

Ipsilon change d'échelle

Publié le 01/02/2026 - NextStep - N° 24

Private equity

Le cabinet de conseil en propriété intellectuelle, fondé il y a 25 ans, a quintuplé de taille en trois ans depuis l'ouverture de son capital à Waterland et s'est hissé sur le podium des acteurs européens dans un marché en forte consolidation.

HOUDA EL BOUDRARI

FIN MARS 2025, IPSILON EST ENTRÉ DANS UNE NOUVELLE DIMENSION EN METTANT LA MAIN SUR SON HOMOLOGUE NÉERLANDAIS NLO, FORT DE 70 M€ DE REVENUS, SOIT QUASIMENT LA TAILLE DE SON ACQUÉREUR. Cette opération n'est pas passée inaperçue dans le milieu feutré du conseil en propriété intellectuelle où le petit « frenchy » est devenu un poids lourd en quelques années à peine. Détrônant le numéro un historique tricolore Lavoix et ses quelque 80 M€ de revenus, Ipsilon joue désormais dans la cour des grands acteurs européens. Le cabinet parisien créé en 2021 par Valérie Feray, toujours majoritaire au capital et aux commandes opérationnelles, est passé de moins de 30 M€ de revenus en 2022 à près de 150 M aujourd'hui, et signé cinq build-up au pas de charge, depuis l'entrée au capital du fonds paneuropéen Waterland Private Private Equity en 2022.

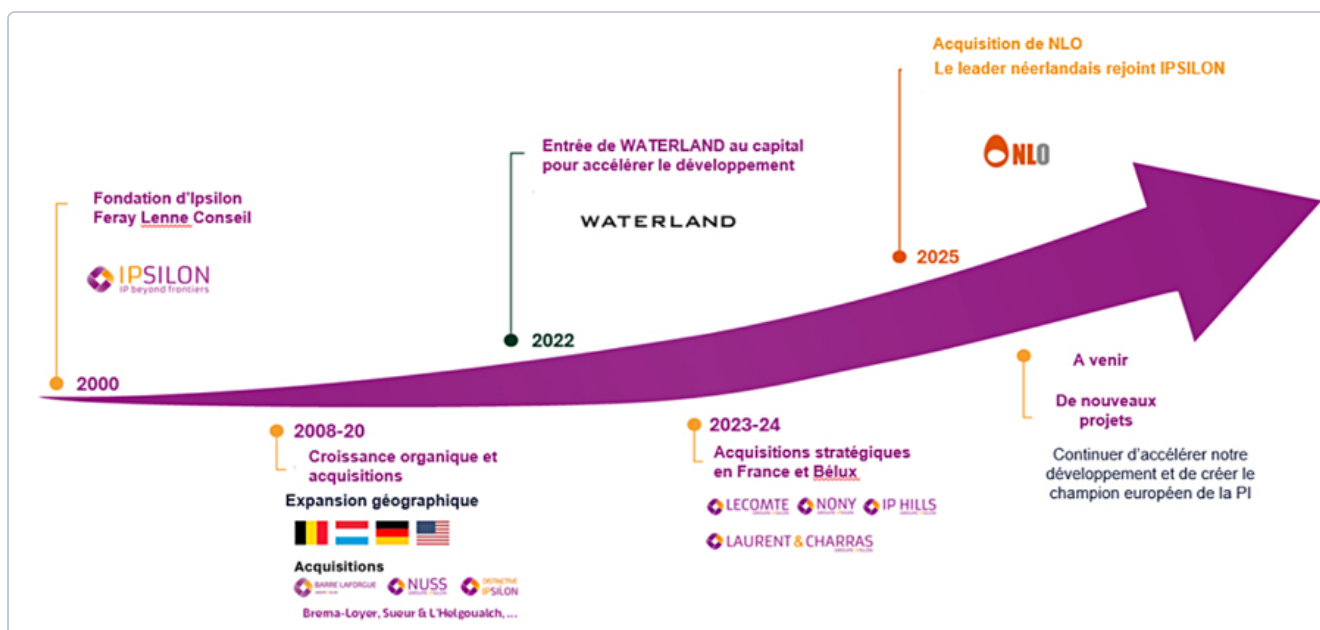
« Approche disruptive »

