

 **Arkanum Partners**
(S')INVESTIR



ENTREPRISE À MISSION



FUND PARTNER AM

SOCIÉTÉ DE GESTION

Arkanum III

(S')Investir dans la transmission de PME
rentables, au bon moment, avec le bon dirigeant.

FONDS DE BUYOUT SMALL-CAP | TRANSMISSIONS et CARVE-OUTS
ARTICLE 8 SFDR | INVESTISSEMENTS FRANCE, SUISSE et 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.



01.

Pourquoi Arkanum III ?

Un fonds Article 8 SFDR de buyout small-cap qui donne aux investisseurs institutionnels une transparence de l'information ESG, alliée à une performance supérieure, grâce à une méthode opérationnelle intégrée et documentée

Résumé exécutif Arkanum III



Un fonds small-cap français Article 8 SFDR et catalyst-driven, conçu pour des LPs institutionnels

Le Fonds III promeut l'amélioration documentée du profil ESG des PME en portefeuille entre l'acquisition et la cession, mesurée par un score ESG établi à l'entrée et suivi dans nos reportings.

Arkanum III est un fonds de buyout small-cap français qui cible un marché fragmenté et sous-couvert, où la complexité de transmission et l'intensité d'exécution créent des décotes et des opportunités de création de valeur, en s'appuyant sur un modèle d'activation structuré (Timing – Momentum – Fit) et un écosystème unique de dirigeants opérationnels.

Produit

Fonds de buyout small-cap, principalement en France et en Industrie, investi et animé par des entrepreneurs, focus transmission / carve-out, 8 lignes, forte intensité par deal.

Différenciation

Modèle d'investissement formalisé (Timing / Momentum / Fit, outils d'IA d'aide au sourcing et à l'analyse, 100 jours, build-up) adossé à un réseau de dirigeants construit sur la durée, avec un modèle de création de valeur éprouvé (dé-risquer la gouvernance, favoriser une croissance organique rentable, changer de dimension par du build-up).

Track-record

2 premiers fonds totalisant 11 participations, 6 cessions réalisées depuis 2020 sans aucune perte en capital à ce jour et avec un TRI brut >25%, un DPI de 125 % sur le Fonds I quatre ans après lancement, et des périodes d'investissement de 24 à 30 mois. Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Il existe un risque de perte en capital et d'horizon de liquidité.

Rôle dans le portefeuille LP

Complément naturel des fonds mid/large-cap, avec une décorrélation partielle via des catalysts micro-sectoriels et un pipeline de cibles « préparées » pour des acquéreurs institutionnels. Arkanum III se comporte comme un fonds assorti de distributions potentiellement plus précoces : déploiement rapide, cessions graduelles, retour de capital anticipé vers le fonds et J-curve atténuée.

Alignement

Équipe fortement investie dans le fonds, gouvernance simple, reporting conçu pour les besoins de LPs institutionnels.

Stratégie du Fonds III



Segment small-cap inefficent, modèle institutionnel, décorrélation structurelle

Arkanum III s'inscrit dans un segment structurellement fragmenté et peu intermédié : asymétries d'information, enjeux de succession / gouvernance, faible couverture.

Le Fonds III vise à transformer cette niche en modèle institutionnel — précis, rapide et profondément catalyst-driven — tout en conservant un positionnement sur-mesure compatible avec notre taille volontairement limitée.

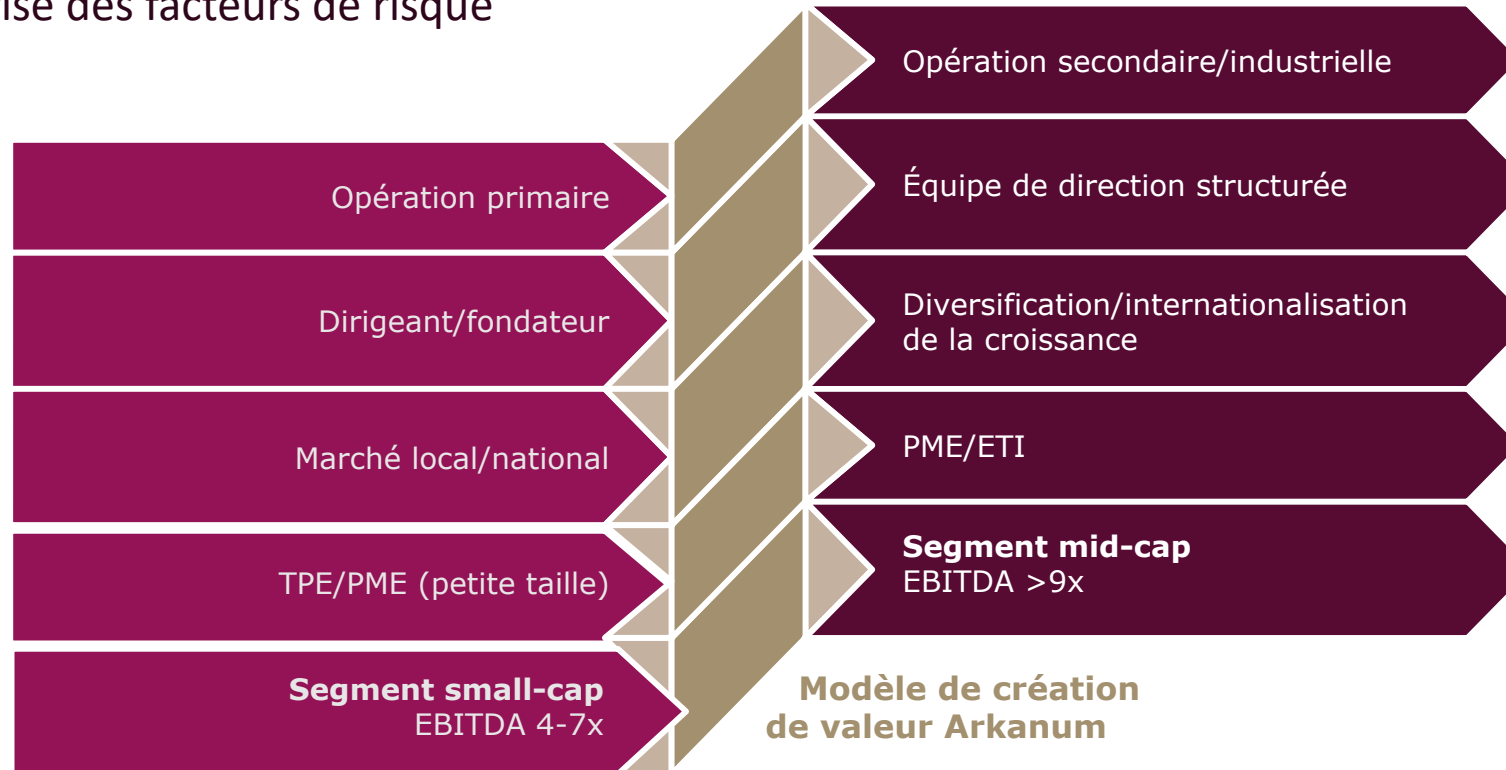


Arkanum III formalise un modèle rare : intensif, institutionnel et conçu pour tirer parti d'une inefficence durable.

