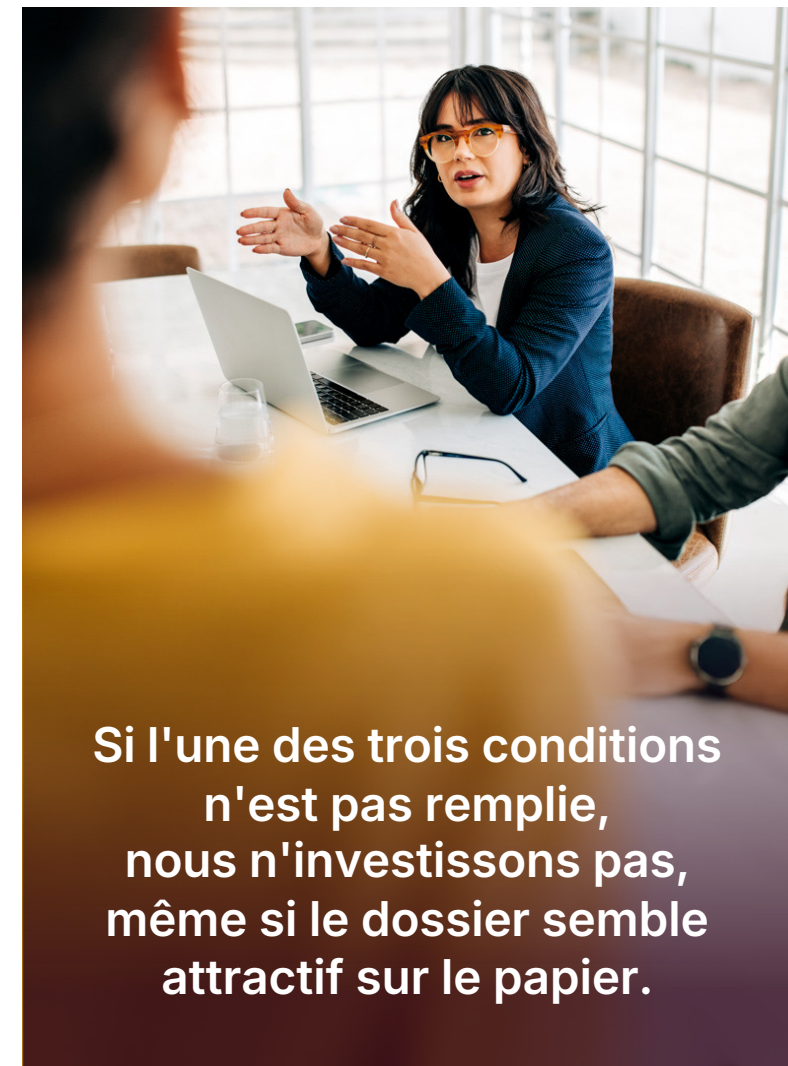
Plan 100 jours et build-up réalistes et actionnables.

## Fit

Pouvons-nous travailler avec ce dirigeant ?

Alignement sur les objectifs et le rythme d'exécution.

Relation de confiance possible sur 3-5 ans.



# Build : système d'exécution quotidien



Une méthode simple pour créer de la valeur après l'investissement.

BUILD, c'est notre "mode normal" : une discipline d'exécution qui améliore la performance et la robustesse.

## Playbook commun

méthode standard dès l'acquisition.

## Suivi dirigeant

points réguliers + tableau de bord mensuel.

## Présence terrain

présence sur site + coaching.

## Anticipation

veille + solutions de renfort identifiées.

## Structuration

finance/RH/commercial, automatisation ciblée.

**Exemple de notre investissement dans WOOD-DMPS : CA 10M€ → 60M€, EBE 10% → 15%.**

**BUILD rend la création de valeur plus régulière et plus lisible.**

# Fix : protocole d'intervention



Un protocole si la trajectoire dévie, puis retour au mode normal.

FIX s'active si l'exécution se dégrade : stabiliser, décider, relancer.

## Déclenchement

3 signaux → diagnostic.

## Stabilisation

priorités  
+ responsabilités  
+ cadence.

## Renforts

options  
identifiées à l'avance.

## Présence terrain

renforcée  
si nécessaire.

## Retour à BUILD

dès stabilisation.

**Exemple de notre investissement dans ECO BTP :** transition dirigeant → rentabilité historique, CA à la hausse.

**FIX limite la dérive et accélère le retour à l'exécution.**

# Croissance par acquisitions complémentaires



## Renforcer chaque entreprise par des acquisitions ciblées

Après l'acquisition initiale, nous renforçons la plupart des entreprises par des acquisitions complémentaires (build-up).

Cette stratégie réduit les risques et augmente la valeur avant la revente.

Préparation de la revente à un acquéreur de taille supérieure.

Renforcement de la position de marché de l'entreprise.



Identification des cibles complémentaires dès la phase d'analyse.

Intégration méthodique des acquisitions avec des processus éprouvés.