D'origine néerlandaise, comme la dernière cible d'Ipsilon, l'investisseur aux 14 mds€ sous gestion, spécialisé dans les stratégies « buy-and-build », a signé avec le cabinet parisien son troisième investissement en France en misant un premier ticket en bas de sa fourchette d'investissement comprise entre 10 et 200 M€ pour s'octroyer une part minoritaire du capital, la législation française ne permettant pas de prise de contrôle majoritaire dans le secteur de la propriété intellectuelle. Il a, depuis, remis au pot régulièrement pour soutenir la stratégie d'acquisition de sa participation française. « *L'arrivée de Waterland nous a permis de changer d'échelle et de franchir des étapes décisives dans la concrétisation de notre ambition de devenir le leader européen en propriété intellectuelle* », témoigne la fondatrice d'Ipsilon, qui n'avait pas attendu l'investissement d'un fonds de private equity pour entamer sa stratégie de croissance externe et d'internationalisation. Valérie Feray fait ses premières classes dans le métier au début des années 90 en intégrant le département propriété intellectuelle d'Alcatel-Lucent. La française y passe une dizaine d'années et se hisse à la tête de l'équipe parisienne d'une



cinquantaine d'ingénieurs et de juristes, avant que l'envie de voler de ses propres ailes l'incite à créer son propre cabinet de conseil en 2001, Ipsilon, en référence à l'alphabet grec et à l'univers scientifique. *« Dès la création d'Ipsilon, nous avons adopté une approche disruptive sur un marché à l'époque assez conservateur, avec des acteurs historiques trop éloignés des attentes de leurs clients et adoptant parfois une politique tarifaire excessive, retrace-t-elle. Le fait d'avoir été de l'autre côté de la barrière en travaillant dans l'industrie m'a fait comprendre qu'il y avait une place pour un partenaire proactif tissant une relation de proximité avec ses clients, intégrant leur stratégie et leur contexte concurrentiel et anticipant ainsi leurs besoins dans la durée »*. Face à des institutions centenaires et portant encore le nom de leurs fondateurs comme Plasseraud, créé en 1906, Lavoix, fondé en 1898 ou Casalonga, né en 1867, le jeune cabinet outsider affiche des ambitions de conquête qui séduisent de petits acteurs de niche ou régionaux. *« La croissance externe a très rapidement fait partie de notre stratégie de développement, d'abord pour couvrir les expertises métier qui nous manquaient, puis pour élargir notre portefeuille*

