



La Lettre d'Omada

**#1
Juin 2023**

Confidentiel

Événement Omada

Petit-déjeuner thématique

Faut-il continuer à investir?

avec Cédric Bannel

Cofondateur de Latour Capital



Le 27 avril 2023, Omada a réuni les membres du club autour du cofondateur de Latour Capital pour son premier petit-déjeuner sur le thème « Faut-il continuer à investir? ». Ce fut l'occasion d'échanger sur le contexte économique actuel ainsi que sur les grands mouvements géopolitiques qui agitent notre marché. Ce fut aussi l'occasion de discuter ensemble des perspectives qui s'ouvrent à nous dans le monde de l'investissement. Nous continuerons à organiser des rencontres de ce type afin de partager nos avis respectifs sur des sujets d'actualité ou d'autres thématiques.

“ L’adversité n’est pas nécessairement une mauvaise chose pour le PE : elle peut être le catalyseur de rendements exceptionnels pour les équipes les mieux à même de s’adapter. ”

Actualité du portefeuille



« Elior noue un partenariat avec Hana Group et déploie son offre culinaire asiatique dans ses restaurants d'entreprises. »

« Grâce à son partenariat avec Hana Group, spécialiste de la restauration japonaise et panasiatique, Elior propose une offre culinaire fraîche, de qualité et variée allant des sushis aux bobuns en passant par les poké bowls. Cette offre est déjà un succès avec un taux de captation de 33% enregistré sur le site pilote d'un restaurant d'entreprise d'un grand groupe industriel basé dans le Sud-Ouest. D'ici la fin de l'année, ce sont 5 nouveaux restaurants qui accueilleront l'offre Hana Group. »

Elior, communiqué de presse du 19 octobre 2022

— Cérélia —

« Le Pas-de-Calais accueille une des principales usines de pâtes boulangères en Europe. »

« Le groupe français fondé à Liévin (Pas-de-Calais), confirme son implantation dans la région en déplaçant son siège social sur le site de la nouvelle usine à Saint-Laurent-Blangy, où sera également installé un nouveau centre logistique.

[...] Le site, comptant 470 salariés, représente un investissement de 60 millions d'euros. L'usine aura une capacité annuelle de production de 60.000 tonnes en 2024, et 80.000 tonnes à terme, ce qui représente environ 300 millions de produits. »

AFP, le 16 mars 2023



« Insecticide ménager : Briochin lance une nouvelle marque baptisée K. »

« Le spécialiste breton des produits d'entretien, propriété du groupe Altair (Starwax et K-pro), souhaite se positionner sur le segment des insecticides ménagers naturels avec une toute première offre made in France.

[...] Avec quelques 12 références, K. propose des produits anti-moustiques mais également contre les insectes volants, rampants, fourmis, mites et autres acariens. Briochin ajoute aussi une expertise à sa gamme d'insecticide en déployant plusieurs références pour se débarrasser des nids de guêpes et de frelons. Mais toujours sur une offre à base d'actifs végétaux (l'eucalyptus citronné, le géraniole et le pyrèthre) ou bien de phéromones. »

LSA, le 13 avril 2023

Actualité du portefeuille



« Comment le Toulousain Safti s'est fait une place dans le Next 40 de la French Tech. »

« Rien ne prédestinait Gabriel Pacheco à une success-story dans l'immobilier, aujourd'hui CEO et cofondateur de Safti.

[...] Aujourd'hui, Safti c'est un réseau avant tout français, mais aussi européen, de 6.500 mandataires immobiliers indépendants qui ont bouclé un total de 26.000 transactions en 2022. Parti d'une feuille blanche avec la volonté de dépoussiérer la transaction immobilière, cette ambition l'a mené jusqu'à l'Élysée lundi 20 février 2023, ainsi que ses deux associés et cofondateurs de cet empire, Marc Brimeux et Sandra Françonnet. Le président de la République, Emmanuel Macron, a reçu le temps d'une soirée les membres les plus prometteurs de la tech française qui composent le Next 40 et la French Tech 120. Un casting de startups françaises basé sur des critères de chiffre d'affaires, de croissance et de levée de fonds, dont Safti fait partie. »

La Tribune, le 28 février 2023



« Croissance externe : Alliance Étiquettes se développe en Italie. »