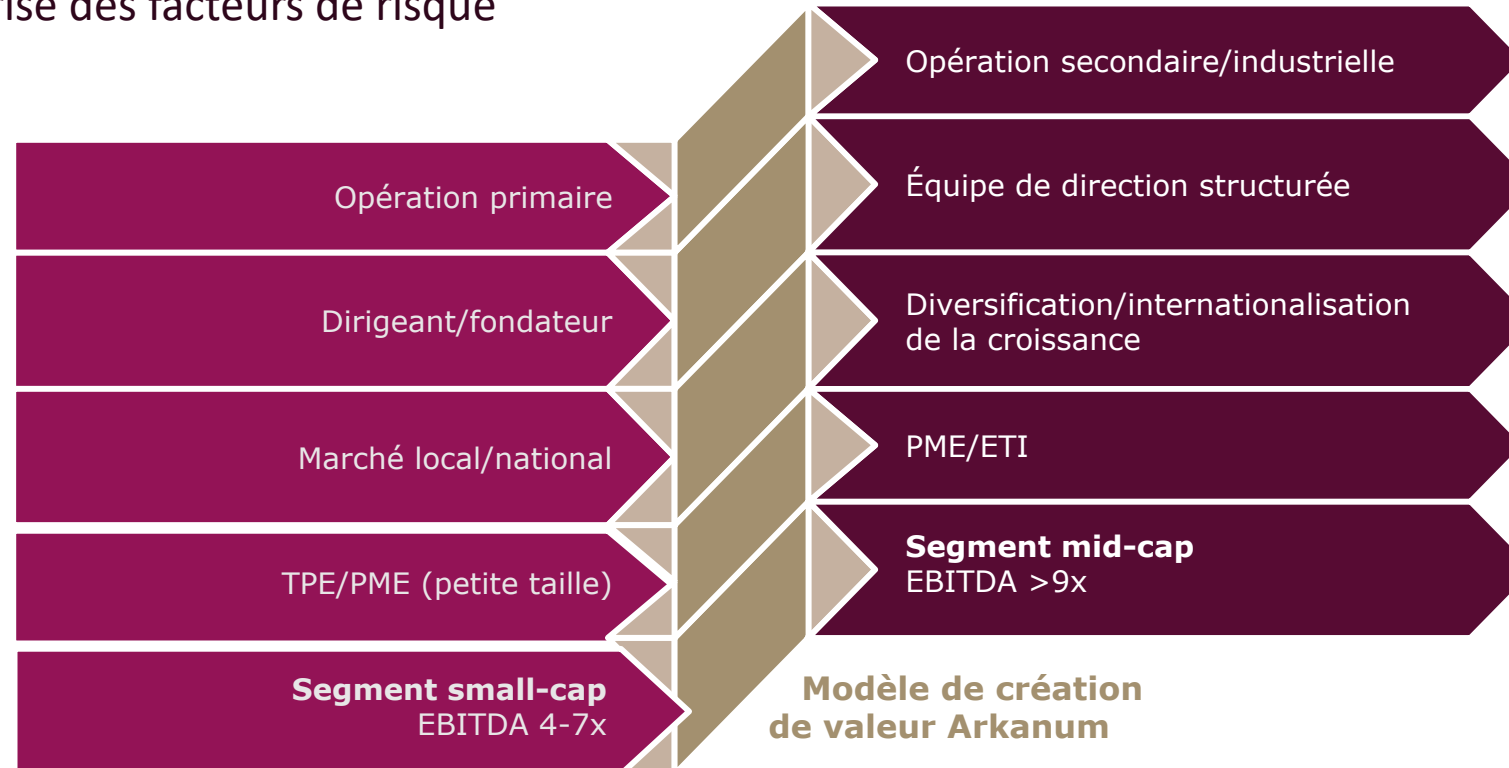
Diversification de la base clients et fournisseurs pour réduire les risques.

**Le build-up transforme chaque cible en plateforme attractive et prévisible pour un acquéreur plus large.**

# Une méthode éprouvée de création de valeur

## (S')investir à nos côtés

Augmentation de la valeur d'entreprise par l'accélération de la croissance et la maîtrise des facteurs de risque



Fort des nombreuses expériences entrepreneuriales des membres de l'équipe, Arkanum a mis au point une méthode de création de valeur efficace et reproductible, dont les fondamentaux reposent sur l'accélération de la croissance et la maîtrise des facteurs de risque.

# Cas WOOD : tension interne et marché

(Fonds I, pour illustration)

WOOD



## Comment nous avons transformé une PME en croissance en leader sectoriel

Notre investissement dans WOOD illustre une intervention avant consensus : actif solide mais statique, dirigé par un manager disposant d'un bon Fit, dans un secteur où un catalyseur commençait seulement à émerger.

Le modèle Timing → Momentum → Fit → 100 jours → Build-up → Exit s'y exprime pleinement.

Élément analysé	Signal observé	Activation	Effet
Timing	Absence de pression externe	Intervention rapide	Préemption
Momentum interne	Acceptation du dirigeant	Build-up anticipé	Bascule
Fit	Engagement immédiat	Validation IC	Intensité
Tension sectorielle	Non perçue à l'époque	Avantage compétitif	Leadership
Post-opération	Accélération	Performance mesurable	Formalisation modèle

**Le cas WOOD démontre comment intervenir avant le consensus permet de capturer une large part du point d'inflexion.**

# Cas ECO BTP : contrainte réglementaire et asymétrie

(Fonds II, pour illustration)



## Comment nous avons transformé une contrainte réglementaire en opportunité

Notre investissement dans ECO BTP montre comment une évolution réglementaire, perçue tôt, peut devenir un moteur de croissance et de différenciation. Ici encore, la séquence complète du modèle permet d'anticiper une revalorisation avant que le marché n'en prenne conscience.



### Timing

Détection anticipée d'une évolution normative non encore pricée.



### Momentum

Base solide + marge stable  
→ forte capacité d'accélération post-conformité.



### Fit

Dirigeant apte à porter une transformation opérationnelle exigeante.



### 100 jours

Sécurisation réglementaire + renforcement de fonctions critiques.



### Build-up

Acquisition complémentaire comme objectif dès la diligence, pour créer un avantage défendable.



### Exit

Réalisé lorsque la contrainte réglementaire devient visible dans les multiples.

**Le cas ECO BTP illustre comment un risque anticipé peut devenir un catalyseur de valorisation.**

# Comment nous gérons le risque



## Une approche prudente à chaque étape

**TRACK RECORD :** Aucune perte en capital constatée à date sur les cessions réalisées.  
Les performances passées ne présagent pas des performances futures.

<i>Axe de risque</i>	<i>Question centrale</i>	<i>Réponse type Arkanum</i>
Financier	Quel niveau de levier est soutenable dans un scénario dur ?	Levier calibré sur le cas "stressé réaliste", pas le cas médian
Opérationnel	Quelles fonctions sont clés et fragiles ?	Plan spécifique sur les fonctions critiques (back-up, renforts)
Dirigeant / RH	Que se passe-t-il si le dirigeant clé sort ?	Scenarii de succession / co-direction
Réglementaire / ESG	Y a-t-il un risque de rupture de licence / norme ?	Scenarii de compliance et d'anticipation

La question est : "Sommes-nous suffisamment rémunérés pour le risque pris ?"

Cette discipline explique l'absence de perte en capital depuis la création d'Arkanum.

