

 **Arkanum Partners**
(S')INVESTIR



ENTREPRISE À MISSION



FUND PARTNER AM

SOCIÉTÉ DE GESTION

Arkanum III

(S')Investir dans la transmission de PME rentables, avec les entrepreneurs.

FONDS DE BUYOUT SMALL-CAP | TRANSMISSIONS et CARVE-OUTS
INVESTISSEMENTS FRANCE, SUISSE & PAYS LIMITOPHES
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 et votre patrimoine entrepreneurial



Un fonds small-cap français Article 8 SFDR, au service de la transmission d'entreprises familiales

En pratique pour vous

- Exposition à 8 PME concrètes plutôt qu'à un produit abstrait
- Retours de cash potentiellement avant la fin de vie du fonds
- Accès direct aux trois associés et, lorsqu'approprié, aux dirigeants accompagnés

Arkanum III est un fonds de buyout small-cap français qui accompagne la transmission de PME rentables en s'appuyant sur un modèle d'activation structuré (Timing – Momentum – Fit) et sur un écosystème unique de dirigeants repreneurs opérationnels. Nous investissons dans des entreprises réelles, avec des dirigeants identifiés, dans des secteurs que nous connaissons.

Ce que nous faisons

Fonds de buyout small-cap, centré sur la France (et pays limitrophes), focalisé sur les opérations de transmission / carve-out. Portefeuille cible de 8 entreprises, avec une forte intensité par deal.

Notre approche

Intervenir avant le consensus sur des tensions sectorielles identifiées, puis transformer des TPE/PME rentables en plateformes lisibles pour des fonds mid/large-cap ou des acteurs industriels.

Ce qui nous différencie

Un modèle d'investissement formalisé (Timing / Momentum / Fit, 100 jours, build-up, stack IA) adossé à un réseau de dirigeants-repreneurs construit dans la durée. L'écosystème n'est pas copiable en quelques années.

Nos résultats à ce jour

Deux premiers fonds totalisant 11 participations, 6 cessions réalisées depuis 2020, aucune perte en capital à ce jour. Un DPI de 125 % sur le Fonds I quatre ans après lancement, avec un TRI >25 % sur les premières sorties et des périodes d'investissement de 24 à 30 mois. Les performances passées ne présentent pas des performances futures.

Ce que cela apporte à votre patrimoine

Complément naturel de vos fonds mid/large-cap et de vos participations directes, avec un profil de décorrélation partielle et un comportement de "fonds de flux" : déploiement rapide, cessions graduelles, retour de capital anticipé, J-curve très limitée.

Notre alignement

Équipe fortement investie dans le fonds, gouvernance simple, et volonté de travailler avec des familles d'entrepreneurs sur le long terme.

D'où nous venons : histoire et ADN

De l'intuition entrepreneuriale à un modèle lisible pour des familles d'investisseurs

Les deux premiers fonds ont servi de laboratoire à ciel ouvert. Nous y avons testé, ajusté puis formalisé progressivement notre manière d'investir. Arkanum III en est la consolidation : même ADN, mais une méthode désormais transmissible.

Fonds I (2020)

Approche opportuniste mais structurée, centrée sur quelques deals emblématiques et une très forte intensité humaine. Beaucoup d'apprentissage sur le terrain, directement avec les dirigeants.

Fonds II (2023)

Début de formalisation de patterns récurrents : tensions sectorielles, types de dirigeants, situations de transmission. Les intuitions deviennent des grilles de lecture.

Fonds III (2026)

Codification explicite des modèles Timing – Momentum – Fit, outillage IA, processus d'IC, méthode 100 jours, KPIs et discipline de construction de portefeuille.

**Le Fonds III est
l'aboutissement d'une
décennie d'apprentissage :
même ADN, mais un modèle
désormais documenté,
mesurable et transmissible.**

Ce qui ne change pas

Une philosophie simple : le bon moment, le bon dirigeant, la bonne tension activable.