« En février 2021, le PDG d'Alliance Étiquettes, Olivier Lulan, déclarait étudier sérieusement « les opportunités de croissance externe en France comme à l'étranger, notamment en Italie et en Espagne ». Le dirigeant a tenu parole. Après avoir racheté, en début d'année 2022, l'imprimerie Bernétic, près de Lorient (56), il annonce avoir conclu sa dixième opération de croissance externe depuis 2015 avec l'acquisition de l'entreprise italienne Tonutti Tecniche Grafiche. Spécialisée dans l'étiquette vinicole et basée à Fagagna, non loin d'Udine, dans le nord de la péninsule, elle est composée de plus d'une centaine de salariés et réalise environ 21 millions d'euros de chiffre d'affaires. »

Caractère, le 12 décembre 2022

Marché du private equity

Situation en 2022 et T1 2023

2022

Les levées de capitaux

- Deuxième année record après 2021 : le volume de levées de capitaux privés atteint 1200 Mds\$ au niveau global, toutes stratégies confondues
- En France également, les capitaux levés dépassent 41 Mds€, comme en 2021
- Toutefois, le T4 2022 a montré des signes de faiblissement avec la montée de l'inflation et des tensions internationales
- Un niveau record de *dry powder* (réserve de capitaux à investir) avec plus de 3 700 Mds\$ à déployer

Les investissements

- Après un volume soutenu au S1 2022, les transactions ralentissent fortement au S2 2022
- En France, 2022 marque une nouvelle année record avec 36 Mds\$ investis dont 25 Mds\$ en capital investi dans près de 2700 entreprises
- On observe toutefois une baisse d'activité au T4 2022: inflation, *supply chain*, guerre en Ukraine, hausse des taux d'intérêts menacent les économies mondiales
- Le *mid market* montre toutefois des signes de résistance remarquables

Les cessions

- Evolution similaire avec une forte chute des cessions au T4 2022 par rapport au T4 2021. En 2022, les cessions mondiales chutent de plus de 40%
- Le segment *large cap*, plus dépendant des marchés des capitaux (dette, IPO) est plus fortement impacté que le *smid cap* où les sociétés de qualité continuent à trouver preneurs à des niveaux soutenus de valorisation
- Le segment du Growth Tech montre des signes d'essoufflement après 5 années d'euphorie, du fait de la correction des valorisations

T1 2023

Les levées de capitaux

- Le ralentissement des levées de fonds observé au T4 2022 se poursuit au T1 2023
- La baisse de liquidité des investisseurs institutionnels et l'effet dénominateur, qui surpondère momentanément le poids du private equity dans les portefeuilles, pèsent lourdement sur les levées de fonds
- Un nombre croissant de gérants reportent leurs levées ou n'atteignent pas leurs objectifs de taille
- La chute est particulièrement brutale sur les stratégies *venture* et Growth Tech

Les investissements

- Au T1 2023, la valeur mondiale des transactions atteint 92 Mds\$, contre 240 Mds\$ au T1 2022
- Les secteurs perçus comme résilients sont privilégiés: la santé, les biens essentiels mais également les logiciels et les *business services*, avec des modèles à forte récurrence
- Les actifs présentant une forte visibilité en termes de croissance d'EBITDA sont également plébiscités
- La remontée des taux d'intérêts impacte les opérations de taille importante (*large cap*)

Les cessions

- Le montant des cessions au T1 2023 s'élève à 55 Mds\$ (-77 % par rapport au T1 2022)
- Le segment le plus actif reste celui du *smid cap*, contrairement au *large cap* qui reste atone en termes de cessions
- Les reventes aux industriels continuent de gagner du terrain, dans un contexte contraignant qui favorise la quête de synergies
- Certains gérants poursuivent leur stratégie consistant à tenir leurs positions en attendant de meilleures valorisations

Perspectives 2023

Un marché aux multiples défis

Un retour aux fondamentaux de la création de valeur, hier souhaitable, est aujourd'hui indispensable. La capacité des gérants de fonds de private equity à (i) identifier et sélectionner les sociétés sous évaluées ou mal évaluées et à (ii) améliorer leur performance à travers les leviers d'améliorations opérationnelles et des stratégies de croissance par acquisition, est une condition *sine qua non* pour générer les retours attendus, notamment en cas de récession persistante ou d'un *soft-landing* ralenti

La baisse d'activité des introductions en bourse (IPO) impacte également le segment du large cap, friand de ce type d'opérations pour les cessions

Dans un contexte géopolitique de plus en plus fragile, il paraît important de se diversifier son portefeuille, notamment hors de France et en particulier en Amérique du Nord où, depuis plus de 30 ans, un marché du private equity extrêmement profond et foisonnant continue de surperformer à la fois les autres classes d'actifs et les autres régions du monde

Plus spécifiquement, un contexte de taux d'intérêt élevés persistant et de raréfaction des financements de marché, impacte plus lourdement le segment du large cap que ceux du *small* ou *mid cap* moins gourmands en dette