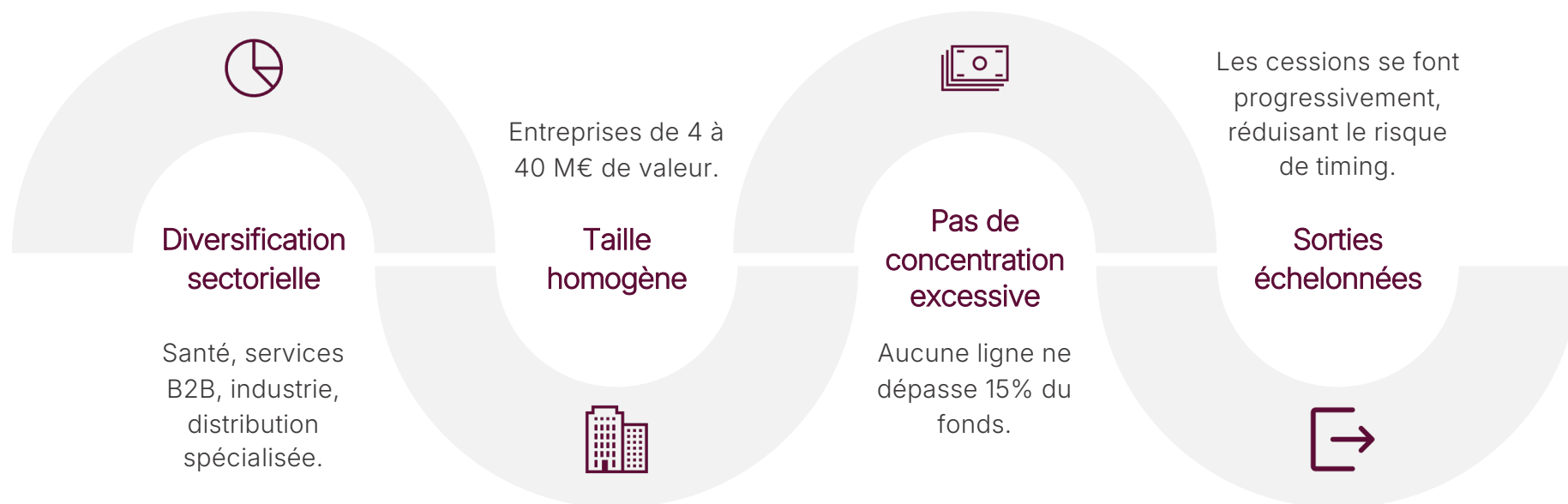
Les performances passées ne présagent pas des performances futures. L'investissement peut entraîner une perte financière s'il n'y a pas de garantie sur le capital.

# Un portefeuille diversifié



## 8 participations dans des secteurs variés

Le Fonds III investira dans 8 entreprises, réparties sur plusieurs secteurs, pour construire un portefeuille équilibré et limiter les risques



**Cette construction méthodique vise à réduire le risque de perte en capital, tout en captant le potentiel de hausse.**

# Nos résultats



## Une performance régulière sur les deux premiers fonds

### Performance Fonds I et II

TRI brut réalisé : >25% —  
Multiple brut réalisé : >2x —  
Aucune perte en capital à  
jour.  
Les performances passées  
ne présagent pas des  
performances futures.

<i>Indicateur</i>	<i>Résultat</i>
TRI brut réalisé	>25%
Multiple brut réalisé	>2x
Capital retourné (DPI)	1,25x
Pertes en capital	Aucune à ce jour, même si le risque existe toujours
Durée moyenne de détention	~4 ans sur les premières cessions

**Ces résultats reflètent notre discipline de sélection et d'exécution.**

# Structure du Fonds III



Un fonds de 80-100 M€ ciblant 8 TPME rentables en France, en Suisse, et en Europe

Taille cible	80-100 M€
Nombre de participations	8 entreprises
Taille des cibles	4-40 M€ de valeur d'entreprise
Géographie	France principalement
Durée du fonds	6 ans (extensions possibles +1 an / +1 an)
Période d'investissement	24-30 mois
Objectif de performance (net de frais)	>20% TRI, >2x multiple
Ticket minimum LP	100 k€



## Continuité du dealflow

Le Fonds III s'appuie sur le dealflow éprouvé des Fonds I et II (11 participations investies en 24-30 mois), tout en élargissant la zone d'intervention (France, Suisse, pays limitrophes).



## Création de valeur

L'objectif de levée de 80-100 M€ permet d'élargir la stratégie déployée avec les Fonds I et II à l'échelle européenne, en ciblant des plateformes TPE/PME capables de passer du segment small-cap (EBITDAx 4-7x) au mid-cap (EBITDAx >9x) via une combinaison de croissance organique et de build-ups.

# Société de gestion, dépositaire et sécurité opérationnelle



Un montage lisible pour vos équipes et rassurant pour vos clients

**Société de gestion française agréée AMF (FundPartner AM)**, spécialisée dans les fonds alternatifs et habituée à travailler avec des réseaux de banque privée.

**Arkanum Partners** agit comme **équipe de conseil en investissement** : sélection des deals, choix des nouveaux dirigeants, conduite de l'opération d'investissement, suivi des participations.

**Banque dépositaire** : établissement de crédit de premier plan (**CACEIS**), assurant la garde des titres, et la supervision de la trésorerie.

**Audit** : comptes du fonds certifiés chaque année par un cabinet d'audit reconnu (**KPMG**).

**Opérationnel pour vos clients** : documents standardisés (bulletin de souscription, note fiscale 150-0 B ter, reporting) facilement intégrables dans vos processus internes.

# Profil de l'investissement



## Rendement attractif, risque optimisé, liquidité progressive

L'objectif est de construire un profil rendement/risque attractif via (i) une sélection disciplinée, (ii) un plan 100 jours, (iii) une création de valeur opérationnelle (dont build-up), et (iv) des sorties échelonnées. L'investissement reste illiquide et comporte un risque de perte en capital.



**Rendement cible :**  
Objectifs indicatifs (net de frais) :  
TRI >20% ;  
multiple >2x  
(non garantis). (\*)



**Distributions anticipées :**  
potentielles et progressives, selon calendrier des cessions.



**Historique (sur sorties réalisées à date – Fonds I et II) :**  
aucune perte en capital constatée ; la stratégie reste exposée au risque de perte. (\*)



**Horizon :**  
engagement sur 5-6 ans en pratique.



**Sorties :**  
objectif d'échelonnement (réduction du risque de concentration temporelle).

(\*) Les performances passées ne présagent pas des performances futures.