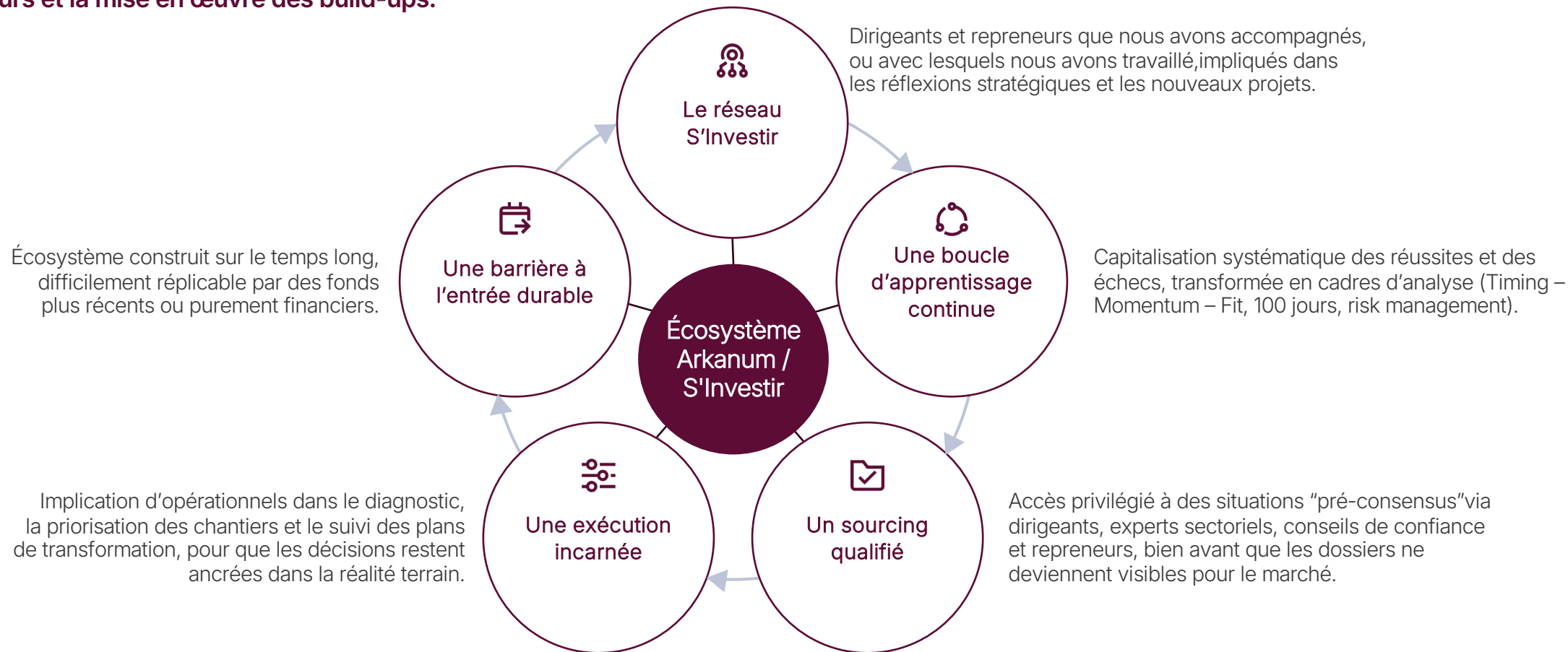
Ce qui change

Notre capacité à expliquer cette philosophie, à la documenter, et à la répéter de façon cohérente pour des partenaires de long terme comme un Family Office.

ADN Arkanum : un écosystème de dirigeants au service de vos entreprises

Un réseau vivant, cumulatif, difficilement copiable

L'ADN d'Arkanum repose sur un écosystème de dirigeants, repreneurs et opérateurs qui jouent un rôle clé dans le sourcing, la due diligence, le plan 100 jours et la mise en œuvre des build-ups.



Investir avec Arkanum, c'est rejoindre un écosystème de dirigeants qui se connaissent, se recommandent et peuvent aussi aider vos propres participations ou projets familiaux.

L'équipe : des parcours complémentaires, une même logique patrimoniale



Des investisseurs qui ont géré des entreprises réelles, pas seulement des portefeuilles

Nous avons construit Arkanum comme si nous devions gérer notre propre patrimoine entrepreneurial. Les trois associés ont chacun plus de 25 ans d'expérience, côté dirigeant, côté investisseur et côté opérations complexes, et sont accompagnés par des co-investisseurs / operating partners chevronnés.



**Pascal
LEGROS**

Fondateur & Directeur
Général

Structuration et
gouvernance

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.



**Fabien
CHAMPANEY**

Associé

Lecture terrain et
fit dirigeant

Dirigeant pour le compte d'actionnaires français et anglo-saxons, entrepreneur ayant mené un build-up sectoriel, puis banquier d'affaires small-cap. Fabien évalue les hommes, les cultures d'entreprise et la capacité des équipes à absorber un projet de transformation.



**Antoine
MALLARD**

Associé

Lecture catalyst-
driven et méthode

Plus de 25 ans en investissement international, hedge funds et M&A. Antoine apporte une lecture catalyst-driven, des méthodes issues de l'évent-driven et une expertise IA appliquée aux décisions d'investissement.

Stéphane BAVAVÉAS

Operating Partner

Société Kianos : Entreprendre, Investir, Conseiller

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.

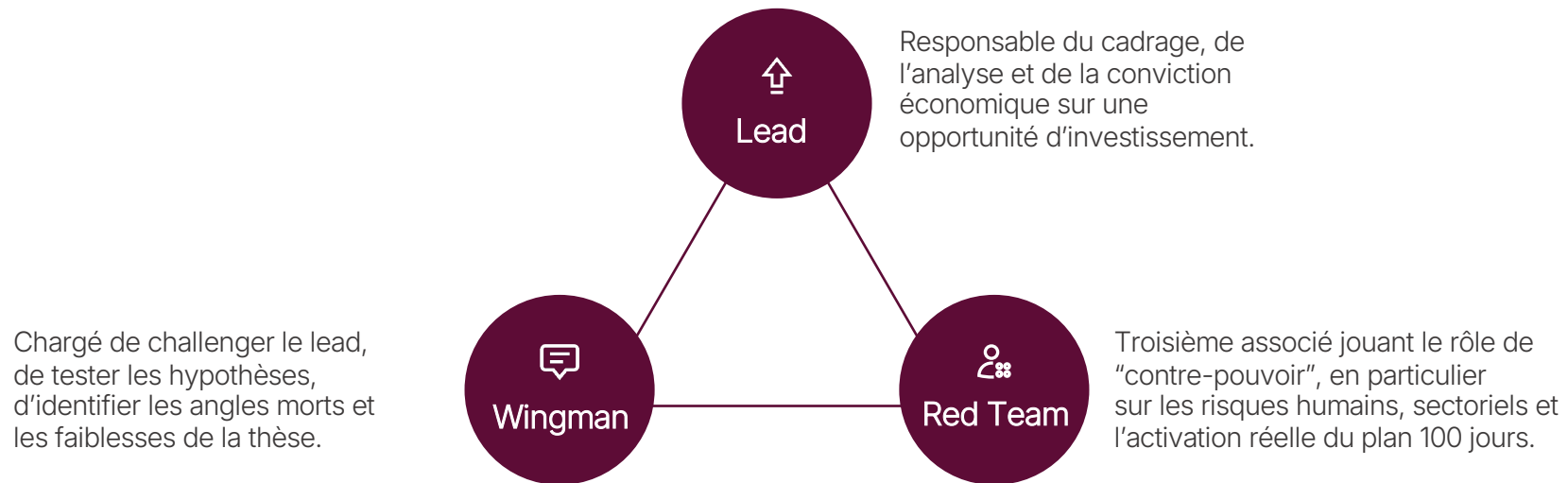
Une équipe avec des angles différents, mais une même exigence : traiter le capital qui nous est confié comme s'il s'agissait du nôtre, avec une intensité et une transparence compatibles avec les attentes d'un Family Office.

Gouvernance et décision de recommander un investissement



LEAD, WINGMAN, RED TEAM : un cadre resserré mais contradictoire

Nous avons conçu notre gouvernance comme si nous investissions l'argent d'une famille : décisions resserrées, contradiction organisée, documentation systématique.



Un processus conçu pour la small-cap

Décisions rapides, documentées, homogènes d'un deal à l'autre. Pas de comité de 10 personnes, pas de process de 6 mois.

Pour un Family Office, cela signifie :

des décisions rapides mais expliquées, un historique de débats traçable, et trois regards distincts sur chaque euro investi.

Alignement financier et patrimonial avec nos investisseurs



Alignement d'intérêts : même exigence pour vous que pour notre propre capital

Les associés investissent de manière significative dans le fonds. Une part non négligeable de leur patrimoine professionnel est exposée.