Les multiples d'acquisition devraient rester soutenus pour les actifs de très bonne qualité dans des secteurs affichant une croissance séculaire ainsi que des opportunités d'acquisition (stratégie de build-up)

Le marché secondaire du private equity qui offre aux investisseurs des solutions de liquidités de plus en plus sophistiquées, continue de croître à un rythme exponentiel, tant en termes de levées de fonds que de volume de transactions. L'émergence de ce marché au sein de la classe d'actifs présente de nouvelles opportunités attractives d'investissements, notamment à travers les opérations dites de « fonds de continuation »

Dans un contexte économique moins euphorique, où les perspectives de liquidité à court terme sont plus incertaines et les valorisations intrinsèques des sociétés plus difficiles à estimer, le private equity garde son attractivité en termes de création de valeur, notamment par les meilleurs gérants mondiaux qui ont su démontrer leur capacité à naviguer à travers les différents cycles économiques et générer de bonnes performances

Thèmes d'investissement

Enjeux pour Omada

Dans ce contexte de marché qui, selon nos estimations, perdurera au moins dans les 6 à 12 mois à venir, notre stratégie continuera de se centrer sur la recherche active de gérants de premier rang et sur l'analyse et la sélection d'actifs de grande qualité. Avec ces simples critères comme exigence, nous continuerons à favoriser les secteurs, géographies et thématiques suivants pour les mois à venir :

- **Surpondérer les segments du *small* et du *mid cap*** : plus dynamiques que le *large cap*, moins dépendants des marchés de la dette pour leur financement, bénéficiant souvent de prix d'entrée plus attractifs, notamment au travers des stratégies de *buy-and-build*, et pour lesquels les cessions continuent d'afficher de bonnes performances, notamment grâce à une offre de capitaux abondante de la part des acteurs du *large cap*.
- **Diversifier, notamment à travers une exposition au marché américain du *small* et *mid cap*** : dynamique et profond, il se caractérise par une offre abondante d'équipes d'investissement opérant sur de nombreux secteurs ou sous-secteurs spécifiques avec le plus souvent une stratégie d'investissement s'appuyant sur la création de valeur par les leviers opérationnels. Le principal challenge est d'identifier ces acteurs, souvent inconnus des LPs européens, et d'accéder à leurs fonds
- **Poursuivre la revue et la sélection des meilleures opportunités de co-investissement** en France et en Europe, avec une attention particulière sur des actifs résilients et à fort potentiel de développement, et continuer à sélectionner des gérants de premier rang disposant d'un *track-record* démontré et d'outils éprouvés de création de valeur, notamment à travers les leviers opérationnels
- **Augmenter l'exposition aux gestionnaires qui ont une bonne compréhension des enjeux de la transition énergétique** et qui peuvent ainsi identifier les entreprises en position de pivot
- **Être agile et opportuniste dans un marché volatile, en saisissant les meilleures opérations de secondaire** sur des portefeuilles de qualité, lorsque le rationnel de la transaction est justifié et que l'alignement d'intérêts avec le gérant est bon

Points d'attention sur les due diligences d'Omada

Investissements directs (co-investissement ou secondaire)

- **Qualité de la société** : leader capable de consolider son marché de référence et de s'internationaliser tout en ayant une diversification et un *pricing power* protecteurs
- **Qualité du tandem sponsor / management** : un management expérimenté et incentivé, accompagné par un sponsor bénéficiant d'une bonne expertise industrielle et financière
- **Qualité du plan de création de valeur** : une croissance organique permise par une diversité de leviers opérationnels, couplée à une stratégie build-up relative générant des synergies

Investissements indirects (fonds de PE)

- **Qualité de l'équipe** : expérience, histoire, qualité, réputation, gouvernance, actionnariat
- **Stratégie d'investissement** : profondeur de marché, endettement, valorisation, sorties
- **Qualité du *track-record*** : profondeur, création de valeur, performances brutes et nettes
- **Alignement d'intérêts** : *GP commitment*, termes financiers et juridiques, *carried interest*
- **ESG** : charte ESG, investissement responsable, fréquence et qualité du reporting