**Le modèle vise un rendement élevé avec un risque spécifique maîtrisé.**



# Arkanum dans votre allocation

## ➤ Positionnement dans la poche Private Equity

### Recommandation Indicative

+/- 50% de la poche Private Equity (à adapter au profil de chaque client)

- Arkanum III se loge dans la poche Private Equity d'un portefeuille diversifié, aux côtés d'éventuels fonds mid-cap / large-cap.
- La taille du fonds (objectif 80-100 M€) et le nombre ciblé de participations (8) permettent une lecture fine de chaque ligne, ce qui est adapté à des clients qui veulent comprendre précisément où ils investissent.
- L'enveloppe que vous recommanderiez doit rester compatible avec une gestion prudente du risque d'illiquidité pour des clients privés.

### Profil de client

Client patrimonial prudent, peu ou pas exposé au private equity

Client déjà exposé à des fonds PE mid-cap / large-cap

Client fortement exposé aux marchés cotés (actions/obligations)

Client entrepreneur ou ex-dirigeant d'entreprise

### Rôle potentiel d'Arkanum III

Entrée progressive dans le non coté : stratégie lisible, taille de fonds maîtrisée, horizon 5-6 ans, premières distributions potentielles avant la clôture du fonds

Complément small-cap France : opérations plus petites, plus intensives, moins dépendantes des grands process d'enchères, avec un moteur de performance davantage lié à la transformation opérationnelle.

Diversification vers l'économie réelle non cotée, où la performance dépend de la transformation d'entreprises et non des mouvements de marchés ou de la politique monétaire.

Accès à un véhicule professionnel appliquant une méthode structurée (sélection, transformation, build-up, préparation de l'exit) à des situations de transmission et de croissance qu'il connaît intuitivement.

**En pratique, la place exacte d'Arkanum dans un portefeuille dépend du profil de chaque client, mais le fonds joue systématiquement le rôle de source de diversification au sein de la poche non cotée, ancrée dans l'économie réelle.**

# L'équipe dirigeante

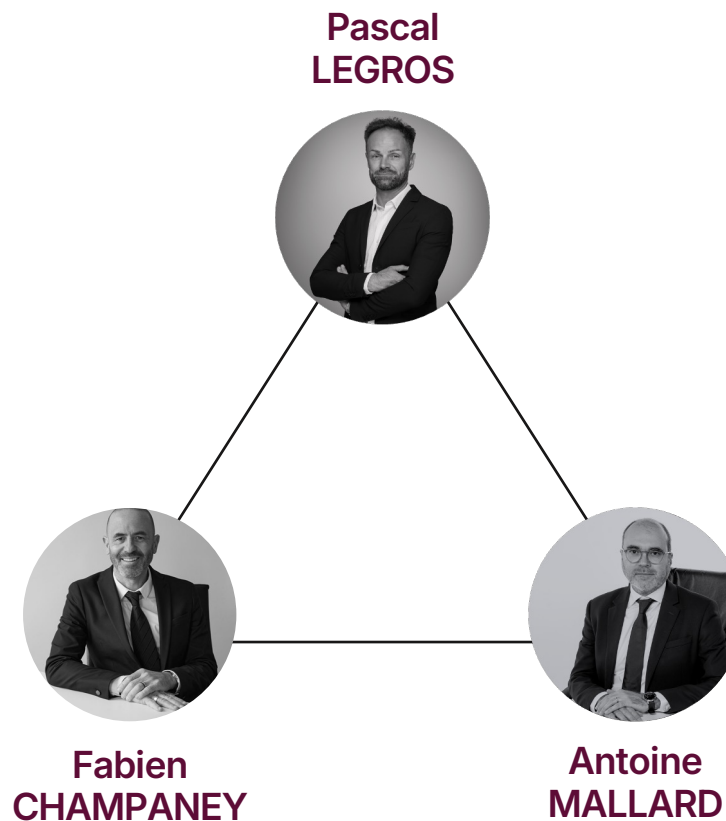


## Trois associés seniors aux expertises complémentaires

Arkanum est dirigé par trois associés qui combinent plus de 60 ans d'expérience en investissement, direction d'entreprise et accompagnement de dirigeants. Chaque décision de recommander un investissement est prise à l'unanimité.

Trois associés, trois expertises complémentaires : structuration, opérations, méthode.

Décision de recommandation unanime sur chaque investissement.



Équipe stable et fortement investie dans le fonds.

Fonctionnement en binôme garantissant une double lecture de chaque dossier.

**Cette organisation vise à assurer une discipline de décision et un alignement fort avec les investisseurs.**

# Notre équipe



## Pascal LEGROS

Fondateur & Directeur Général

Structuration, gouvernance et rigueur d'exécution

Gérant de fonds de private equity pendant plus de 10 ans (Omnes Capital, CM-CIC Private Equity), puis dirigeant pendant 10 ans de deux PME sous LBO à succès, il fonde Arkanum Partners en 2020. Il totalise à ce jour 25 opérations réalisées, pour 350 M€ investis, et 800 M€ retournés aux investisseurs. Son approche repose sur une forte culture des opérations majoritaires et de transmission, ainsi que sur une création de valeur durable, pleinement alignée avec les intérêts des entrepreneurs et des investisseurs.

**Structuration opérationnelle et gouvernance active dans les PME familiales.**

**Montage et calibrage financiers** adaptés aux dynamiques small-cap.

**Discipline de process**, priorisation et gestion des dépendances.

Construction de plateformes robustes pour les futurs **build-up**.

Rythme **d'exécution** conciliant précision et exigence institutionnelle.



## Fabien CHAMPANEY

Associé

Fit dirigeant, coaching opérationnel et lecture terrain fine

Dirigeant expérimenté de PME pour le compte d'actionnaires français et anglo-saxons, entrepreneur ayant mené un build-up sectoriel complexe, puis banquier d'affaires spécialisé dans le small-cap, Fabien a forgé en plus de 25 ans une expertise humaine et opérationnelle unique. Son vécu de CEO lui confère une légitimité forte pour évaluer, aligner et accompagner les dirigeants tout au long de la transmission et de l'accélération post-deal.

Lecture fine du terrain et des **dynamiques internes en PME**.

**Évaluation du Fit dirigeant** dans des contextes différenciés.

**Coaching opérationnel et accompagnement du changement.**

**Détection des blocages**, points d'inflexion et séquences critiques.

**Exécution terrain** sécurisée pendant les 100 premiers jours.



## Antoine MALLARD

Associé

Expert des catalyseurs idiosyncratiques, du process d'investissement, et de l'IA appliquée

Avec plus de 25 ans d'expérience internationale en investissement, hedge funds et M&A, Antoine combine une pratique approfondie des opérations complexes, une compréhension fine des comportements dirigeants et une expertise rare en IA appliquée aux décisions d'investissement. Il apporte au modèle Arkanum une lecture catalyst-driven structurée, des méthodologies inspirées des situations spéciales et une capacité à formaliser des processus reproductibles.