Un engagement
financier réel

Horizon de temps
compatible
avec le vôtre

Nous raisonnons sur des partenariats long terme entre vous et nous, avec une logique de millésimes successifs. Le but n'est pas de rechercher des gains à court terme, mais de construire une plateforme durable de transmission d'entreprises.

Nous ne lançons pas de véhicules tactiques en fonction du cycle. Arkanum III est la continuité naturelle des Fonds I et II.

Pas de stratégie
opportuniste
"à la mode"

Transparence sur les
risques et les limites

Nous préférons perdre un investisseur que de vendre une promesse que nous ne pouvons pas tenir. Le discours est le même auprès du comité d'investissement de la société de gestion, et en rendez-vous avec un Family Office.

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.



Marché ciblé et philosophie du risque



Là où le marché est inefficent, nous optimisons le ratio rendement / risque

Nous opérons dans un segment structurellement inefficent : petites transmissions, dirigeants fatigués, peu d'arbitrage structuré. C'est précisément là que notre modèle apporte de la valeur, à condition d'être discipliné sur la gestion du risque.



Un univers encore peu arbitré

Marché small-cap faiblement arbitré, avec des fenêtres pré-consensus rares. Multiples d'entrée attractifs (4-7x EBITDA) sur des entreprises rentables.



Notre philosophie du risque

Le risque n'est pas un ennemi à éliminer, mais une tension à être correctement rémunéré. Nous ne cherchons pas les situations les plus risquées, mais celles où le rapport risque / récompense est le plus favorable.



Une fenêtre démographique et sectorielle

Départ progressif d'une génération de fondateurs (baby-boomers), durcissement réglementaire, transitions sectorielles (santé, écologie, silver, digital B2B) : les tensions opérationnelles ne sont pas encore intégrées dans les prix.



Des garde-fous explicites

Levier calibré sur un scénario "dur mais réaliste", plan spécifique sur les fonctions critiques, scénarios de succession dirigeants, anticipation des risques réglementaires.

Pour un Family Office, l'enjeu n'est pas de "faire du private equity" en général, mais de choisir un segment où le risque est lisible et maîtrisable. C'est précisément là que nous opérons.

Univers d'investissement et taille des opérations



Là où notre modèle est le plus profitable pour votre capital.

Nous restons dans une zone de taille où la lecture des signaux faibles et l'action directe sont possibles, sans dilution dans des structures trop lourdes.

<i>Critère</i>	<i>Cible / Positionnement</i>	<i>Pourquoi ici ?</i>	<i>Ce que nous évitons</i>
Valeur d'entreprise	4-40 M€	Intensité, accès direct aux dirigeants	> 40 M€ sans relais local solide
Zone géographique	France / Suisse / pays limitrophes	Proximité décisionnelle, réseaux éprouvés	Diversification géographique opportuniste
Type d'opérations	Transmission de capital / dirigeant	Activation de tensions de succession	Rotations passives sans projet
Temps de décision	< 100 jours pour un "oui" ou un "non"	Adapté aux besoins des dirigeants	Processus lourds et trop lents

Ce périmètre garantit que nous pouvons réellement appliquer notre méthode, et pas seulement produire des slides.

TMF : une méthode pour dire "non" autant que "oui"



Timing – Momentum – Fit : trois filtres pour mieux encadrer le risque

TMF est la grille qui nous permet de décliner une opportunité séduisante sur le papier, mais présentant un risque trop important pour le capital qui nous est confié.

Timing – Faut-il intervenir maintenant ?

Fenêtre d'entrée ouverte, à venir ou déjà dépassée ?
Nous analysons la maturité du marché, la phase de consolidation, l'évolution réglementaire et le niveau de structuration de l'entreprise.

→ Une opportunité séduisante au mauvais moment reste un mauvais investissement.

Momentum – Peut-on activer la trajectoire ?

Dynamique interne (équipe, organisation, indicateurs)
vs dynamique externe (marché, concurrence,
réglementation).

→ Le Momentum calibre l'ambition : ce qui est réalisable, à quelle vitesse, sans casser l'entreprise.

Fit – Peut-on exécuter ce plan avec ce dirigeant précis ?

Manière de décider, tolérance à la contradiction,
compatibilité de rythme, clarté des rôles et de la
gouvernance.

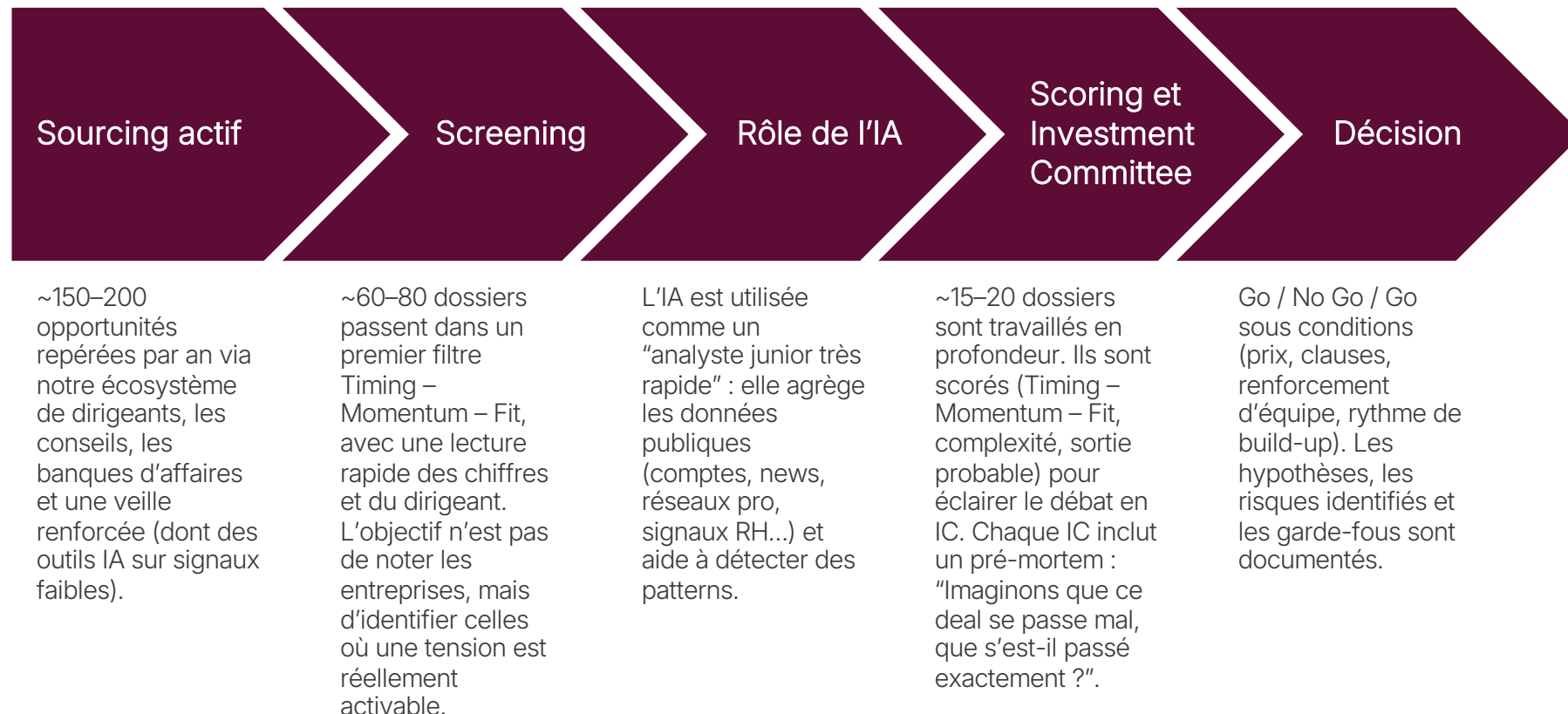
→ Sans alignement humain, ni Timing, ni Momentum ne se convertiront en performance.