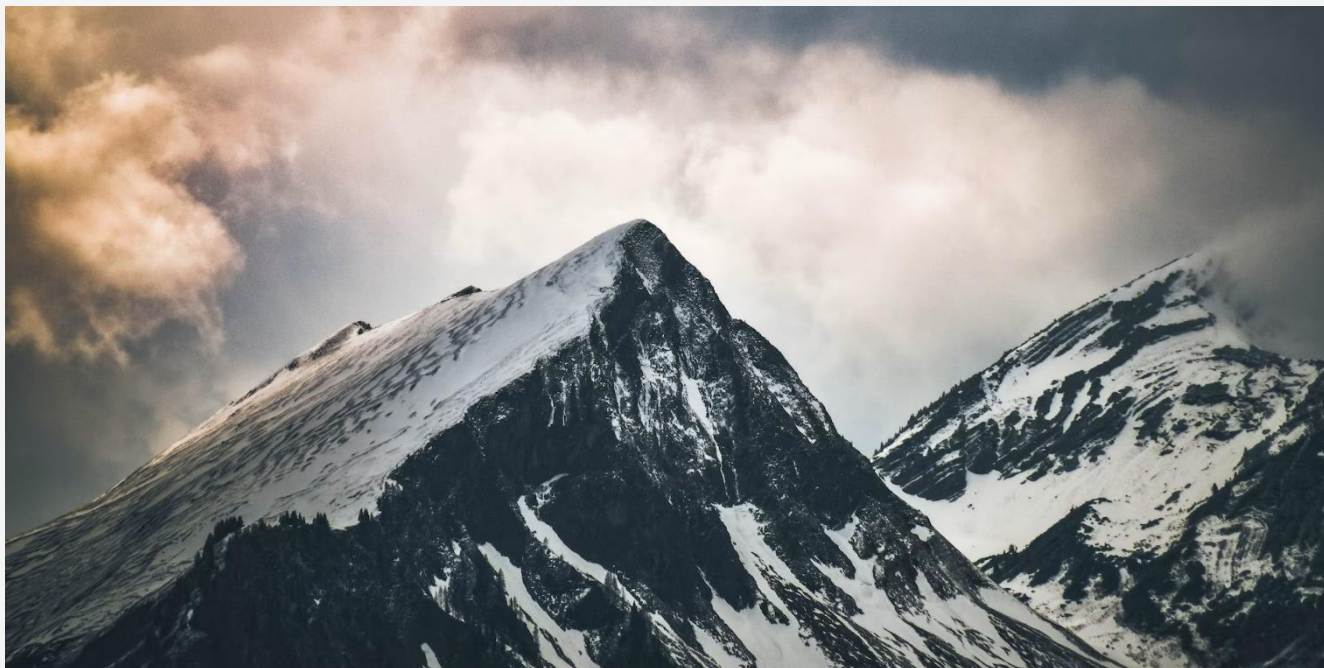
Annexe

Marché du private equity

Marché du private equity

Résumé des points clés

- En 2022, le contexte macroéconomique global incertain est marqué par la guerre en Ukraine ainsi qu'une inflation record
- Le marché des capitaux privés capte une part croissante des échanges des flux de capitaux aux dépens des marchés publics
- Fin d'un cycle économique faste, amorcé dès 2011 après la crise des Subprimes
- Par crainte de vendre leurs actifs à des prix inférieurs aux attentes, les détenteurs d'actifs rallongent leur période de détention. Ceci a pour triple effet de :
 - Limiter la liquidité des Limited Partners (LPs)
 - Réduire le volume de transactions
 - Maintenir la hausse continue du niveau de *dry powder*⁽¹⁾
- Les valorisations du secteur privé sont restées plus résilientes que les valeurs cotées



(1) Capitaux levés mais non investis dans des actifs sous-jacents

Marché du private equity

Contexte macroéconomique global

Avec une guerre en Europe, des taux d'intérêts croissants et paradoxalement une activité économique relativement stable, un sentiment d'incertitude plane sur l'évolution du contexte économique.