Spécialisation **catalyst-driven** : M&A complexes, engagement actionnarial et signaux précoces.

**Expertise IA et ESG** appliquée au sourcing, à la due diligence et au risk management.

**Méthodologies structurantes** : Timing – Momentum – Fit, scoring et process d'IC.

**Profonde expérience de la psychologie dirigeants** / marché, utile au Fit et aux 100 jours.

**Stéphane BAVAVÉAS** Société Kianos : Entreprendre, Investir, Conseiller

Operating Partner

Entrepreneur chevronné, investisseur dans le Fonds II et co-investisseur à ses côtés, Stéphane accompagne Arkanum comme Operating Partner sur les lignes ECO BTP, Mondial Piscine et Maelis.

# Synthèse et prochaines étapes



## Comment aller plus loin avec vos clients

Arkanum III offre à vos clients une opportunité d'investissement dans des PME françaises rentables, avec un track record solide et une équipe expérimentée. Voici les prochaines étapes possibles.



- Appel de présentation avec votre équipe (30 minutes).
- Envoi de la documentation détaillée (mémoire, règlement).
- Rencontre avec les associés pour les clients souhaitant approfondir.
- Accompagnement personnalisé dans le processus de souscription.

Étape suivante



**Nous sommes à votre disposition pour accompagner vos clients dans leur réflexion.**

# Disclaimer

---

Ceci est une communication publicitaire. Veuillez vous référer au prospectus du FIA/ et au document d'informations clés avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Le contenu de cette présentation est fourni à titre d'information uniquement. Il ne constitue ni une offre de souscription, ni une recommandation d'investissement, ni un engagement de performance.

Les éléments présentés, incluant notamment les projections financières, thèses d'investissement, méthodologies, outils internes et exemples opérationnels (dont WOOD et ECO BTP), reposent sur des observations passées et des scénarios prospectifs soumis à des risques significatifs.

Aucune garantie ne peut être donnée quant à la reproduction des performances précédentes, à la pertinence des hypothèses ou à la réalisation des anticipations du Fonds III. Toute décision éventuelle devra résulter d'une analyse indépendante et d'un examen approfondi du règlement du fonds et de la documentation légale afférente.

Les informations partagées sont strictement confidentielles et destinées à un usage exclusif dans le cadre de l'échange initial. Toute copie, diffusion ou utilisation en dehors de ce cadre est interdite sans un accord écrit préalable.

La démarche décrite peut être ajustée en fonction des conditions de marché, des contraintes réglementaires, de la structuration opérationnelle et des profils dirigeants évalués.

Les auteurs déclinent toute responsabilité en cas d'inexactitude ou d'utilisation hors contexte des éléments de cette présentation.

# Caractéristiques du Fonds Arkanum III (susceptibles d'évoluer)

<b>Véhicule</b>	Société de Libre Partenariat (SLP)
<b>Horizon</b>	2032 (Options de prolongation de +1 an / +1 an)
<b>Taille cible</b>	80-100 M€
<b>Portefeuille</b>	8 lignes, avec du potentiel de build-up
<b>Investisseurs</b>	Investisseurs professionnels ou avertis
<b>Multiple de rendement cible</b>	> 2x net de frais et de carried Risque de perte en capital et de liquidité
<b>Stratégie</b>	Multi-secteurs rentables et en croissance en France, en Suisse et dans les pays limitrophes












<b>Prime de souscription</b>	6 mois après le premier closing : 1.00% Tous les 6 mois ensuite : 1.00% de plus
<b>Droits d'entrée</b>	Jusqu'à 5.00% du montant investi
<b>Carried interest</b>	20.00% avec soft hurdle à 7.00%
<b>Leverage</b>	Aucun
<b>Appel de fonds</b>	En une fois
<b>Acteurs</b>	Société de gestion : FundPartner AM (GP-21000009) Banque dépositaire : CACEIS Auditeurs : KPMG
<b>Conseil en investissement</b>	Arkanum Partners - SIREN 977847425 (Agréé CIF: 23007785)

<b>Types de parts</b>	<b>Parts A et B : éligibles 150-0 B ter</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parts A - Investissement &lt; 1 M€</li> <li>• Parts B - Investissement &gt; 1 M€</li> </ul>
-----------------------	--

Frais de gestion et de conseil : 2.50%/an  
Frais de gestion et de conseil : 2.00%/an

# Nos portefeuilles

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures

Nom	Activité	Opération	Statut	Ticket M€	Entrée	Build-up	Sortie	Multiple	TRI
<b>Fonds ARKANUM II (2023)</b>									
2 NOUVELLES LIGNES A VENIR					2026				
 MAELIS LASER CENTER	Réseau spécialisé dans l'épilation laser définitive et la santé cutanée	MBO Minoritaire	Active	1,850	2025				
 DEVA	Groupe de media et conseil en communication et digitalisation	Financement Obligatoire	Active	1,500	2023	<i>Litige en-cours sur cette affaire, pourtant menée par le dirigeant des opérations à succès ATM. EMAG. DEV6.</i>			
 ECO BTP (FONDS II)	Tri et recycle des déchets des professionnels du bâtiment	MBI Majoritaire	Active	10,000	2023				
<b>Fonds ARKANUM I (2020)</b>									
 IT CONCEPT	Equipement et aménagement pour véhicules utilitaires	MBI Minoritaire	Cédée	0,450	2022		2025	x2,0	23%
 ECO BTP (FONDS I)	Tri et recycle des déchets des professionnels du bâtiment	MBO Majoritaire	Cédée	5,000	2021		2023	x3,7	169%
 WOOD – MONDIAL PISCINE	Fabrication et distribution d'équipements de sécurité pour les piscines	MBO Majoritaire	Active	4,500	2021	✓			
 FORESTA	Conception et fabrication d'équipements en bois pour le jardin	MBI Majoritaire	Active	1,050	2021				
 FABSTER	Création et fabrication d'arômes pour l'agroalimentaire	OBO Minoritaire	Cédée	0,800	2021		2024	x2,6	36%
 ATMOSPHERE COMMUNICATION	Agence de conseil en communication et événementiel					✓			
 EMAGINEURS	Web marketing, service vidéo et réalité virtuelle	MBO Majoritaire	Cédée	1,267	2020	✓	2022	x2,3	67%
 DEV6 GROUP	Communication digitale et transformation IT / communication								
 SADEVINOX	Spécialiste-logisticien pour la distribution de fil d'innox	MBI Majoritaire	Active	0,450	2020	✓			