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

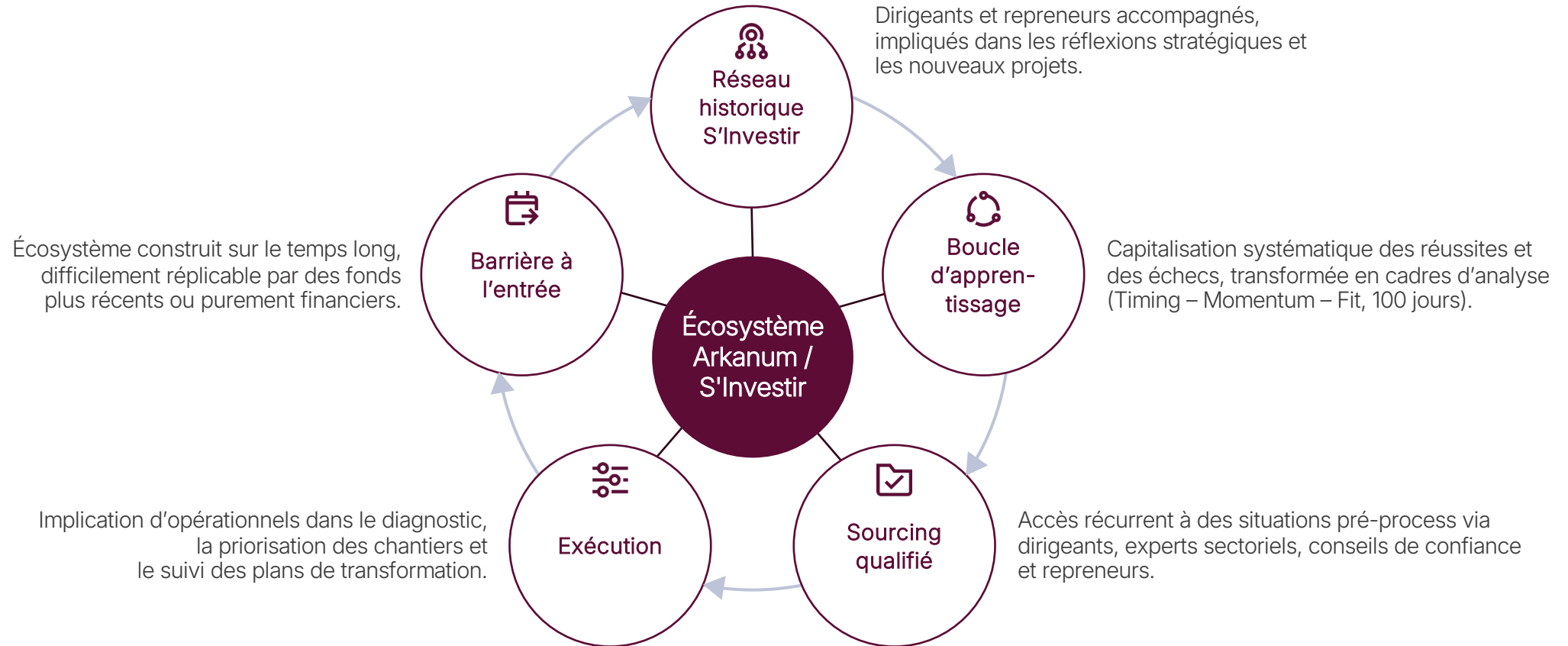


Fort des nombreuses expériences entrepreneuriales des membres de l'équipe, Arkanum a mis au point une méthode de création de valeur efficace et reproductible, dont les fondamentaux reposent sur l'accélération de la croissance et la maîtrise des facteurs de risque.

ADN Arkanum : un écosystème de dirigeants apprenant

Un réseau vivant, cumulatif, différenciant

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.



Cet écosystème constitue une barrière à l'entrée durable et un avantage compétitif difficilement répliquable par des acteurs moins opérationnels.

Du Fonds I au Fonds II, puis au Fonds III : une formalisation progressive

De l'intuition entrepreneuriale au modèle institutionnel

Les deux premiers fonds ont permis de tester, ajuster et formaliser progressivement le modèle. Arkanum III en est la consolidation : même philosophie, mais processus clarifiés, mesurables et plus facilement communicables à des LPs institutionnels.

Fonds I

Approche opportuniste structurée, centrée sur quelques deals emblématiques, forte intensité humaine.

Fonds II

Début de formalisation de certains patterns récurrents (tensions sectorielles, types de dirigeants, situations de transmission).

Fonds III

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.



Continuité

Philosophie d'investissement inchangée (moment juste, dirigeant, tension activable).



Rupture

Capacité à documenter et démontrer les drivers de performance à des LPs exigeants sur la reproductibilité.

02.

Équipe, Gouvernance et Prise de décision

Un trio senior, fortement complémentaire et fonctionnant en binôme

Association à trois : optimum d'intensité et tension constructive



Une structure resserrée, permettant décision rapide, confrontation permanente et continuité d'exécution

Notre organisation à trois associés vise un équilibre rare : suffisamment resserrée pour maintenir une tension constructive et des décisions rapides, mais assez complémentaire pour pouvoir confronter les lectures et sécuriser la continuité sur chaque dossier. Le fonctionnement en binôme garantit une interchangeabilité totale et évite les angles morts, tout en préservant l'intensité opérationnelle propre à notre ADN entrepreneurial.



Trois associés, trois angles différents, mais une mécanique commune fondée sur confrontation et co-analyse.



Binôme systématique en due diligence pour renforcer la lecture croisée et éviter la dépendance à un seul regard.



Continuité garantie : chaque associé peut reprendre un dossier sans perte de profondeur ni de vitesse.

Pascal LEGROS



Fabien CHAMPANEY



Antoine MALLARD



Décision resserrée : clarté des responsabilités, absence de dilution, capacité à trancher vite.



Maintien d'une tension constructive qui sécurise la cohérence de la thèse et de la discipline d'exécution.

Cette association à trois n'est pas une contrainte : c'est l'architecture qui permet au modèle Arkanum de rester intensif, précis et reproductible.

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.

Trois lectures complémentaires, un cadre unique de décision



Une triangulation qui réduit les biais et accélère la conviction

L'équipe combine trois lectures clés du small-cap transmission — terrain, financier et catalyst-driven — intégrées dans un processus unique. Le travail en binôme garantit confrontation, continuité et interchangeabilité. L'écosystème de dirigeants renforce la lecture terrain et nourrit la grille :

Timing →

Momentum →

Fit



Lecture terrain et absorption organisationnelle

Signaux RH, routines critiques, faisabilité 100 jours.



Structuration financière et transmission

Cohérence levier-timing-exécution, gouvernance, continuité.



Analyse des catalyseurs et du momentum

Signaux précoces, outils analytiques (Timing – Momentum – Fit), trajectoire d'accélération.



Interchangeabilité via le binôme

Double lecture, réduction des biais, homogénéité des décisions.



Écosystème dirigeants / S'Investir

Validation terrain, contribution aux 100 jours et au build-up.

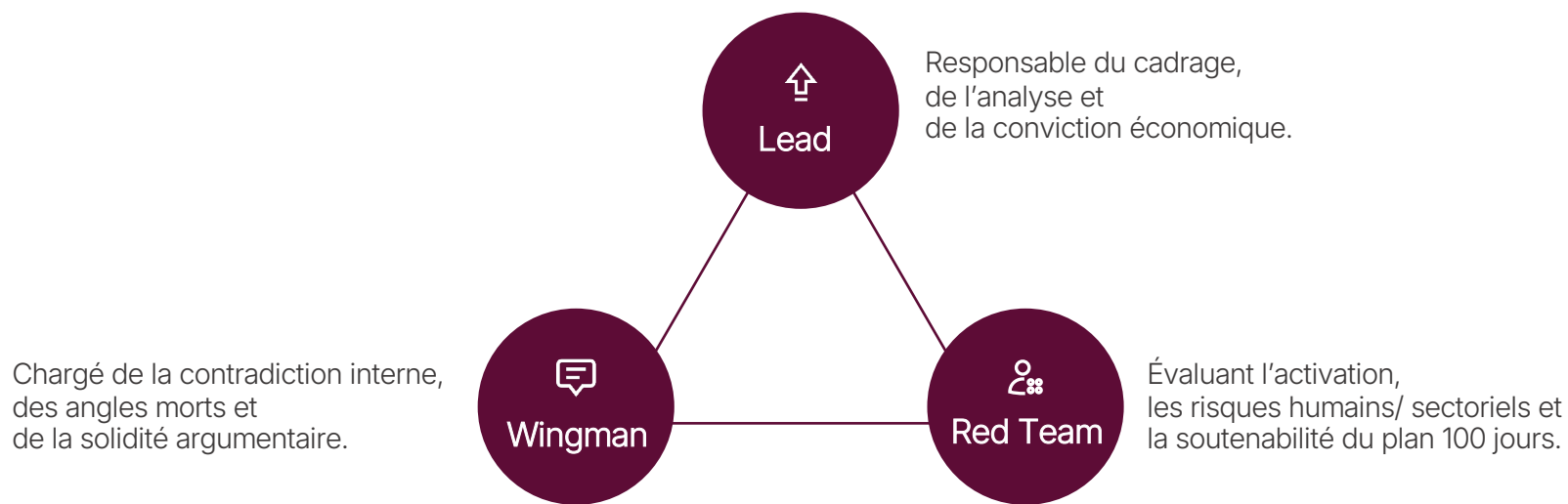
Une organisation compacte, rapide et robuste, adaptée à l'activation des tensions small-cap.

