

Fusion

Ulysse Patrimoine fait caisse commune avec Massena Partners

Mardi 01 Février 2011

Laure Closier



Les deux gestionnaires de fortune s'associent pour créer le premier groupe indépendant français, sous le nom de Massena Partners, avec un encours de 2 Md€

La consolidation des sociétés de gestion se poursuit et touche les "family office". **Massena Partners** et **Ulysse Patrimoine** fusionnent pour donner naissance à un groupe **de 2 Md€ d'encours** pour les 3/4 issus du premier, et 1/4 en provenance du second. **Le groupe ainsi constitué garde le nom de Massena Partners**. Il se compose d'une équipe de huit associés et dirigeants rassemblés autour des deux fondateurs, **Franck Noël-Vandenberghe (Massena Partners)** et **Hugues de Guitaut (Ulysse Patrimoine)**. Les équipes détiennent l'intégralité du capital, revendiquant ainsi une démarche entrepreneuriale. "L'ensemble des équipes des deux côtés et des clients nous accompagnent, tous font confiance au projet", commente **Claude Lutz, associée de Massena Partners** qui ajoute que "le rapprochement, épaulé par le conseil en M&A **DDA&Company** s'est fait au départ par affinités professionnelles et proximité géographique." Tous deux situés dans le 16e arrondissement de Paris se regrouperont d'ailleurs chez Massena Partners.

Un conseil dédié aux familles

Fondé au début des années 1990 par des industriels du Nord de la France, **Massena Partners**, dont le chiffre d'affaires reste confidentiel, place la fortune de familles européennes dans la gestion alternative, le private equity et l'immobilier. **Ulysse Patrimoine** est quant à lui spécialisé dans les activités de "family office", le conseil financier à destination de patrimoines importants et la gestion de véhicules d'investissement dédiés à des familles. Il a réalisé un chiffre d'affaires de **1,83 M€ en 2010, en recul de 11,59 % sur 2009**. Pourtant, "les deux entreprises sont rentables et chacune auraient pu vivre l'une sans l'autre. Ce ne sont pas des raisons économiques qui ont poussé au rapprochement, mais la complémentarité entre les activités", argue l'associée.

Pas d'autres rapprochements en vue

Et les synergies reposent sur la logique entrepreneuriale et une philosophie d'investissement "non- benchmarkée", s'inscrivant dans une architecture totalement ouverte. Côté développement, **Massena Partners** ne prévoit pas d'autres rapprochements. "Nous n'avons pas de plan de croissance externe défini, nous procédons par étapes et ne souhaitons pas perturber les services offerts à notre clientèle. Nous sommes dans des métiers très intuitu personae qui demandent de la stabilité et de la confiance", conclut **Claude Lutz**.

LES INTERVENANTS DE L'OPERATION

| | |
|--|---|
| Acquéreur ou Investisseur | MASSENA PARTNERS , Franck Noël-Vandenberghe |
| Cédant | FONDATEUR(S) , Hugues de Guitaut |
| Acquéreur, Avocat d'Affaires Corporate | PROSKAUER , Guillaume Kellner |
| Acq. Avocat d'Affaires Juridique et Fiscal | MENU SEMERIA BROCC , Jean-Luc Menu , Caroline Semeria |
| Cédant, Banquier d'Affaires / Conseil | DDA & COMPANY |
| Cédant, Avocat d'Affaires Corporate | CABINET BEYLOUNI GUENY VALOT & VERNET (BG2V) , Roland Guény |