

## 2 QUESTIONS À JACQUES ROSSIGNOL, ASSOCIÉ COFONDATEUR DE TECHLIFE CAPITAL

**Private Equity Magazine - Quelle est votre philosophie en matière de co-investissement ?**

**Jacques Rossignol :** Depuis nos débuts en 2020, nous avons résolument mis le co-investissement au centre de notre positionnement de spécialiste sectoriel, dédié à la santé, à la tech, et à la santé tech, avec la volonté de le réserver en priorité à nos LPs. Sur les huit investissements que nous avons réalisés à date, cinq ont été faits avec co-investissement. Notre modèle d'investissement est d'identifier

proactivement des verticales sectorielles qui nous semblent particulièrement porteuses et que nous investiguons en profondeur. Notre mode d'interaction avec nos investisseurs est d'attirer leur attention sur ces filières attractives, de les sensibiliser aux dynamiques en jeu et de leur rendre accessibles les opportunités qui en résultent. De notre point de vue, le co-investissement est un mécanisme très puissant pour renforcer nos liens et notre proximité avec nos LPs en augmentant les points d'interaction avec eux.

Ces opérations leur donnent aussi l'occasion de voir en direct notre mode de fonctionnement dans le sourcing, la structuration des investissements et la gestion des participations.

**Private Equity Magazine - Quelles sont vos attentes vis-à-vis des co-investisseurs que vous sollicitez ?**

**J. R. :** Le critère essentiel pour la réussite d'un co-investissement et l'association avec un co-investisseur est l'envie commune de travailler ensemble sur un sujet donné. Chez TechLife

Capital, nous avons structuré notre approche en proposant systématiquement les opportunités de co-investissement à l'ensemble de nos souscripteurs. Naturellement, certains investisseurs vont être particulièrement sensibles, motivés et donc réactifs sur une situation plutôt qu'une autre. Jusqu'à présent, nous avons toujours été sursouscrits sur nos opportunités et adressons la sélection sur le principe du « first come first serve », ce qui encourage les plus motivés. Ensuite, durant la vie du deal, ces



Jacques Rossignol

co-investisseurs seront autant d'antennes et de relais complémentaires dans le marché pour le suivi de la participation dans ses relations avec des fournisseurs, des clients, des concurrents, des cibles de croissance externe...