# Nos participations encore en portefeuille

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures



## En portefeuille Fonds II

Entrée **2025**

Sortie **na**

Localisation **France**

### Activité

Réseau spécialisé dans l'épilation laser définitive et la santé cutanée pour femmes et hommes

### Opération primaire

MBO Minoritaire

### Partenaire bancaire

BPRI, BNP

### Co-invest institutionnel

CID Invest

### Build up

Cibles identifiées (France)



## En portefeuille Fonds II

Entrée **2021 (FI) et 23 (FII)**

Sortie **na**

Localisation **France**

### Activité

Assure le tri et le recyclage des déchets des Professionnels du bâtiment via son site de traitement

### Opération primaire

MBI Minoritaire

### Partenaire bancaire

Banque Populaire, SG, Cardiff

### Co-invest institutionnel

Fonds bancaire Rives Croissance

### Build up

Cibles identifiées (France)



## En portefeuille Fonds I

Entrée **2021 chez WOOD**

Sortie **na**

Localisation **France**

### Activité

Fabrique et distribue des équipements de sécurité pour les piscines

### Opération primaire

OBO Majoritaire puis fusion avec DMPS

### Partenaire bancaire

Banque Populaire, Crédit Agricole

### Co-invest institutionnel

Aucun

### Build up

En 2024, fusion avec DMPS, holding de Mondial Piscine



## En portefeuille Fonds I

Entrée **2021**

Sortie **na**

Localisation **France**

### Activité

Conçoit et fabrique des équipements en bois pour le jardin

### Opération primaire

MBI Minoritaire

### Partenaire bancaire

BPI France

### Co-invest institutionnel

Mermoz, Banque Populaire Centre

### Build up

Cibles identifiées (France)



## En portefeuille Fonds I

Entrée **2020**

Sortie **na**

Localisation **France**

### Activité

Spécialiste et logisticien pour la distribution de fil d'acier inoxydable

### Opération primaire

MBI Majoritaire

### Partenaire bancaire

SG

### Co-invest institutionnel

Mermoz, BPI France

### Build up

A.S.A.P. (Italie), cible identifiée (Allemagne)

# Nos participations déjà réalisées

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures



## Réalisée Fonds I

Entrée **2022**

Sortie **2025**

Localisation **France**

### Activité

Propose des équipements et des aménagements pour les véhicules utilitaires

### Opération primaire

MBI Minoritaire

### Partenaire bancaire

Banque Populaire

### Co-invest institutionnel

Aucun



## Réalisée Fonds I

Entrée **2021**

Sortie **2024**

Localisation **France**

### Activité

Crée et fabrique des arômes sucrés et salés pour l'industrie alimentaire

### Opération primaire

OBO Minoritaire

### Partenaire bancaire

Crédit Agricole

### Co-invest institutionnel

Aucun



## Réalisée Fonds I

Entrée **2020**

Sortie **2022**

Localisation **France**

### Activité

Agence conseil en communication, digital et événementiel d'entreprise

### Partenaire bancaire

LCL, Banque Populaire

### Co-invest institutionnel

A PLUS FINANCE



## Réalisée Fonds I

Entrée **2020**

Sortie **2022**

Localisation **France**

### Activité

Spécialiste du web marketing, services de vidéo et de réalité virtuelle.

### Opération primaire

MBO Majoritaire avec Build-ups

### Partenaire bancaire

LCL, Banque Populaire

### Co-invest institutionnel

A PLUS FINANCE



## Réalisée Fonds I

Entrée **2020**

Sortie **2022**

Localisation **France**

### Activité

Communication digitale, services de transformation numérique, de digitalisation, et de conseil IT

### Partenaire bancaire

LCL, Banque Populaire

### Co-invest institutionnel

A PLUS FINANCE

### Build up

Day on mars

# Arkanum Partners — Société à Mission

## Investissement responsable — Article 8 SFDR

Arkanum III est classé Article 8 au sens du règlement SFDR : un fonds qui promeut des caractéristiques environnementales et sociales tout en visant la performance.

## Notre raison d'être

« *Fort de sa Culture Entrepreneuriale, Arkanum (S')investit dans la Transmission Durable de TPME Performantes et Utiles à la Société.* »

### E Environnement

*Transition bas-carbone*

Accompagner les TPME vers une trajectoire bas-carbone et plus résiliente.

#### Diagnostic & feuille de route

Sensibilisation des dirigeants  
Identification des risques environnementaux  
Bilan carbone et plan d'action

#### Progrès partagés

Retours d'expériences sectoriels  
Reconnaissance des entreprises les plus engagées

### S Social

*Impact mesurable*

Contribuer à la création d'emplois et à la qualité du travail, avec des indicateurs suivis.

#### Création nette d'emplois

ETP suivis trimestriellement  
Turnover suivi en CODIR

#### Conditions de travail

Sécurité, absentéisme, dialogue social  
Formation et organisation du travail  
Diversité et égalité H/F

### G Gouvernance

*Standards responsables*

Promouvoir des standards exigeants de gouvernance dans chaque entreprise du portefeuille.

#### Sélection éthique du dirigeant

Critères d'intégrité et d'alignement  
Filtre éliminatoire en comité d'investissement

#### Cadre de gouvernance

Comité stratégique systématique  
Indicateurs financiers et opérationnels suivis  
Partage de la valeur (ouverture du capital)  
Cartographie des risques formalisée

Démarche ESG vérifiée sur les participations — promotion de caractéristiques environnementales et sociales (Article 8 SFDR). Contribution à 5 ODD de l'ONU :

5

Égalité H/F

8

Travail décent

9

Innovation

12

Consommation responsable

13

Action climatique

# Article 8 SFDR — Informations précontractuelles



## Promouvoir des caractéristiques E/S/G, intégrer les risques de durabilité

Le Fonds III promeut des caractéristiques environnementales, sociales et de gouvernance au sens de l'Article 8 SFDR. Il n'a pas pour objectif l'investissement durable au sens de l'Article 9.

L'amélioration documentée du profil ESG des participations, entre l'acquisition et la cession, est au cœur de la thèse.