Gouvernance et décision de recommander un investissement



LEAD, WINGMAN, RED TEAM : profondeur analytique et vitesse d'exécution

La gouvernance assure profondeur et vélocité. Chaque dossier est traité par un binôme — lead et wingman — confronté à une red team dirigée par le troisième associé. Cette mécanique limite les biais, renforce la robustesse et préserve la continuité, tout en permettant une lecture rapide et cohérente des tensions.



L'accord est examiné par deux personnes, puis contesté par un troisième partenaire.

Timing →

Momentum →

Fit



Processus conçu pour la vitesse small-cap

Décisions rapides, documentées, homogènes.



Structure rendant l'expertise transmissible et reproductible

Au-delà de l'intuition individuelle.

Cette mécanique à trois niveaux sécurise la décision tout en conservant la vitesse comme avantage compétitif.

03.

Focus et Catalyseurs

Types d'opérations, approche sectorielle et géographique

Typologie des opérations et inefficience small-cap



Arbitrer un marché structurellement sous-exploité

Le small-cap transmission demeure un marché profondément inefficent : asymétries d'information, faible concurrence structurée, dirigeants fatigués et transition mal préparée. Les typologies d'opérations que nous ciblons — MBI, MBO, OBO, BIMBO — sont précisément celles où une équipe senior et intensive peut capturer des fenêtres pré-consensus que les acteurs généralistes ne voient pas.



Marché insuffisamment arbitré : signaux faibles ignorés, dynamique perçue tardivement.



Multiples structurellement plus bas, offrant des points d'entrée attractifs.



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



Opportunités idiosyncratiques où le **catalyseur** joue un rôle central.



Terrain idéal pour des **méthodes institutionnelles** — Timing – Momentum – Fit.



Cette inefficience structurelle crée une asymétrie que notre modèle catalyst-driven est conçu pour capturer.

Nouveau contexte de marché : pourquoi maintenant



Un environnement où les tensions structurelles créent des fenêtres activables pour le capital transmission small-cap

Le contexte actuel renforce l'intérêt d'une stratégie fondée sur la lecture du moment. La combinaison de normes plus exigeantes, de transitions sectorielles et d'un assèchement relatif du capital crée des tensions qui ne sont pas encore pleinement intégrées dans les prix. Ces écarts entre réalité opérationnelle et perception du marché offrent au Fonds III des fenêtres d'intervention particulièrement favorables.

Durcissement réglementaire

créant des besoins d'adaptation non anticipés.

Transformation sectorielle

(santé, écologie, silver economy, digital B2B) générant des décalages temporaires entre prospective et exécution.

Accès au financement moins fluide

pour les PME, provoquant des tensions de trésorerie ou de gouvernance exploitables.

Recentrage des fonds généralistes sur le mid-cap,

réduisant la concurrence sur les transmissions small-cap.

Multiples plus dispersés,

offrant des points d'entrée attractifs pour les acteurs capables de lire les signaux faibles.

**Ce contexte ne suffit pas :
il devient pertinent
lorsqu'il est combiné à une
capacité à activer le moment.**

Approche sectorielle : lire les tensions avant les cycles



Prioriser les secteurs où une transition crée un moment activable et une asymétrie de perception

L'approche sectorielle du Fonds III ne repose pas sur une verticalisation ferme, mais sur la capacité à lire des tensions préalables à un cycle. L'objectif est d'identifier les zones où un catalyseur technique, normatif ou organisationnel peut être activé, en cohérence avec l'expertise des associés et l'écosystème de dirigeants. Nos secteurs de prédilection s'inscrivent dans une politique d'exclusion structurée d'un fonds Article 8 SFDR : exclusion totale du charbon thermique et du tabac, des armes de destruction massive (armes conventionnelles tolérées jusqu'à 25 % du CA pour préserver les industriels mixtes de la BITD française), énergie nucléaire autorisée, en cohérence avec la Taxonomie UE.

<i>Secteur prioritaire</i>	<i>Tension détectable</i>	<i>Fenêtre d'activation</i>	<i>Quelques exemples</i>
Santé	Réglementaire et RH	Pré-normalisation	Maelis (Fonds II)
Environnement	Contrainte normative	Avant intégration multiples	ECO BTP (Fonds I et II)
Bien-être	Pression réglementaire	Si opportunités de build-ups	Mondial Piscine (Fonds I)
Digital	Efficacité opérationnelle	Si accélération interne	Atmosphère – Emagineurs - Dev6 (Fonds I)
Equipements	Friction industrielle	Si stratégie pré-optimisée	IT Concept (Fonds I)
Défense	Réarmement structurel	Avant consolidation filière	Projet ARES (cible Fonds III)

Cette lecture sectorielle n'est pas une liste : c'est un filtre qui identifie les tensions activables et les fenêtres exploitables.

Géographie et taille des opérations



Un périmètre ciblé pour maximiser la lisibilité des tensions et la maîtrise de l'exécution

Le Fonds III reste concentré sur un espace où la lecture des signaux faibles, des pratiques métier et des dynamiques locales est précise et actionnable.
Ce périmètre géographique et de taille permet d'appliquer le modèle catalyst-driven avec un niveau d'intensité qui serait plus difficile à atteindre en mid-cap ou dans des zones où les codes et réseaux sont moins maîtrisés.

<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, Suisse et 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 garantit que le modèle est appliqué là où il a le plus d'effet.

04.

Méthologie TMF et Processus d'investissement

Timing – Momentum – Fit : de l'origination du deal à la création de valeur opérationnelle

Processus de sourcing augmenté



Identifier les tensions avant qu'elles ne deviennent visibles

Le sourcing n'est pas un processus passif de réception de dossiers, mais une démarche active de détection de signaux faibles, structurée autour de l'écosystème de dirigeants et des analyses sectorielles.