Terrain de jeu européen



Valérie Feray, fondatrice©DR

Quelques années à peine après sa création, le cabinet parisien a signé le rachat de plusieurs homologues pour élargir sa palette d'expertise. Dans les années 2008/2009, il met la main sur les deux structures parisiennes Sueur & L'Helgouach ainsi que Brema Loyer dédiées aux conseils en brevets et en marques. En 2018, le cabinet Barre-Laforge rejoint à son tour Ipsilon pour renforcer son expertise en matière d'innovation dans l'aéronautique et l'aviation, ainsi que sa présence dans le sud-ouest de la France. En 2019, c'est le strasbourgeois Nuss qui étend le maillage du cabinet parisien dans l'Est de la France et lui offre sa première incursion en Allemagne, marché réputé le plus difficile d'accès en Europe. L'entrée au capital de Waterland en 2022 donne une nouvelle envergure à l'expansion territoriale d'Ipsilon. Dans une profession réglementée confrontée aux défis de la transformation digitale et à la pression concurrentielle des legaltechs, le cabinet s'est donc donné les moyens de participer à l'accélération de la consolidation du secteur, alimentée par une croissance endogène du marché avec la démocratisation de l'offre de protection intellectuelle auprès des PME et ETI et la montée en puissance des enjeux de réindustrialisation française et européenne. Ainsi, en février 2023, Ipsilon annonce une grosse prise avec le rachat du cabinet Nony qui lui permet de quasiment doubler de taille et passer le cap des 50 M€ de chiffre d'affaires. Ce premier buildup domestique lui permet de compléter sa couverture géographique en France notamment dans le quart Sud-Est où Nony dispose de bureaux à Lyon, Grenoble et Nice, en plus de la présence commune des deux cabinets à Paris, Strasbourg, Toulouse, Nantes, et Tours. Un mois plus tard, Ipsilon signe le rachat du luxembourgeois Lecomte & Partners. Si l'opération est de plus faible envergure, les revenus de la cible se situant entre 5 et 8 M€, elle contribue aux ambitions internationales du cabinet qui réalise désormais 20 % de son activité à l'international. Dans la foulée, le cabinet tricolore met la main sur le belge IP Hills, qui lui apporte un périmètre de 5 M€ et un nouvel ancrage en Belgique néerlandophone. Ce faisant, il intègre le top 5 des cabinets de propriété

Le « one-stop-shop » moteur de consolidation



©DR

De retour sur le terrain de jeu hexagonal, Ipsilon jette son dévolu sur la société lyonnaise Laurent & Charras début 2024, ses 30 M€ d'activité et son ancrage centenaire dans le tissu industriel d'Auvergne-Rhône-Alpes. « *Notre consolidation répond à la demande de nos clients d'un one-stop-shop au niveau européen avec des nouvelles offres intégrées ainsi qu'à la nécessité*

conseils en propriété industrielle (CNCPI) recense 1130 conseils en propriété industrielle en France répartis sur 337 établissements, dont la moitié en région parisienne. Comme souvent, la concentration du marché européen a démarré dans les pays anglosaxons, aux contraintes réglementaires moins restrictives dans le domaine. En 2023, l'entrée en vigueur de la JUB (Juridiction Unifiée des Brevets) accroît l'eupéanisation du marché. Impulsées par les fonds de private equity, plusieurs opérations ont été menées ces dernières années. Ainsi, le britannique Rouse, soutenu par MML Capital a mis la main sur le néerlandais Arnold & Siedsma, tandis que HGF, également originaire du Royaume Uni, a ouvert son capital au fonds CBPE pour accélérer ses acquisitions. Un mouvement inéluctable qui fait céder les digues de la résistance à la financiarisation du secteur. « *Chez NLO, nous voulons nous adapter à l'évolution du paysage de la PI et croître dans un marché en consolidation, en renforçant et élargissant notre présence géographique. En unissant nos forces avec Ipsilon, nous accélérons nos ambitions, libérons tout notre potentiel et continuons à façonner l'avenir* », ont ainsi commenté René van Duijvenbode et Jeroen Cornelis, associés gérants de NLO, dans le communiqué officiel du rapprochement fin mars 2025. Reste que certaines structures opposent un refus viscéral à tout type d'adossement. « *Le principal frein est le passage d'une culture de partnership à une organisation corporate* », pointe Valérie Feray, qui avait déjà adopté ce type de gouvernance au sein d'Ipsilon depuis longtemps, à l'instar de son homologue néerlandais NLO, ce qui a facilité le rapprochement. « *Nous avons désormais un important track-record d'intégrations réussies avec un turn-over très limité*, revendique Valérie Feray. *Nous laissons une grande autonomie à nos filiales dans chaque pays et nous veillons à assurer une transition générationnelle en identifiant très tôt la relève* ». Elle planche déjà sur les prochaines croissances externes en ciblant en priorité le Royaume-Uni et l'Allemagne, ainsi que des cabinets d'avocats pour compléter son offre en contentieux.