**Pour un Family Office, TMF est d'abord un outil de maîtrise du risque de perte :
il formalise les raisons de dire non avant de risquer un euro.**

Processus d'investissement : du signal faible à la décision documentée



Un processus conçu pour être expliqué à un membre de votre famille dans 5 ans



Ce process est conçu pour que, si un membre de votre famille relit dans 5 ans la note de recommandation d'investissement, il comprenne pourquoi le deal a été fait ou refusé.

100 jours et build-up : sécuriser d'abord, accélérer ensuite



Les 100 jours posent les fondations ; le build-up transforme la taille et la valeur

Les 100 premiers jours : stabiliser, clarifier, prioriser

- J0–30 : sécuriser le cash et les clients clés, clarifier les rôles du top management, cartographier les risques.
- J31–60 : décider des priorités stratégiques, arbitrer les capex, lancer les premiers chantiers structurants.
- J61–100 : mettre en place les KPIs, lancer les quick wins, installer une gouvernance opérationnelle régulière.

Le buy-and-build : dé-risquer et augmenter la valeur

- Réduire la concentration clients/fournisseurs, densifier le positionnement sectoriel.
- Standardiser les processus, structurer les fonctions clés.
- Préparer l'exit en rendant l'entreprise lisible pour un acquéreur mid/large-cap.

Les indicateurs qui comptent

- Croissance de l'EBITDA et conversion en cash : l'entreprise finance-t-elle sa propre transformation ?
- Réalisation du plan 100 jours : ce qui était prévu est-il réellement fait ?
- Concentration clients/fournisseurs : l'actif est-il moins fragile qu'à l'entrée ?
- Trajectoire humaine : engagement des dirigeants clés et stabilité de l'équipe.

Pour un Family Office, les 100 jours et le buy-and-build sont la différence entre une opportunité séduisante sur le papier, et un actif réellement transformé, vendable dans de bonnes conditions.

Build : système d'exécution quotidien



Une discipline d'accompagnement qui rend la création de valeur plus prévisible.

BUILD est notre mode normal : un pilotage concret qui rend l'entreprise plus solide, plus lisible et plus performante.

Méthode commune

un playbook appliqué dès l'acquisition (rituels, points de suivi, outils).

Cadence simple

suivi régulier du dirigeant + tableau de bord mensuel des priorités.

Terrain et coaching

présence sur site, revues périodiques, coaching du dirigeant en tandem.

Anticipation

veille sectorielle/ réglementaire et solutions de renfort identifiées à l'avance.

Structuration pour grandir

finance, RH, commercial ; automatisation ciblée quand utile.

Preuve WOOD-DMPS : en 30 jours, reporting standardisé ; renfort DG + coaching → CA 10M€ → 60M€, EBE 10% → 15%.

BUILD, c'est une méthode concrète, reproductible, centrée sur l'exécution.

Fix : protocole d'intervention



Un protocole quand ça dévie, puis retour au mode normal.

FIX s'active quand l'exécution se dégrade : stabiliser vite, remettre de la décision, relancer l'exécution.

Déclenchement clair

3 signaux consécutifs
→ diagnostic approfondi.

Stabilisation

responsabilités clarifiées,
priorités court terme,
cadence resserrée.

Renforts prêts

options de transition
identifiées
(management, recrutement,
appuis externes).

Alignement humain

revues 360° et
présence renforcée le temps
nécessaire.

Retour à BUILD

une fois stabilisé, retour
à la discipline standard.

Preuve ECO BTP : changement de dirigeant + transition immédiate + suivi intensifié
→ rentabilité historique, CA en croissance, challenger n°1 IDF.

FIX réduit le temps perdu quand une situation dérape, puis remet l'entreprise sur ses rails.

Risk Management : que se passe-t-il si les choses se passent mal ?