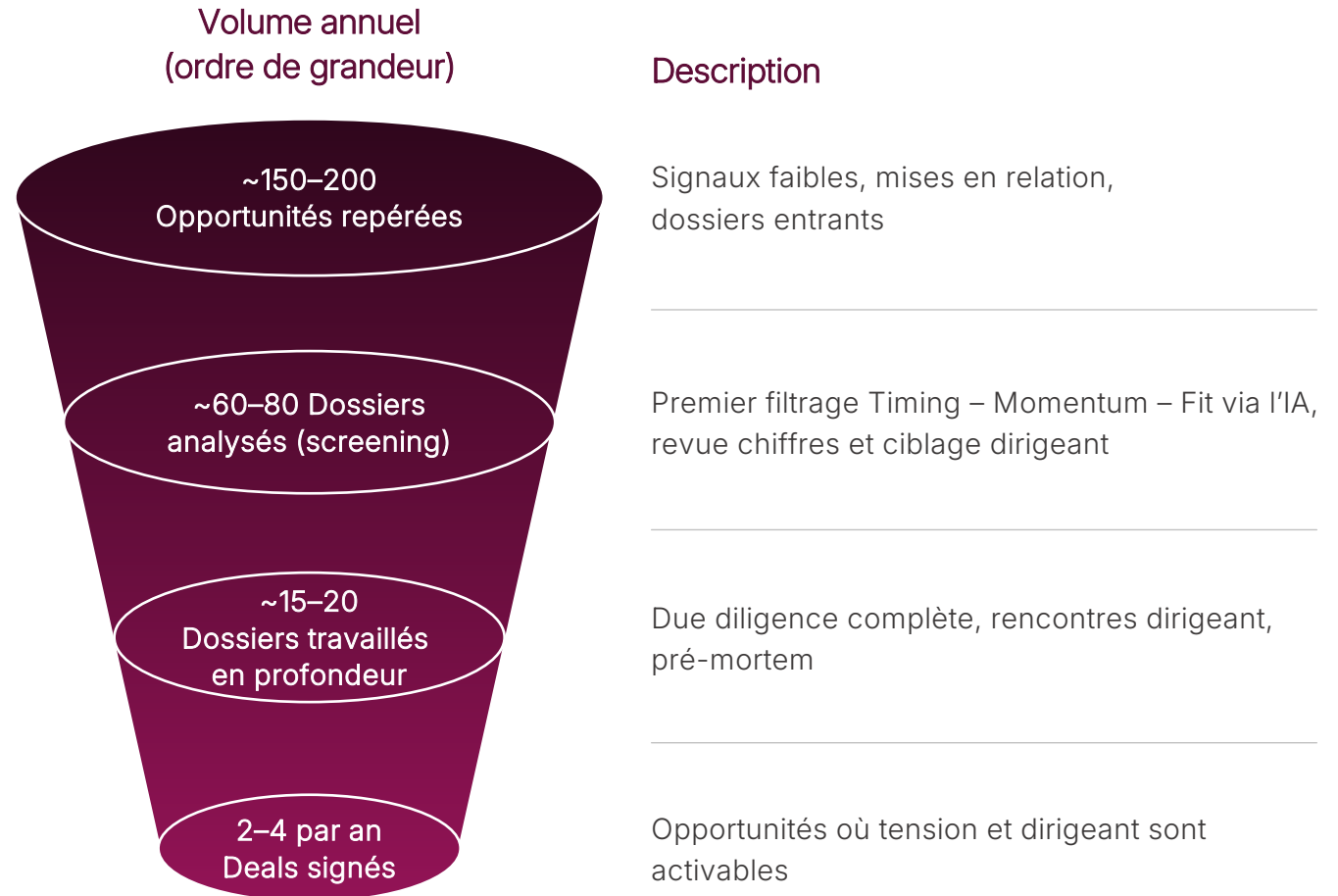


Canaux principaux

Dirigeants et repreneurs, conseils, banques d'affaires, deal-flow propriétaire, veille IA sur signaux faibles : tensions RH, défaillances de conformité, risques ESG matériels non prisés — autant de catalyseurs activables et de sources de décote à l'entrée.

Objectifs

Arriver avant que le consensus de marché ne se forme sur le dossier.



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

Screening multicritère et préfiltre IA



Concentrer l'analyse sur la capacité d'activation, non sur la "qualité absolue" de l'entreprise

Le screening vise à déterminer si une tension peut devenir activable dans un horizon court. Il ne s'agit pas de noter des entreprises, mais de qualifier le potentiel de basculement, la robustesse opérationnelle et la capacité d'absorption du dirigeant. L'IA joue un rôle d'accélérateur de diagnostic.

<i>Source de tension</i>	<i>Mode de détection</i>	<i>Condition d'activation</i>	<i>Risque si non activée</i>
Réglementaire	Veille IA + analyse	Avant intégration multiples	Correction subie
Industrielle	Feedback terrain	Si approche proactive	Retard concurrentiel
Ressources humaines	Entretien dirigeant	Si capacité à absorber	Inertie
Compétition	Bench + signaux financiers	Si anticipation	Saturation
Cadrage dirigeant	Discussion S'Investir	Si adhésion immédiate	Résistance

Le screening prépare le passage au Timing, qui oriente toute la suite de l'analyse.

Timing Arbitrage Framework – Fenêtre d'entrée



Quand intervenir, ou ne pas intervenir ?

Notre TIMING ARBITRAGE FRAMEWORK évalue si la fenêtre d'entrée est ouverte, à surveiller ou déjà fermée, indépendamment de la qualité du dirigeant.



Ce qu'il regarde

Maturité du marché, début/fin de phase de consolidation, évolution réglementaire, niveau de structuration de l'entreprise vs la médiane du secteur.



Ce qu'il ne fait pas

Ne juge pas le dirigeant, ni l'exécution interne, ni la relation humaine.

Output

"Fenêtre ouverte → Structuration du deal immédiatement."

"Fenêtre à venir → Mise en liste d'attente."

"Fenêtre dépassée → Rejet, même si le dossier est intéressant."



**Le TIMING décide si l'on entre :
un bon dossier
au mauvais moment reste
un mauvais investissement.**

Momentum Grid – Dynamique interne / externe



À quelle vitesse peut-on activer la trajectoire ?

Notre MOMENTUM GRID mesure la dynamique réelle de l'entreprise : ce qui permet d'accélérer vite... ou ce qui va freiner l'activation, même avec un bon timing.

Momentum interne

High

Zone 1 : Accélérer / build-up

Zone 2 : Préparer la prochaine bascule

Zone 3 : Restructurer sous protection

Zone 4 : Éviter ou traiter en situation spéciale

Low

Low

High

Momentum externe



Au-delà de la matrice

Rythme de décision, discipline opérationnelle, inerties lourdes, qualité des indicateurs, capacité à tenir un plan.



Output

Calibre le plan 100 jours, le niveau d'ambition et le temps nécessaire pour passer le point d'inflexion (mais ne décide pas du "quand" ni du "avec qui").



Le MOMENTUM calibre l'ambition : il détermine ce qui est réalisable, et à quelle vitesse.

Entrepreneurial Fit – Compatibilité dirigeant / Arkanum



Avec ce dirigeant précis, peut-on exécuter ce plan-là ?

Notre ENTREPRENEURIAL FIT teste la capacité à travailler ensemble, dans la vraie vie, sur 3–5 ans, une fois TIMING et MOMENTUM jugés acceptables.



Ce qu'il regarde

Façon de décider (arbitrages difficiles, people, capex, M&A),
Tolérance au feedback et à la contradiction,
Compatibilité de rythme,
Clarté des rôles et de la gouvernance attendue.



Ce qu'il ne fait pas

Ne remplace pas un bon Timing ni un bon Momentum ;
une bonne relation ne répare pas un secteur mal placé ou une organisation trop lente.

Output

"Fit fort → Augmentation de l'intensité sans casser la relation."

"Fit conditionnel → Possibilité de faire un deal avec des garde-fous explicites."

"Fit faible → Réjection, même si le dossier est séduisant sur le papier."



**Le FIT valide l'exécution :
sans alignement humain,
ni le Timing ni le Momentum
ne se convertissent en
performance.**

Scoring interne et stack IA



Outiller la décision sans la remplacer

Le scoring interne et la stack IA ne sont pas là pour automatiser les décisions d'investissement, mais pour rendre plus rigoureux le tri des opportunités et la priorisation des risques. In fine, après avoir utilisé cet outil, l'équipe prend ses décisions de manière responsable et engagée.



Grille interne combinant Timing – Momentum – Fit, complexité opérationnelle, structure du deal, sortie probable.

Score agrégé par deal, utilisé comme aide au débat en IC, pas comme vérité mathématique.

Scoring



Transparence

Traçabilité des inputs et des hypothèses
possibilité de relecture en Due Diligence LP.



Stack IA, développée et testée pendant la durée de vie du fonds III

Agrégation de données publiques et semi-publiques (comptes, news, réseaux pro, signaux RH...).

Double usage : aide à la décision (DD / risques) + automatisation des participations.



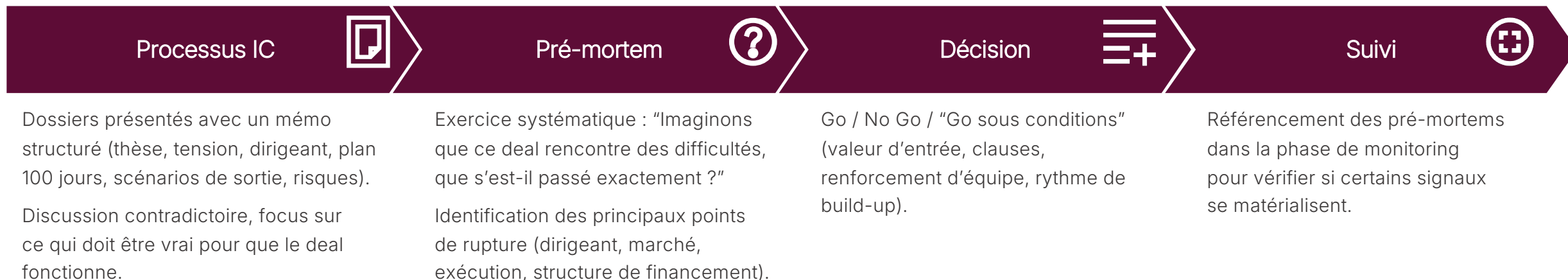
Bénéfice

Accélérer le "non" sur les mauvais dossiers et concentrer le temps humain sur les situations réellement activables.