### Objectif d'investissement durable ?

**NON** au sens de l'Article 9. Le Fonds III promeut des caractéristiques E/S/G (Article 8 SFDR). Proportion minimale d'investissements durables : **0 %**.

#### **E** Environnement

Émissions GES et énergie  
Adaptation climat, eau et sols  
Économie circulaire et déchets

#### **S** Social & capital humain

Santé et sécurité au travail  
Égalité H/F, formation et compétences  
Dialogue social, conditions de travail

#### **G** Gouvernance

Culture d'entreprise et pilotage  
Achats responsables, parties prenantes  
Écosystème local, labels et chartes

#### Indicateurs de durabilité — 6 suivis

Émissions GES Scope 1&2 (best effort)  
Écart H/F (Index Pénicaud)  
Couverture Charte Mission  
Grille ESG interne (entrée → cession)

#### Impacts négatifs (PAI) — 6 PAI cœur

Émissions de GES (PAI 1)  
Écart rém. non ajusté H/F (PAI 12)  
Violations UN Global Compact (PAI 10)  
Expo. armes controversées (PAI 14)  
Intensité GES / CA (PAI 3)  
Mécanisme anti-corruption (PAI 15)

#### Stratégie ESG opérationnelle

Revue ESG initiale post-acquisition  
Intégration plan 100 jours  
Revue ESG annuelle (reporting LP)  
Profil documenté à la sortie (VDD)  
Chantier ESG prioritaire par participation

#### Politique d'exclusion

Armes de destruction massive : exclues  
Armes conventionnelles : > 25 % CA exclues (BITD préservée)  
Charbon thermique, tabac : exclus  
Énergie nucléaire civile : non exclue (RD UE 2022/1214)

Allocation prévue — #1 Alignés E/S/G : **≥ 80 % VNI en régime de croisière**

| #2 Autres (liquidités, couv., période invest./désinv.) : **≤ 20 % VNI**

# Article 8 SFDR — Rapport périodique ESG



## Documenter chaque année la progression du profil ESG

Modèle de reporting annuel conforme à l'Annexe IV du règlement délégué UE 2022/1288. Les champs [X] sont renseignés annuellement à partir du CEO Scorecard et des diagnostics ESG consolidés.

L'indicateur central d'Arkanum est l'amélioration mesurable du profil E/S/G entre l'entrée et la sortie de chaque participation.

01

### Caractéristiques E/S/G

Revue ESG initiale	[X] %
Plan 100 jours ESG déployé	[X] %
Grille ESG interne (entrée → fin N)	[X] → [X]
Couverture Charte Mission	[X] thémat.

02

### Indicateurs PAI

Émissions GES Scope 1&2 (PAI 1)	[X] tCO <sub>2</sub> e
Écart rém. non ajusté H/F (PAI 12)	[X] %
Violations UN Global Compact (PAI 10)	[X] cas
Expo. armes controversées (PAI 14)	0 %
Intensité GES / CA (PAI 3)	[X] tCO <sub>2</sub> e/M€
Mécanisme anti-corruption (PAI 15)	Oui / Non

03

### Investissements sous-jacents

Participation A — Secteur	[X] %
Participation B — Secteur	[X] %
Participation C — Secteur	[X] %
Couverture : 100 % actif net	France, Suisse, pays limitrophes

04

### Allocation par catégorie

#1 Alignés E/S/G	[X] % (≥ 80 % VNI croisière)
#2 Autres (liquidités, couv.)	[X] % (≤ 20 % VNI)
Exposition secteurs exclus	0 %

05

### Mesures de l'exercice

Diagnostics E/S/G réalisés	[X]
Build-ups harmonisation ESG	[X]
Participations plan RH activé	[X]
Revue ESG annuelles réalisées	[X]

06

### Répartition sectorielle

Industrie & services B2B	[X] %
Santé & silver economy	[X] %
Transition écologique	[X] %
Combustibles fossiles	0 %

07

### Amélioration ESG portefeuille

Revue ESG effectuées	[X] / [Y]
Plans d'amélioration actifs	[X] / [Y]
Amélioration à la cession	[X] / [Y]
Participations en progrès ESG	[X] %

08

### Conformité & gouvernance

SFDR Art. 8 — transparence	Oui
PAI cœur monitorés	[X] / 6
Politique d'exclusion respectée	100 %
Reporting LP — Annexe IV	OK

**Indicateur central Arkanum** — amélioration mesurable du profil ESG entre l'acquisition et la cession de chaque participation.

# Glossaire (1/4) — ce qu'est Arkanum III + comment ça fonctionne



Ce glossaire vous aide à comprendre les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à poser des questions à votre conseiller ou directement à l'équipe Arkanum.

## Ce qu'est Arkanum III

Question	Réponse simple
C'est quoi, Arkanum III ?	Un fonds d'investissement qui prend des participations dans des PME françaises. Votre argent sert à acheter des parts d'entreprises rentables, à les développer, puis à les revendre avec une plus-value.
C'est quoi, le Private Equity ?	L'investissement dans des entreprises non cotées en Bourse. Demande du temps (plusieurs années) mais offre généralement des rendements supérieurs.
C'est quoi, une PME ?	Une Petite ou Moyenne Entreprise. Arkanum cible des entreprises de 4 à 40 M€ de valeur, avec 20 à 200 employés.
C'est quoi, la transmission ?	Le moment où un dirigeant (souvent le fondateur) passe la main. C'est une période clé où un accompagnement extérieur fait la différence.

## Comment ça fonctionne






Question	Réponse simple
Où va mon argent ?	Regroupé avec celui d'autres investisseurs pour constituer un fonds de taille cible de 80-100 M€. Ce fonds achète des parts (principalement majoritaires) dans 8 entreprises.
Qui gère mon argent ?	La société de gestion FundPartner AM, qui s'appuie sur les recommandations d'investissement et sur le suivi opérationnel de Arkanum Partners, dont les trois associés expérimentés (Pascal, Fabien, Antoine) ont plus de 75 ans d'expérience combinée en investissement et en direction d'entreprise.
Comment ils gagnent de l'argent ?	L'équipe achète des entreprises, les aide à se développer, puis les revend à un prix supérieur. La différence, c'est votre gain.
Combien de temps ?	Le fonds dure 6 ans, avec extension possible jusqu'à 8 ans.
Est-ce que je peux récupérer avant ?	Non, investissement illiquide. Votre argent est bloqué pour la durée du fonds. Vous pourriez commencer à recevoir de l'argent dès les premières cessions.
Est-ce que je peux perdre la totalité de mon capital ?	Oui, comme dans tout autre investissement non garanti.