➤ Calibrer la convexité sans neutraliser le potentiel

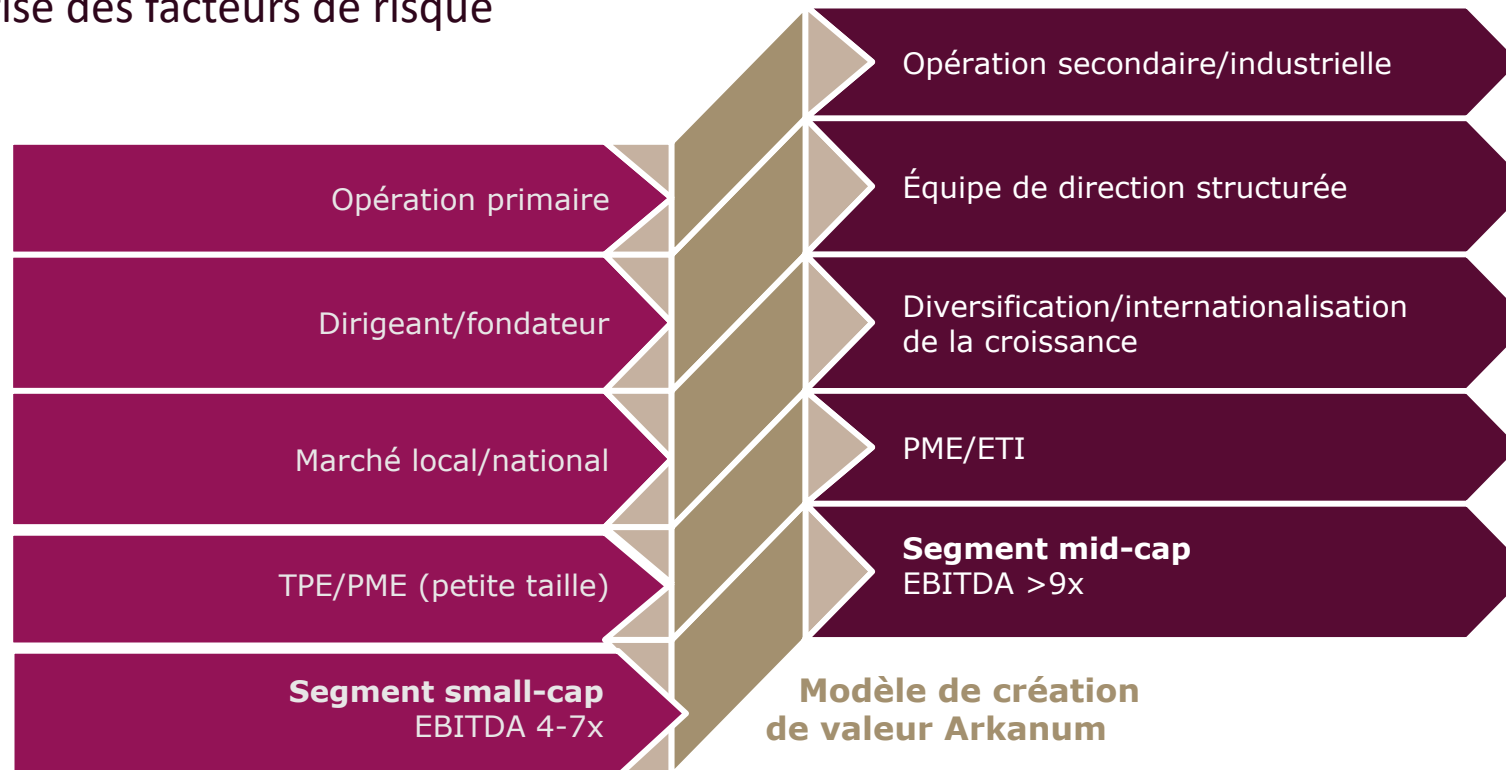
Axe de risque	Question centrale	Réponse type Arkanum
Financier	Quel levier est soutenable dans un scénario dur ?	Lever calibré sur le cas "stressé réaliste", pas le cas médian
Opérationnel	Quelles fonctions sont clés et fragiles ?	Plan spécifique sur les fonctions critiques (back-up, renforts)
Dirigeant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

Nous n'essayons pas d'éliminer le risque. Nous cherchons à être correctement rémunérés pour l'exposition prise, et à nous assurer qu'un choc dur et probable ne détruit pas le capital.

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.

Comportement en cash-flow : un "fonds de flux" dans votre patrimoine



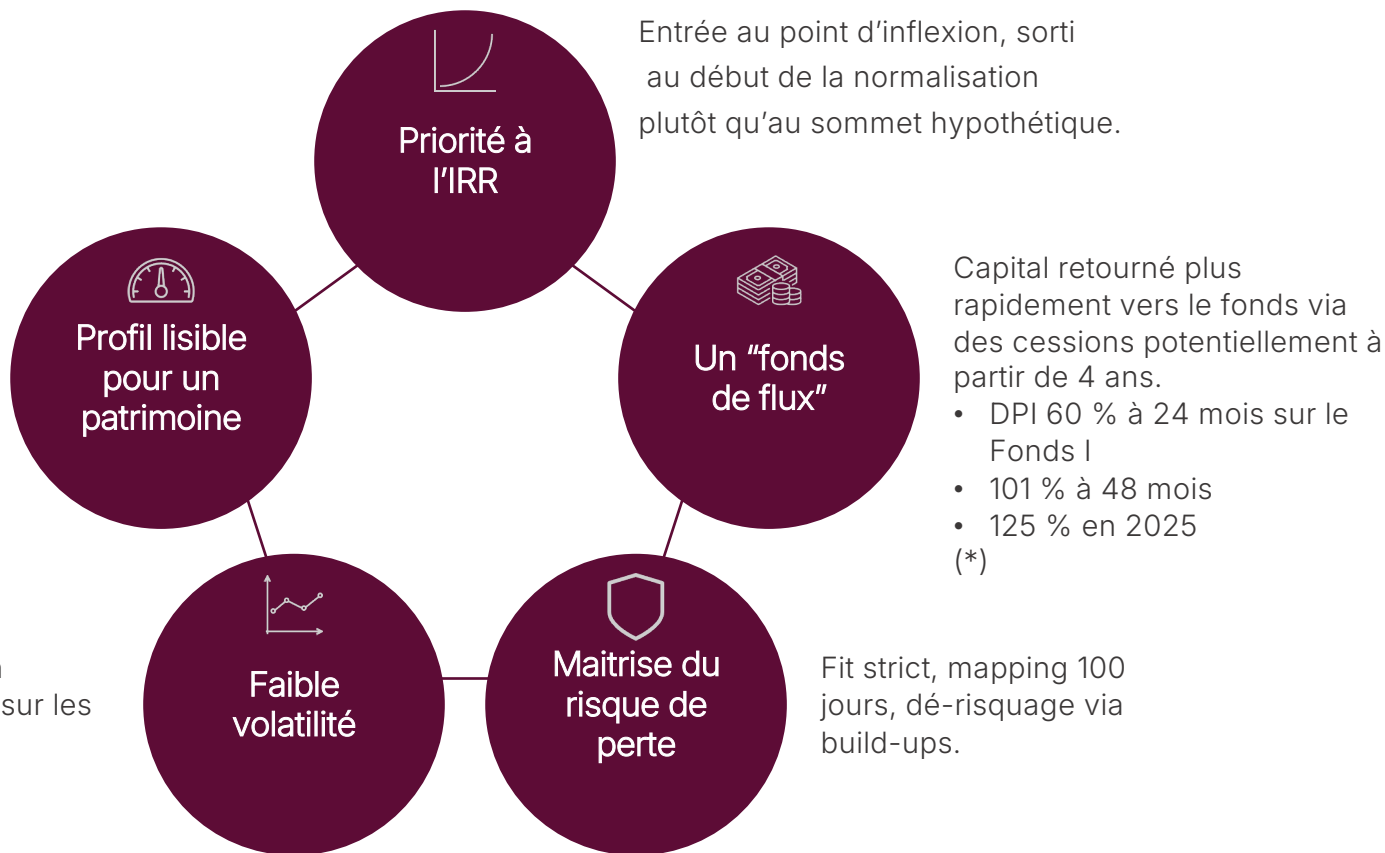
Des retours visibles tôt et une J-curve fortement limitée