Ce cadre garantit que le modèle est appliqué là où il a le plus d'effet.

Une recommandation d'investissement disciplinée par le Pré-mortem

➤ Construire la conviction en stress-testant l'intention



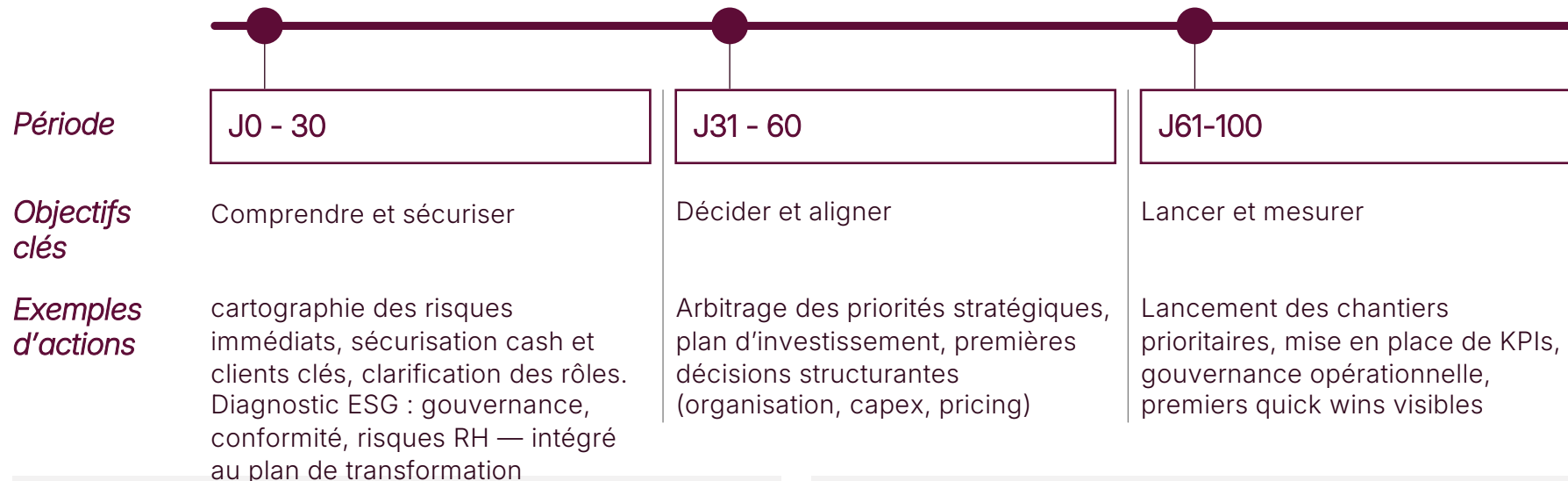
Le pré-mortem transforme l'optimisme en discipline : chaque deal est validé par ce qui pourrait le faire échouer.

Plan 100 jours



Stabiliser,
clarifier, prioriser

Les 100 premiers jours mettent l'entreprise sous observation pour stabiliser les fondamentaux, clarifier les priorités et lancer les premiers chantiers visibles.



Implication forte du dirigeant et de l'équipe élargie.



Support de l'écosystème Arkanum / S'investir sur les sujets critiques (RH, pricing, M&A, digital...).

**Les 100 jours posent les fondations de la trajectoire :
ce qui n'est pas sécurisé ici coûtera cher plus tard.**

Build : système d'exécution quotidien



Une discipline opérationnelle standardisée qui rend la création de valeur répétable.

BUILD est notre mode permanent : un système de pilotage qui transforme une PME en actif plus lisible, plus robuste et plus performant.

Operating Partner Playbook (depuis 2024)

référentiel commun déployé sur chaque nouvelle acquisition (rituels, templates, checklists)

Cadence et gouvernance d'exécution

reporting hebdomadaire CEO, CEO scorecard mensuel (15 indicateurs comportementaux et stratégiques).

Ancrage terrain

présence mensuelle minimum des Operating Partners, revues 360° trimestrielles, coaching opérationnel du dirigeant en tandem.

Veille et anticipation

radar sectoriel/ réglementaire à 24 mois, pré-identification solutions de transition (managers, recruteurs, cibles M&A).

Structuration des fonctions

DAF partagé déployé en 30 jours, renfort RH, création/renforcement fonction commerciale, automatisation ciblée.

Preuve WOOD-DMPS : reporting standardisé en 30 jours, recrutement DG complémentaire (ex-Piaggio), coaching Président
→ CA 10M€ → 60M€, EBE 10% → 15%.

BUILD rend la création de valeur reproductible : mêmes outils, même cadence, mêmes exigences — quelle que soit la société.

Fix : protocole d'intervention



Un protocole activé en cas de déviation, puis retour à l'exécution standard.

FIX n'est pas une liste de mesures génériques : c'est un protocole déclenché quand l'exécution dévie, pour remettre l'organisation en état de performer.

Déclenchement objectif

3 signaux consécutifs déclenchent automatiquement un diagnostic approfondi.

Diagnostic rapide et stabilisation

clarification des responsabilités, priorités court terme, remise sous contrôle de la cadence de décision.

Solutions de transition pré-identifiées

managers, recruteurs et options de remplacement/renfort identifiés en amont pour réduire le temps mort.

Recalage humain et organisationnel

revues 360° avec management intermédiaire, présence renforcée des associés en phase FIX.

Retour vers BUILD

FIX restaure la capacité d'exécution puis réintègre la discipline BUILD dès que la trajectoire est stabilisée.

Preuve ECO BTP : révocation CEO défaillant, manager de transition immédiat, suivi renforcé
→ rentabilité historique, CA en progression, challenger n°1 IDF.

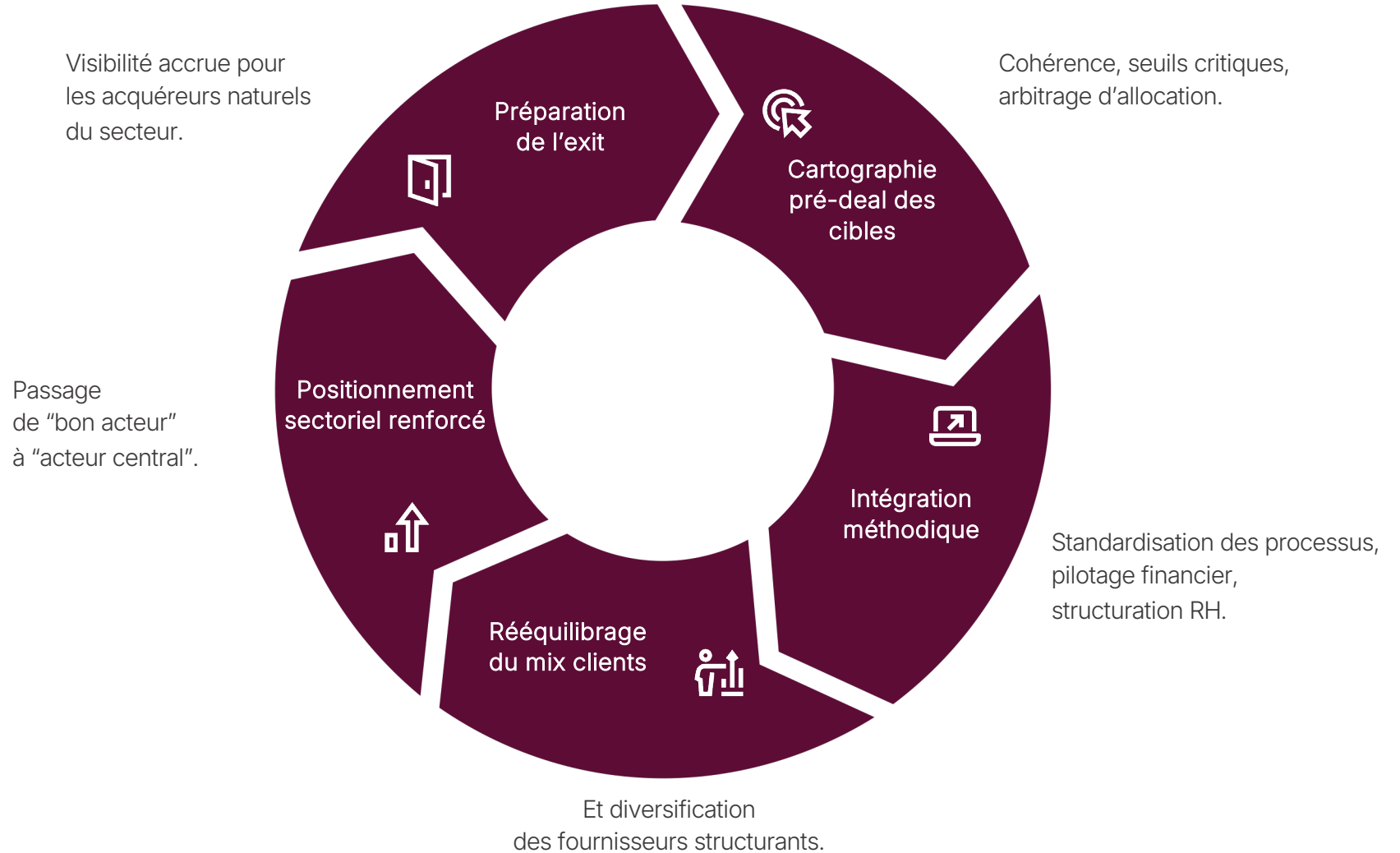
FIX transforme les situations complexes en avantage institutionnel : protocole clair, activation rapide, retour à l'exécution standard.