## Glossaire (2/4) — les chiffres à retenir



Ce glossaire vous aide à comprendre les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à poser des questions à votre conseiller ou directement à l'équipe Arkanum.

### Les chiffres à retenir

<i>Ce que vous lisez</i>	<i>Ce que ça veut dire</i>
Objectif x2 net 	Si vous investissez 100 000 €, l'objectif est de vous rendre 200 000 € (après tous les frais).
TRI de 20-25 % 	C'est le rendement annuel moyen visé. À titre de comparaison, un bon placement actions fait 7-8 % par an.
DPI 125 % 	Sur le Fonds I (2020), les investisseurs ont déjà récupéré 125 % de leur mise, et il reste encore des entreprises en portefeuille.
Risque de perte en capital 	Investissement soumis à un risque de perte en capital. Sur 11 entreprises dans lesquelles nous avons investi, nous n'avons jamais perdu notre mise de départ.
Ticket minimum 	Le montant minimum pour investir est de 100 000 €.

# Glossaire (3/4) — fiscalité + risques



Ce glossaire vous aide à comprendre les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à poser des questions à votre conseiller ou directement à l'équipe Arkanum.

## La fiscalité — ce qui vous intéresse

Dispositif	Ce que ça change pour vous
150-0 B ter (apport-cession)	Si vous avez vendu une entreprise et placé le produit dans une holding, vous pouvez investir dans Arkanum III et reporter l'impôt. Au lieu de payer 30 % maintenant, vous ne payez rien tant que l'argent reste investi.
Exonération des plus-values	Les gains du fonds peuvent être exonérés d'IR (vous ne payez que 17,2 % de prélèvements sociaux). Sur un gain de 100 000 €, ~12 800 € d'économie vs. flat tax.
Régime fiscal des sociétés	Si vous investissez via une société, les plus-values peuvent être taxées à 15 % seulement (régime des titres de participation).

*Ces avantages dépendent de votre situation personnelle et sont soumis à un certain nombre de contraintes. Les performances futures sont soumises à une fiscalité qui dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et qui peut évoluer dans le futur. Il ne s'agit pas d'un conseil fiscal, veuillez consulter votre conseiller en la matière.*

## Les risques — ce que vous devez savoir

Risque	Ce que ça veut dire	Comment Arkanum gère
Perte en capital	Vous pouvez perdre une partie ou la totalité de votre investissement.	Arkanum n'a jamais perdu sur 11 participations. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
Illiquidité	Votre argent est bloqué pendant 6 ans au moins, potentiellement pendant 8 ans.	Le fonds a pour objectif de retourner du capital progressivement (125 % déjà retourné sur le Fonds I en 5 ans).
Marché	Les conditions économiques peuvent affecter la valeur.	Arkanum investit dans des secteurs résilients (santé, environnement, services B2B).
Dirigeants	Le succès dépend en partie des dirigeants des entreprises.	Arkanum sélectionne et accompagne intensivement les dirigeants (Fit + coaching).

# Glossaire (4/4) — les mots techniques



Ce glossaire vous aide à comprendre les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à poser des questions à votre conseiller ou directement à l'équipe Arkanum.

## Les mots techniques

Terme	Traduction simple
Build-up	Acheter plusieurs petites entreprises pour en faire une plus grosse (et plus valorisée).
Carried interest	Part des gains (20 %) qui revient à l'équipe Arkanum si le fonds performe au-delà du hurdle.
EBITDA	Le bénéfice opérationnel de l'entreprise, avant impôts et charges financières. La mesure standard de la rentabilité.
Exit	La revente de l'entreprise, qui génère le gain pour les investisseurs.
Due diligence	L'audit approfondi réalisé avant d'acheter une entreprise (finances, juridique, opérations...).
Hurdle	Rendement minimum (7 %) que le fonds doit atteindre avant que l'équipe Arkanum ne touche le carried interest.
LBO	Leveraged Buy-Out : rachat d'entreprise avec de la dette. Permet d'amplifier le rendement.
Multiple	Le prix payé pour une entreprise, en nombre de fois son bénéfice annuel. « Acheter à 5x » = payer 5 fois le bénéfice.
SLP	Société de Libre Partenariat : la structure juridique du fonds.



## Identifier tôt des situations sous-couvertes, puis les rendre investissables via une exécution structurée.

Arkanum renvoie à l'idée d'"arcane"  
(du latin arcanum : ce qui est secret, latent, non visible). Dans notre métier, l'avantage ne vient pas d'un excès d'informations, mais de la capacité à décrypter — avant les autres — ce que le marché ne valorisera que plus tard.

### Signaux faibles industriels

Micro-indices opérationnels (organisation, capex, recrutement, qualité, tensions supply/clients) qui annoncent un point d'inflexion avant qu'il ne soit public.

### Décoder un dirigeant

comprendre le style de décision, les non-dits, les incentives réels, et la capacité d'absorption du changement (au cœur du Fit).

### Comprendre le client

Identifier la vérité de l'usage, les irritants, la sensibilité au prix et les "drivers" de rétention — souvent plus révélateurs que les KPIs déclaratifs.

### Transformer l'intuition en process

Passer du "flair" à une lecture documentée via Timing – Momentum – Fit, pré-mortem et discipline d'exécution.

### IA comme accélérateur, pas comme pilote

outiller la détection et la triangulation, pour concentrer le temps humain sur les situations réellement activables.



**Arkanum, c'est une promesse simple : voir plus tôt, comprendre plus finement, et transformer une tension non encore arbitrée en trajectoire exécutable.**

## Pascal LEGROS

Fondateur & Directeur Général

➤ [pascal.legros@arkanum-partners.com](mailto:pascal.legros@arkanum-partners.com)

CH +41 79 123 99 01

FR +33 6 47 78 45 91

## Fabien CHAMPANEY

Associé

➤ [fabien.champaney@arkanum-partners.com](mailto:fabien.champaney@arkanum-partners.com)

FR +33 6 03 02 78 37

## Antoine MALLARD

Associé

➤ [antoine.mallard@arkanum-partners.com](mailto:antoine.mallard@arkanum-partners.com)

FR +33 6 46 49 07 76



### FRANCE

102 Avenue des Champs-Élysées,  
75008 Paris

### SUISSE

Rue Adrien Lachenal 20,  
1204 Genève