La performance d'Arkanum provient notamment de l'activation réussie de catalyseurs micro-sectoriels. Cela a pour but de créer un profil rendement-risque particulier : objectif de retour en capital plus rapide, faible volatilité, risque spécifique comprimé

Cash-flows plus prévisibles, duration raccourcie, recyclage possible des retours dans d'autres stratégies de la famille.

Aucune perte en capital à ce jour sur les Fonds I et II.
(*)

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



Pour un Family Office, Arkanum III se comporte moins comme un fonds fermé classique à horizon 10 ans, et plus comme une allocation capable de restituer du capital relativement tôt, tout en offrant une convexité potentiellement attractive.

Validation historique et track record synthétique



Une performance issue de catalyseurs micro-sectoriels maîtrisés, pas d'un pari de cycle

Notre historique ne repose ni sur un pari directionnel sur les marchés financiers, ni sur une expansion opportuniste des multiples de valorisation. Il vient de situations concrètes où nous sommes intervenus au bon moment, avec les bons dirigeants, sur des tensions sectorielles identifiées.

Performance tirée des micro-catalyseurs, pas du bêta

- Les retours réalisés à ce jour proviennent d'interventions pré-consensus (avant que le marché n'intègre la tension dans les prix), de plans 100 jours exécutés, et de build-ups ciblés. La contribution du "cycle" et des multiples de marché est secondaire.

Un track-record déjà significatif sur nos deux premiers fonds (les performances passées ne présagent pas des performances futures)

- 2 premiers fonds totalisant 11 participations pour l'instant,
- 6 cessions réalisées depuis 2020,
- DPI de 125 % sur le Fonds I quatre ans après lancement,
- TRI \geq 25 % sur les premières sorties,
- Aucune perte en capital à ce jour sur les Fonds I et II.

Lecture synthétique par fonds

Fonds	Millésime	Taille (M€)	# participations	# sorties	Multiple à date ¹	Pertes en capital
Arkanum I	2020	15	7 (+2 build-ups)	4	~2,4x	0
Arkanum II	2023	20	4 (+ build-ups)	2 en vue ²	n.d. (en cours)	0

Ce que cela signifie pour un Family Office

- Un modèle qui a déjà été testé en conditions réelles, sur des cycles de 24–30 mois, et pas seulement théorisé.
- Une discipline de maîtrise du risque de perte en capital, cohérente avec une logique de préservation du patrimoine familial.

Un comportement de "fonds de flux", avec retour de capital potentiellement plus rapide vers le fonds, qui limite la J-curve et peut permettre de recycler les distributions

¹ Multiple brut sur les sorties réalisées + valeur prudente du portefeuille restant.

² Processus de cession en cours sur certains actifs, non pris en compte dans le multiple actuel.

Cas WOOD : faire d'une PME familiale une plateforme sectorielle

(Fonds I, pour illustration)

WOOD



Activation pré-consensus – démonstration concrète du modèle

WOOD est, au départ, une belle PME familiale d'équipements de piscine : rentable, bien gérée, mais statique. Les fondateurs veulent aller plus loin sans savoir comment financer et structurer cette ambition. Notre intervention consiste à transformer cet actif "confortable" en plateforme lisible pour un futur acquéreur mid-cap.



Timing

Entrée en 2021, avant l'accélération de la consolidation du secteur et avant que les contraintes de normes et de distribution ne soient complètement intégrées dans les prix.



Momentum

Base solide (marque, savoir-faire, réseau de clients) mais sous-exploitée. Le plan 100 jours sert à sécuriser le cash, clarifier les priorités et préparer le build-up industriel.



Fit dirigeant

Fondateurs ouverts à la contradiction et à la professionnalisation, capables d'embarquer leurs équipes dans un projet plus ambitieux sans casser la culture d'origine.



Résultat pour les investisseurs

Fusion avec Mondial Piscine, montée en gamme du groupe, forte croissance du chiffre d'affaires et de l'EBITDA, et création d'une plateforme attractive pour des acquéreurs de taille supérieure.

Pour un Family Office, WOOD illustre comment un actif rassurant peut devenir, avec la bonne méthode, un moteur de création de valeur significative dans un portefeuille patrimonial.

Cas ECO BTP : transformer une contrainte en valorisation

(Fonds II, pour illustration)



Arbitrage réglementaire – transformer un risque en barrière à l'entrée

ECO BTP est confrontée à une évolution réglementaire lourde, perçue d'abord comme un risque : conformité coûteuse, complexité accrue, risque de perte de marges. Nous l'abordons comme un catalyseur potentiel de valorisation.



Timing

Détection anticipée d'une nouvelle norme encore peu comprise, donc pas intégrée dans les valorisations.



Momentum

Entreprise saine, marges stables, capacité à absorber un chantier de mise en conformité sans se mettre en danger.



Fit dirigeant

Dirigeant capable de porter une transformation opérationnelle exigeante, d'accepter des arbitrages difficiles et de structurer une fonction conformité crédible.



Exécution (100 jours et build-up)

Sécurisation réglementaire prioritaire, renforcement des fonctions critiques, puis projet d'acquisition complémentaire pour transformer la conformité en avantage compétitif.



Effet pour les investisseurs

Revalorisation obtenue lorsque le marché commence à intégrer la contrainte dans les multiples, ECO BTP étant déjà en avance sur ses pairs.

Pour un Family Office, ECO BTP illustre comment un risque bien anticipé et financé devient un actif intangible : un décalage durable avec la concurrence, valorisable à la sortie.