Build-up engine



Réduire la concentration clients/ fournisseurs et amplifier les leviers de valeur

Le build-up n'est pas un outil opportuniste : c'est un levier de maîtrise du risque et d'augmentation de la valeur. Il s'appuie sur notre préparation pré-deal, nos méthodes d'intégration et notre écosystème de dirigeants. Chaque opération vise la densification stratégique de l'entreprise, l'amélioration de sa qualité intrinsèque et la préparation d'un exit lisible pour un acquéreur mid/large-cap.



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

Indicateurs clés et pilotage

➤ Mesurer ce qui compte pour l'exécution et la sortie

Axe	KPI principal	Idée de lecture
Performance	Croissance EBITDA / cash conversion	Capacité à financer la transformation en interne
Vitesse	% chantiers 100 jours réalisés à J180	Exécution réelle vs ambition initiale
Robustesse	Concentration clients / fournisseurs	Sensibilité aux chocs exogènes
Apprentissage	Turnover clé / engagement dirigeants	Qualité de la trajectoire humaine

➤ Les KPIs servent à éclairer les décisions (accélérer, ralentir, préparer la sortie), pas à produire des tableaux de bord inutiles.

➤ Ils sont suivis en comité de suivi et partagés avec les dirigeants, parfois avec les futurs acquéreurs dans la phase de préparation de sortie.



Les KPIs ne mesurent pas l'activité, mais la capacité à transformer le plan en résultat.

Gestion des risques



Encadrer l'asymétrie du triptyque rendement / risque / ESG sans le neutraliser

Axe de risque	Question centrale	Réponse type Arkanum
Financier	Quel niveau de 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 ?	Scenarii de succession / co-direction
Réglementaire / ESG	Y a-t-il un risque de rupture de licence / norme ?	Scenarii de compliance et d'anticipation

Le risque n'est pas seulement un facteur à limiter : il est au cœur du modèle (tension).

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

Le risque n'est pas à éliminer : il est à calibrer pour que la rémunération justifie l'exposition.

Stratégie d'exit



Préparer des sorties lisibles pour les acquéreurs naturels



Types d'acquéreurs

Fonds mid/large-cap, industriels stratégiques, parfois family offices très sectoriels.



Préparation

Dès l'entrée, identification des acheteurs probables — dont les fonds Article 8/9 et les industriels à exigences ESG. Construction d'une equity story financier et ESG, documenté pour la VDD, afin d'élargir l'univers d'acquéreurs et de défendre des multiples élevés.



Timing

Sorties déclenchées par catalysts (fenêtre sectorielle, multiple attractif, arrivée d'un consolidateur) plutôt que par la simple fin de période d'investissement.



Disciplines

Ne pas attendre la "sortie parfaite" au risque de franchir le pic de momentum,
Préférer des sorties "très bonnes" mais lisibles.

Préparer l'exit, c'est construire dès l'entrée une trajectoire que l'acquéreur naturel saura lire et valoriser.

Cas WOOD : tension interne et marché

(Fonds I, pour illustration)



Activation pré-consensus — démonstration intégrale du modèle

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.

Intervention humaine clé : recrutement d'un DG complémentaire (profil international) + coaching du Président ; décisions accélérées, gouvernance fluidifiée, dynamique commerciale relancée.

Élément analysé	Signal observé	Activation	Effet
Timing	Absence de pression externe	Intervention rapide	Préemption
Momentum interne	Acceptation 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

WOOD démontre comment intervenir avant le consensus permet de capturer l'intégralité du point d'inflexion.

Cas ECO BTP : contrainte réglementaire et asymétrie

(Fonds II, pour illustration)



Arbitrage réglementaire — transformer une contrainte en catalyseur

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.

Intervention humaine : révocation, manager de transition, stabilisation équipes ; puis dirigeant aligné.



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 en objectif dès la diligence, pour créer un avantage défendable.



Exit

Réalisé lorsque la contrainte réglementaire devient visible dans les multiples.

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

Cas WOOD et ECO BTP ensemble : leçons tirées et formalisation

(Fonds I et II, pour illustration)



Transformer l'expérience des Fonds I et II en un cadre d'intervention clair, reproductible et lisible pour les LPs

Les cas WOOD et ECO BTP montrent comment des tensions différentes — organisationnelles, RH, normatives, concurrentielles — peuvent devenir des points d'inflexion lorsqu'elles sont lues au bon moment et portées par un dirigeant capable de les absorber.

Le Fonds III vise à formaliser ces apprentissages pour rendre le modèle plus rapide, plus précis et plus cohérent d'un dossier à l'autre.



Importance du Timing : intervenir avant que le consensus n'intègre la tension dans les prix.



Rôle du Momentum Grid : qualifier la dynamique réelle and non les ambitions déclaratives.



Centralité du Fit dirigeant : condition préalable pour transformer le catalyseur en trajectoire.



Discipline des 100 jours : capturer rapidement les quick wins et réduire l'incertitude.



Build-up comme dé-risquage : intégrer, structurer, amplifier l'asymétrie au lieu de la diluer.



Exit au point de convergence : capter la valeur lorsque le marché reconnaît ce que vous aviez anticipé.

Ces apprentissages structurent désormais la mécanique opérationnelle du Fonds III.

05.

Rôle d'Arkanum II dans un Portefeuille Institutionnel

Décorrélation, profil rendement/risque documenté, et complémentarité avec les stratégies mid-cap

Structuration Fonds III – Paramètres clés



Un fonds de 80 à 100 M€ ciblant 8 TPE/PME rentables (France, Suisse et pays limitrophes)

Taille cible 80-100 M€ (Fonds Arkanum III)

Stratégie Capital transmission et développement sur des TPE/PME rentables, valorisation 4-40 M€ EV, EBITDA 1-5 M€

Géographie France, Suisse, pays limitrophes

Nombre de lignes 8 participations, avec potentiel de build-up systématique

Période d'investissement 24-30 mois

Multiple de rendement cible 2.5 brut, > 2 net

TRI cible 25% brut, >20% net

Risques potentiels **perte en capital et horizon de liquidité**

Structure **SLP française avec société de gestion outsourcée, 7% soft hurdle, 20% de carried interest**

Le Fonds III est dans la lignée des précédents : même positionnement, nombre de lignes modéré, ticket moyen en croissance, pour limiter la syndication et financer des build-ups

Paramètre	Fonds I (2020)	Fonds II (2023)	Arkanum III (cible)
Taille (M€)	15	20	80-100
# lignes	7 (+2 build-ups)	4 (+build-ups)	8 (+build-ups)
Ticket moyen (M€)	2,0	4,4	8,0
Période d'investissement	24-30 mois	24-30 mois	24-30 mois
Durée du fonds	6 ans (+1 an / +1 an)	6 ans (+1 an / +1 an)	6 ans (+1 an / +1 an)



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 (EBITDA 4-7x) au mid-cap (EBITDA >9x) via une combinaison de croissance organique et de build-ups.

Société de gestion et cadre réglementaire



Un dispositif déjà éprouvé sur les Fonds I et II,
conforme aux standards institutionnels

Arkanum Partners (CIF n° 23007785), intervient en tant que conseil dans la stratégie d'investissement, et en tant que operating partner dans le suivi des participations de chacun des Fonds Arkanum.

Société de gestion agréée AMF (FundPartner AM), opérant sur un modèle déjà utilisé pour les Fonds I et II, avec une gouvernance, un contrôle des risques et un reporting conformes aux exigences des investisseurs professionnels.

Banque dépositaire (CACEIS) : acteur de premier plan, responsable de la garde des actifs, du contrôle de la liquidité et de la bonne exécution des opérations.

Commissaires aux comptes / auditeurs (KPMG) : cabinet reconnu, mandaté au niveau du fonds pour certifier les comptes annuels.

Véhicule : SLP française, réservée aux investisseurs professionnels ou avertis, dont la documentation juridique est alignée sur la pratique de marché (LPA, Statuts, KIID).



Politique d'allocation et profil rendement-risque



Des retours visibles tôt et un downside étroitement contrôlé

La performance d'Arkanum provient de l'activation réussie de catalyseurs micro-sectoriels, ce qui crée un profil rendement-risque très favorable : retour du capital rapide vers le fonds, faible volatilité et risque spécifique réduit grâce aux mécanismes Fit → 100 jours → Build-up.



Priorité IRR :
entrée au point d'inflexion, sortie au début de la normalisation.



Downside protection et création d'optionnalité :
Fit strict, mapping 100 jours, amélioration du profil E/S/G pour élargir l'univers d'acquéreurs et accroître l'optionnalité à la sortie.



Fonds fermé à rotation rapide :
profil de distribution potentiellement plus précoce (DPI de 125 % sur le Fonds I), avec une J-curve atténuée pour les LPs.
(*)



Chronologie DPI Fonds I :
60 % à 24 mois → 101 % à 48 mois
→ 125 % en 2025, illustrant un modèle de fonds de flux avec retour du capital rapide.
(*)



Faible volatilité :
aucune perte en capital dans les fonds précédents à ce jour, même si le risque existe toujours (litige en-cours sur une opération obligatoire dans le Fonds II).
(*)



Profil lisible :
cash-flows plus prévisibles, duration raccourcie.

Le modèle vise un rendement élevé avec un risque spécifique compressé de perte en capital et de liquidité.



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

Arkanum comme lead indicator pour mid/large cap



Préparer des plateformes pour vos autres véhicules

Rôle dans le portefeuille LP



Fournir des plateformes small-cap déjà structurées,
Prêtes à être reprises par vos fonds mid/large-cap ou ceux de vos partenaires.

Sortie vers vos fonds mid-cap

Complémentarité



Arkanum intervient en amont sur les tensions micro,
Vos fonds plus gros peuvent ensuite amplifier la trajectoire (capex, international, M&A plus volumineux).

Détection en avance des tendances affectant également le segment mid/large cap

Avantage LP



Visibilité accrue sur un deal-flow small-cap de qualité,
Possibilité de co-invest ou de rachat ultérieur de plateformes.

Potentiel de co-investissement

Arkanum prépare aujourd'hui les plateformes que vos fonds mid/large-cap pourront amplifier demain.

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, allié 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.

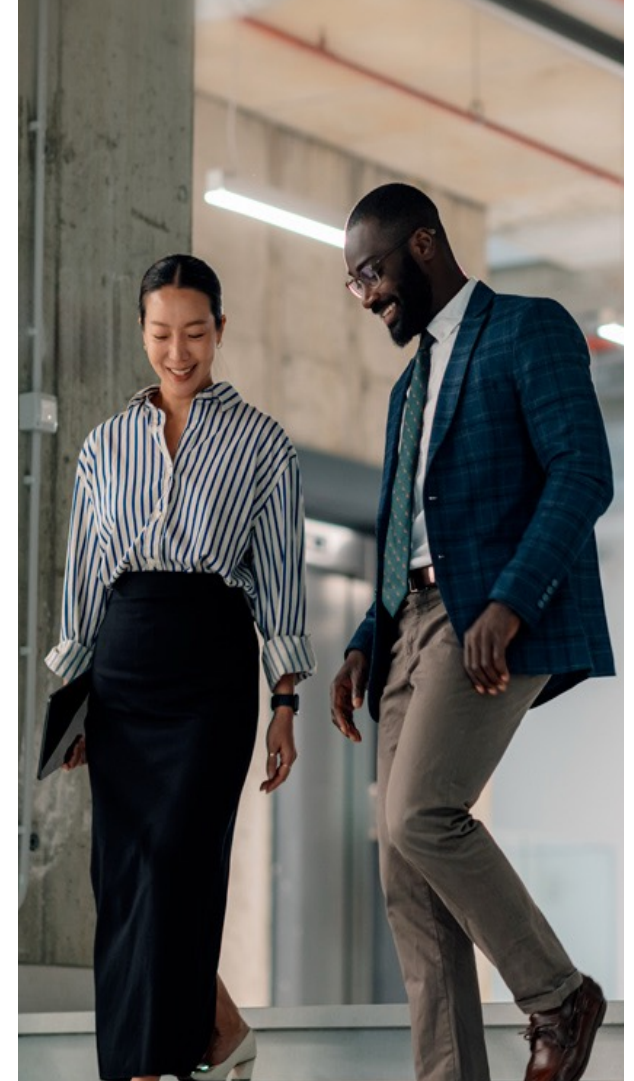
Chaîne de valeur ESG

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.



Validation historique : performance et activation



Une performance tirée de catalysts micro-sectoriels maîtrisés, plus que du cycle

La solidité des performances historiques d'Arkanum ne provient ni d'effets de cycle ni d'expansions artificielles de multiples, mais de la capacité à intervenir au point d'inflexion de trajectoires micro-sectorielles. C'est cette lecture fine des tensions (Timing / Momentum / Fit), combinée à la qualité de l'exécution et à une rotation rapide, qui explique la stabilité des retours et la lisibilité du profil rendement-risque.

Tableau de lecture des performances

<i>Élément observé</i>	<i>Source de performance</i>	<i>Modalité d'intervention</i>	<i>Effet</i>
TRI ≥ 25 % sur les premières sorties	Activation pré-consensus	Positionnement sur des tensions sectorielles avant le consensus (Timing)	Capture de la revalorisation principale
Rotation x2 sur la durée moyenne de détention	Tension → mouvement	Intervention sur des situations où un catalyst est déjà en formation (Momentum)	Accélération du cash-back et réduction de la durée
DPI 125 % sur le Fonds I	Sélectivité élevée	Exigence forte sur le Fit dirigeant et la capacité d'exécution	Retour rapide du capital et compression du risque de perte
Cas WOOD	Stagnation → plateforme de build-up	Repositionnement en plateforme de consolidation (Fit + Momentum)	Bascule vers un profil mid-cap lisible pour des acquéreurs institutionnels
Cas ECO BTP	Réglementation → repositionnement gagnant	Lecture fine des contraintes réglementaires et repositionnement stratégique (Timing)	Supériorité de multiple à la sortie

Les deux premiers millésimes totalisent 11 participations à ce jour, 6 cessions réalisées depuis 2020 et aucune perte en capital, avec un DPI déjà supérieur à 1x sur le Fonds I et des TRI supérieurs à 25 % sur les premières sorties. Une synthèse détaillée du track-record figure en annexe pour les travaux de due diligence. Les performances passées ne présagent pas des performances futures.

La performance d'Arkanum résulte d'un positionnement précis et reproductible sur les catalysts micro-sectoriels, plutôt que d'un pari directionnel sur les marchés ou les multiples.