Cas WOOD et ECO BTP : leçons tirées et reproductibilité dans le Fonds III

(Fonds I & II, pour illustration)



Rendre reproductible ce qui a fait la différence sur WOOD et ECO BTP

WOOD et ECO BTP n'ont pas été des "coups". Ils ont servi de cas d'école pour transformer une pratique en méthode.



Timing

Intervenir avant que le consensus n'intègre la tension (sectorielle ou réglementaire) dans les prix.



Momentum

Qualifier la dynamique réelle de l'entreprise, au-delà du discours, pour calibrer une trajectoire réaliste.



Fit dirigeant

Faire du dirigeant une condition d'entrée, pas une variable d'ajustement.



Discipline des 100 jours

Réduire rapidement l'incertitude, capter les quick wins, sécuriser les fonctions critiques.



Exit au point de convergence

Sortir lorsque le marché reconnaît enfin ce que nous avons anticipé, pas nécessairement au "top" théorique du cycle.

Le Fonds III vise à formaliser ces apprentissages dans un cadre clair et transmissible, compréhensible pour un Family Office qui veut savoir comment les décisions sont prises et pourquoi les résultats sont reproductibles.

Structuration du Fonds III et options pour les Family Offices



Un fonds de taille cible 80-100 M€ conçu pour rester lisible

Paramètres essentiels

Paramètre

Taille cible	80-100 M€
Stratégie	Capital transmission et développement sur des TPE/PME rentables de 4-40 M€ d'EV, 1-5 M€ d'EBITDA
Géographie	France, Suisse, pays limitrophes
Nombre de lignes	8 participations , avec potentiel de build-up systématique
Période d'investissement	24-30 mois
Objectifs	multiple cible brut 2,5x et net >2x , TRI cible brut 25% et net >20% , avec risque de perte en capital et de liquidité
Structure	SLP française, 7 % soft hurdle, 20 % de carried interest

Lecture pour un Family Office

Fonds de taille volontairement limitée, permettant une forte intensité par deal, un suivi rapproché des dirigeants, et des tickets adaptables à des Family Offices souhaitant un montant significatif sans être dilués dans un véhicule trop gros.

En fonction de votre taille et de vos contraintes, des modalités de co-investissement peuvent être envisagées sur certains dossiers.

Une structuration du Fonds III rassurante pour un Family Office



Nous séparons clairement la gestion des flux et notre rôle d'investisseur

Le fonds est géré par une **société de gestion agréée AMF (FundPartner AM)**, indépendante, qui supervise notamment la conformité, le contrôle des risques et la relation avec le régulateur.

Arkanum Partners est l'**équipe de conseil en investissement** : nous trouvons les entreprises, sélectionnons les dirigeants, négocions les opérations et accompagnons les participations sur la durée.

Les **actifs sont conservés** par une banque dépositaire de référence (**CACEIS**) et les comptes sont audités chaque année par un cabinet externe (**KPMG**).

Le modèle est **identique à celui des Fonds I et II** : même architecture, mêmes contrôles, avec une taille accrue et une méthode davantage formalisée.



Place d'Arkanum dans votre allocation et co-invest



Préparer des plateformes que vous pouvez ensuite amplifier

Rôle dans votre portefeuille



Arkanum intervient en amont sur des plateformes small-cap, avant la reconnaissance pleine par le marché.

Vos autres véhicules (fonds mid/large-cap, participations directes) peuvent ensuite amplifier ces trajectoires.



Complémentarité naturelle



Arkanum : activation des tensions micro, structuration initiale, build-up ciblé.

Vos autres véhicules : capex plus lourds, internationalisation, M&A de plus grande taille.



Opportunités de co-invest



Sur certains dossiers, notamment en build-up ou dans des situations où la taille de ticket augmente, des co-investissements directs peuvent être proposés à des Family Offices alignées, sous réserve de capacité.

Pour un Family Office, Arkanum joue à la fois le rôle de "découvreur" et de "préparateur" d'actifs qui peuvent s'inscrire dans une stratégie patrimoniale plus large.

Comment travailler ensemble, concrètement



Au-delà de la souscription, une relation de partenaires



Reporting

Rapport semestriel structuré, avec possibilité d'adapter le niveau de détail selon vos besoins (focus sur certaines sociétés, aspects fiscaux ou ESG).

Temps d'échange

Points réguliers avec les associés (en physique ou en visioconférence) pour discuter du portefeuille, des projets de cession et des tensions sectorielles observées.

Accès aux dirigeants

Possibilité, dans un cadre défini, de rencontrer certains dirigeants accompagnés (notamment si co-invest ou lien particulier avec vos activités).

Co-investissements

Sur des dossiers identifiés, proposition de co-invest direct ou via SPV, avec une documentation et une gouvernance adaptée.

Accès au réseau

Mise en relation, lorsque pertinent, avec des dirigeants ou experts de l'écosystème « S'Investir » pour vos propres réflexions ou participations.

Conclusion et invitation à l'échange



Prochaine étape : comprendre vos objectifs familiaux

La présentation pose le cadre de notre modèle. La vraie discussion commence lorsque nous comprenons votre histoire, vos contraintes et vos objectifs de transmission.



Clarifier vos objectifs

Convexité souhaitée, rythme de rotation, complémentarité avec vos fonds mid-cap et vos participations directes.



Tester l'alignement

Gouvernance, transparence, niveau de risque acceptable, degré d'implication souhaité (co-invest, board, visites).



Adapter le cadre d'interaction

Format de reporting, rythme des échanges, modalités de co-investissement possibles.



Décider ensemble de la suite

Si l'alignement est clair, définir la taille et le timing de votre engagement au Fonds III ; sinon, garder le lien et continuer l'échange plus tard.

Nous serions ravis d'organiser un échange pour voir comment Arkanum peut s'intégrer de façon cohérente dans votre stratégie patrimoniale.