Synthèse stratégique : ce que le Fonds III renforce



Un modèle déjà performant, rendu plus précis, plus lisible et plus transmissible

Le Fonds III ne change ni la nature du modèle Arkanum ni son ADN entrepreneurial. Il en augmente la précision, la clarté et la reproductibilité. L'objectif est d'intervenir encore plus tôt sur les tensions activables, de renforcer la discipline d'exécution, et d'offrir aux LPs une lisibilité accrue sur la mécanique catalyst-driven. La structure resserrée, l'écosystème des dirigeants et l'usage ciblé de l'IA élargissent la capacité du fonds à répéter les succès des millésimes précédents.

Processus et discipline



Formalisation complète

Timing – Momentum – Fit, Scoring, 100 jours, build-up discipliné.



Qualité renforcée du sourcing

Signaux faibles, dirigeants LPs, IA comme accélérateur analytique.



Discipline renforcée

Validation de l'upside, Operating Playbook (depuis 2024) et arbitrage IRR/MM.

Personnes et plateforme



Intensité préservée

Association à trois, binôme systématique, gouvernance resserrée.



Écosystème apprenant

Dirigeants, repreneurs S'Investir, operating partners.

Arkanum III offre ainsi une stratégie lisible, disciplinée et conçue pour améliorer le profil rendement/risque de manière mesurable.

Invitation à l'échange



Comprendre vos besoins et explorer un alignement stratégique



Analyse de vos objectifs

Convexité, rotation, compléments small/mid-cap.

Exploration des zones d'alignement

Reporting, co-invest, gouvernance.

Lecture partagée des tensions sectorielles

Et catalysts pertinents.

Priorisation des sujets

Selon vos contraintes d'allocation.

Définition d'un cadre d'interaction

Adapté à votre fonctionnement.

Étape suivante



Nous serions ravis d'échanger pour déterminer comment Arkanum peut optimiser votre allocation small-cap.

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













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 ou plusieurs fois
Acteurs	Société de gestion : FundPartner AM (GP-21000009) Banque dépositaire : CACEIS Auditeurs : KPMG
Conseil en investissement	Arkanum Partners - SIREN 977847425 (Agréé CIF: 23007785)

Types de parts	Parts A et B : éligibles 150-0 B ter <ul style="list-style-type: none"> • Parts A - Investissement < 1 M€ • Parts B - Investissement > 1 M€
-----------------------	--

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

Société à Mission depuis 2025

Arkanum est l'une des premières sociétés de private equity small-cap dotées du statut de société à mission — un engagement statutaire, mesurable et opposable aux investisseurs.

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

Chaîne de valeur & trajectoire bas-carbone

Intégrer les enjeux environnementaux sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

S Social

Capital humain & politique sociale

Développer l'emploi et des politiques sociales pilotées par indicateurs.

G Gouvernance

Transmission & gouvernance opposable

Sécuriser la transmission par la qualité du management et une gouvernance opposable aux investisseurs.

Diagnostic & feuille de route

Sensibilisation des dirigeants
Diagnostic des risques environnementaux
Plan d'amélioration adossé à un bilan carbone

Création nette d'emploi

Évolution ETP suivie trimestriellement
Pilotage du turnover en CODIR

Dirigeant repreneur aligné

Adéquation valeurs / projet / leadership
Critère bloquant en IC (Entrepreneurial Fit)

Apprentissage collectif

Retours d'expériences entre dirigeants
Reconnaissance des TPME les plus en progrès

Politique sociale mesurée

Accidentologie, absentéisme, dialogue social
Compétences, formation, organisation du travail
Diversité, inclusion, égalité H/F

Architecture de gouvernance

Comité stratégique systématique
Suivi endettement, EBE et KPI opérationnels
Partage de la valeur (ouverture du capital)
Cartographie des risques + Operating Partner dédié

Démarche ESG couvrant les 3 piliers Environnement, Social et Gouvernance — diagnostic de maturité de chaque participation et plan de progrès. Contribution à 5 ODD de l'ONU :



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) — termes spécifiques Arkanum



Ce glossaire définit les termes spécifiques à la méthodologie Arkanum et quelques concepts de Private Equity utiles à la lecture de ce document.

Terme	Définition
Timing Arbitrage Framework	Grille d'analyse propriétaire évaluant si la fenêtre d'entrée sur un dossier est ouverte, à surveiller ou fermée. Examine la maturité du marché, les évolutions réglementaires et le positionnement de l'entreprise.
Momentum Grid	Matrice d'évaluation de la dynamique interne et externe d'une entreprise. Détermine la capacité d'accélération et calibre le niveau d'ambition réaliste du plan de transformation.
Entrepreneurial Fit	Évaluation de la compatibilité entre le dirigeant et l'équipe Arkanum pour exécuter le plan sur 3-5 ans. Examine la capacité de décision, la tolérance au feedback et la clarté des rôles.
TMF (Timing-Momentum-Fit)	Méthodologie séquentielle d'analyse des opportunités. Un dossier doit passer les trois filtres pour être retenu.
Plan 100 jours	Programme structuré post-acquisition : stabilisation (J0-30), arbitrages stratégiques (J31-60), lancement des chantiers prioritaires (J61-100).
BUILD (Operating System)	Système permanent de pilotage opérationnel déployé sur chaque participation dès J0. Comprend le Operating Partner Playbook, le CEO scorecard mensuel (15 indicateurs), la cadence CODIR hebdomadaire et la structuration des fonctions clés.
FIX (Intervention Protocol)	Protocole d'intervention activé en cas de déviation de la trajectoire. Déclenché objectivement (3 signaux consécutifs), il vise à restaurer la capacité d'exécution via diagnostic rapide, solutions de transition pré-identifiées, puis retour en mode BUILD.
S'Investir	Écosystème de dirigeants, repreneurs et experts opérationnels partenaires d'Arkanum, impliqués dans le sourcing, la due diligence et l'accompagnement.
Catalyst-driven	Stratégie fondée sur l'identification et l'activation de catalyseurs susceptibles de déclencher une revalorisation.
Fonds de flux	Profil de fonds générant des distributions régulières via des cessions espacées, par opposition aux fonds qui attendent la fin de vie.
Red Team	Exercice de contradiction systématique où le troisième associé challenge la thèse d'investissement du binôme lead/wingman.
Pré-mortem	Exercice pré-investissement : « Si ce deal échoue dans 3 ans, qu'est-ce qui se sera passé ? » Identification des risques sous-estimés.

Glossaire (2/2) — termes Private Equity et fiscaux



Ce glossaire définit les termes spécifiques à la méthodologie Arkanum et quelques concepts de Private Equity utiles à la lecture de ce document.

Termes private equity

Terme	Définition
Small-cap	Entreprises de petite capitalisation, généralement EV < 50 M€ et EBITDA 1-5 M€.
MBO / MBI / OBO / BIMBO	MBO : rachat par le management. MBI : rachat par un dirigeant externe. OBO : cession partielle du dirigeant-actionnaire. BIMBO : combinaison MBI + MBO.
Build-up	Croissance externe par acquisitions successives pour créer une plateforme de taille supérieure.
DPI	Distributed to Paid-In : ratio capital distribué / capital appelé. DPI 1,0x = capital intégralement retourné.
TRI / IRR	Taux de Rendement Interne : mesure de performance annualisée intégrant le timing des flux.
Multiple (MOIC)	Ratio valeur totale (distributions + résiduel) / capital investi.
J-curve	Rendements négatifs en début de vie du fonds avant remontée avec les premières cessions.
Hurdle rate	Rendement minimum (7 %) avant perception du carried interest par le GP.
Carried interest	Part des plus-values (20 %) revenant à l'équipe de gestion au-delà du hurdle.
SLP	Société de Libre Partenariat : structure juridique française pour fonds PE.

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

Terme	Définition
Art. 150-0 B ter CGI	Report d'imposition des plus-values lors d'un apport de titres à une holding, sous condition de réinvestissement dans des actifs éligibles.
Apport-cession	Apport de titres à une holding avant cession, permettant le report d'imposition sous conditions.



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

FR

+33 6 47 78 45 91

CH

+41 79 123 99 01

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