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)

Véhicule Société de Libre Partenariat (SLP)

Horizon 2032 (Options de prolongation de +1 an / +1 an)

Taille cible 80-100 M€

Portefeuille 8 lignes, avec du potentiel de build-up

Investisseurs Investisseurs professionnels ou avertis

Multiple de rendement cible > 2x net de frais et de carried
Risque de perte en capital et de liquidité

Stratégie Multi-secteurs rentables et en croissance en France, en Suisse et dans les pays limitrophes

Types de parts **Parts A et B : éligibles 150-0 B ter**

- Parts A - Investissement < 1 M€
- Parts B - Investissement > 1 M€

Prime de souscription 6 mois après le premier closing : 1.00%
Tous les 6 mois ensuite : 1.00% de plus

Droits d'entrée Jusqu'à 5.00% du montant investi

Carried interest 20.00% avec soft hurdle à 7.00%

Leverage Aucun

Appel de fonds En une fois













Acteurs Société de gestion : FundPartner AM (GP-21000009)
Banque dépositaire : CACEIS
Auditeurs : KPMG

Conseil en investissement Arkanum Partners - SIREN 977847425
(Agréé CIF: 23007785)

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
Fonds ARKANUM II (2023)									
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				
Fonds ARKANUM I (2020)									
 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

Une approche d'entrepreneur à entrepreneur

Arkanum partage avec ses dirigeants une même conviction : transmettre durablement, créer de la valeur et préserver la culture des entreprises accompagnées.

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

Héritage durable, transmissible

Inscrire la performance dans une trajectoire de responsabilité durable, transmissible aux générations suivantes.

Trajectoire environnementale

Sensibilisation des dirigeants
Diagnostic des risques environnementaux
Bilan carbone et plan d'amélioration

Partage et amélioration continue

Retours d'expériences entre dirigeants
Mise en avant des progrès accomplis

S Social

Hommes, territoires & savoir-faire

Soutenir l'emploi local et le développement des équipes au sein des entreprises accompagnées.

Création d'emplois durables

Croissance des effectifs suivie
Stabilité des équipes (turnover)

Qualité de vie au travail

Sécurité et accidentologie
Formation et développement des compétences
Diversité et inclusion

G Gouvernance

Transmission & alignement

Préserver l'ADN de l'entreprise et accompagner le dirigeant reprenneur dans la durée.

Repreneur en phase avec les valeurs

Sélection rigoureuse du dirigeant
Adéquation projet / leadership

Gouvernance partenariale

Comité stratégique aux côtés du dirigeant
Mécanismes de partage de la valeur
Suivi de la création de valeur dans la durée
Operating Partner dédié à la transmission

Indicateurs ESG suivis sur l'ensemble des participations — au service d'un investissement durable, transmissible. Contribution à 5 ODD de l'ONU :



Égalité H/F



Travail décent



Innovation



Consommation responsable



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 ₂ 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 ₂ 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 (1/2) — la méthode Arkanum



Ce glossaire explique les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à nous interroger sur tout point qui mériterait clarification.

La méthode Arkanum

<i>Ce que nous disons</i>	<i>Ce que cela signifie</i>
Timing	Est-ce le bon moment pour investir dans cette entreprise ? Le secteur évolue-t-il dans le bon sens ? La réglementation va-t-elle créer une opportunité ?
Momentum	L'entreprise peut-elle accélérer ? A-t-elle les équipes, les outils, l'énergie pour se transformer rapidement ?
Fit	Le dirigeant est-il le bon ? Pouvons-nous travailler ensemble sur 4-5 ans ? Accepte-t-il d'être challengé ?
100 jours	Les 100 premiers jours après une acquisition. C'est là que tout se joue : stabiliser, décider, lancer les premiers chantiers.
BUILD	Notre mode de fonctionnement permanent avec chaque entreprise : outils de pilotage standardisés, suivi mensuel du dirigeant, structuration de l'organisation. C'est ce qui rend la création de valeur reproductible d'un deal à l'autre.
FIX	Notre protocole quand la trajectoire dévie. Diagnostic rapide, intervention ciblée (renfort ou remplacement managérial, stabilisation), puis retour au mode BUILD dès que l'exécution est restaurée.
Build-up	Acheter des petites entreprises complémentaires pour renforcer la plateforme. Ça réduit les risques et augmente la valeur.
Pré-mortem	Avant d'investir, nous imaginons que le deal a échoué et nous cherchons pourquoi. Ça nous force à voir les risques qu'on préférerait ignorer.
Catalyst	Un événement ou une tension (réglementation, transmission, consolidation) qui peut déclencher une création de valeur.
Fonds de flux	Un fonds qui retourne régulièrement du capital aux investisseurs, au lieu de tout garder jusqu'à la fin.

Glossaire (2/2) — les chiffres + la fiscalité



Ce glossaire explique les termes utilisés dans cette présentation. N'hésitez pas à nous interroger sur tout point qui mériterait clarification.

Les chiffres qui comptent

<i>Ce que nous disons</i>	<i>Ce que cela signifie</i>
Multiple 2,5x	Si vous investissez 100, vous récupérez 250 (avant frais et impôts) si nous atteignons cet objectif.
TRI de 20-25 %	Votre argent « travaille » à 25 % par an en moyenne, en tenant compte du timing des entrées et sorties.
DPI 125 %	Le fonds I a déjà retourné 125 % du capital investi. Si vous aviez mis 100, vous avez déjà reçu 125, et il reste de la valeur dans le portefeuille.
EBITDA	Le bénéfice opérationnel avant intérêts, impôts et amortissements. La mesure standard de la rentabilité d'une PME.
Multiple d'EBITDA (4-7x)	Le prix payé pour une entreprise, exprimé en nombre de fois son EBITDA annuel. À 5x, une entreprise qui fait 2 M€ d'EBITDA vaut 10 M€.

La fiscalité pour les investisseurs français (les performances futures sont soumises à une fiscalité qui dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et qui peut évoluer dans le futur)

<i>Ce que nous disons</i>	<i>Ce que cela signifie</i>
150-0 B ter	Si vous avez vendu une entreprise et placé l'argent dans une holding, vous pouvez investir dans ce fonds et différer l'impôt sur la plus-value. Avantage significatif.
Plus-values exonérées	Les gains réalisés par le fonds peuvent être exonérés d'impôt sur le revenu pour les particuliers (vous ne payez que les prélèvements sociaux de 17,2 %).

Ces avantages dépendent de votre situation personnelle et sont soumis à un certain nombre de contraintes. Il ne s'agit pas d'un conseil fiscal, veuillez consulter votre conseiller en la matière.



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

Arkanum renvoie à l'idée d'"arcanes" (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

CH +41 79 123 99 01

FR +33 6 47 78 45 91

Fabien CHAMPANEY

Associé

➔ fabien.champaney@arkanum-partners.com

FR +33 6 03 02 78 37

Antoine MALLARD

Associé

➔ 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