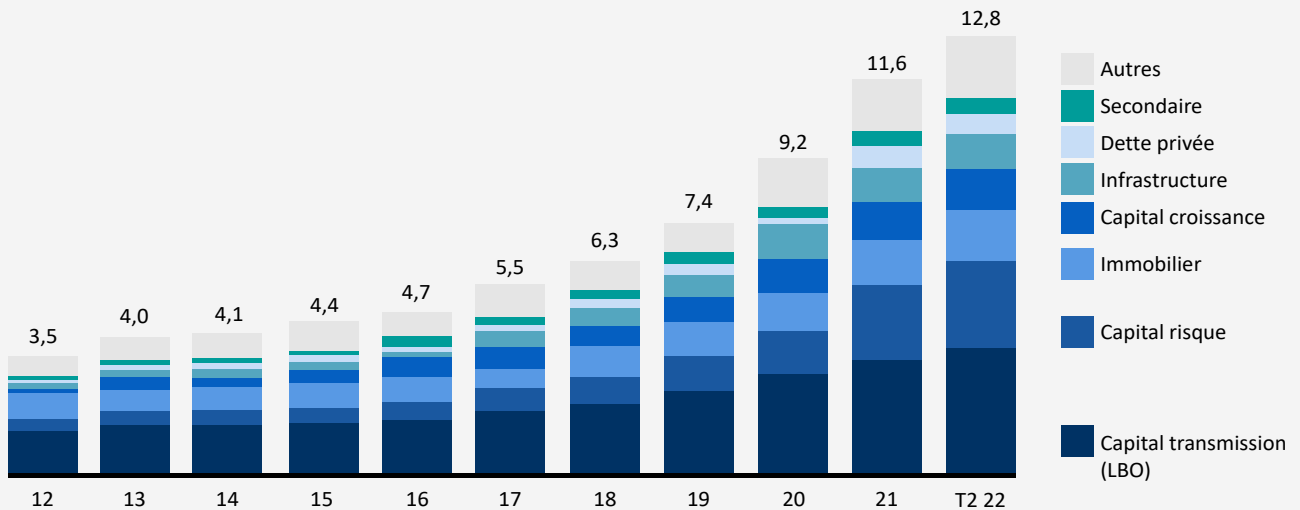
En mars 2022, la FED réhaussait ses taux d'intérêts pour stabiliser son économie suite aux politiques monétaires expansionnistes de la crise du Covid et fut suivie par l'ensemble des pays développés. Les diverses politiques monétaires restrictives ont eu pour effet de limiter le financement d'opérations par la dette. Cette hausse du prix de la dette a eu plusieurs effets sur le marché du PE en 2022 notamment une chute des niveaux d'investissements, une baisse du nombre de sorties et un essoufflement des levées de fonds. L'activité économique du premier semestre 2022 reste largement épargnée, avec l'élan de la reprise économique post-Covid et une hausse graduelle des taux créant un effet de latence entre la première annonce de la FED et des effets notables sur l'économie réelle. En opposition, le deuxième semestre 2022 marque un ralentissement et la fin d'un long cycle de bonnes performances économiques qui aura duré 12 ans.

Malgré une année 2022 en berne qui contraste avec 2021, aucun indicateur ne remet en question les perspectives de croissance du PE sur le moyen ou long terme.

Depuis 25 ans, le nombre de sociétés cotées sur les marchés boursiers a diminué de 33% avec une part croissante des capitaux captés par de larges entreprises technologiques limitant les possibilités de diversification des portefeuilles. Cette tendance incite les investisseurs à diversifier leurs positions hors des marchés financiers.

A titre d'exemple, les innovations de ruptures du secteur financier et médical, supportées par la diffusion des innovations technologiques (IA, Web3 et Big Data), ont un besoin résilient de capitaux privés pour continuer à financer leur croissance. Dans la même veine, les entreprises de la transition énergétique sont également en pleine phase de développement avec des besoins de financement conséquents. Toutes ces raisons permettent d'anticiper une forte croissance de la demande de capitaux privés au cours des 20 prochaines années.

Actifs mondiaux sous gestion par type de stratégie



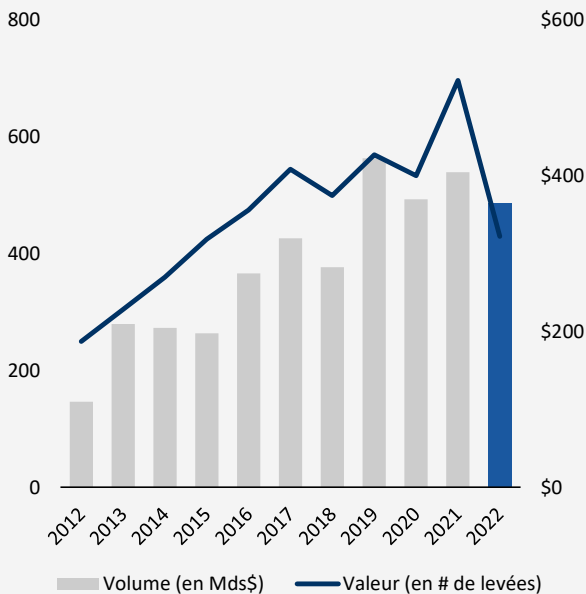
Marché du private equity

Levée de capitaux

Contexte global

Une baisse de la liquidité des LPs, provoquée par un allongement des durées de détention des actifs, limite la levée de nouveaux vintages. Sur l'année 2022, le volume des levées de fonds est en baisse de 10% par rapport à 2021, mais reste en croissance de 6% versus la moyenne des levées sur la période 2017-21. Au total, 1 200 Mds\$ de capitaux privés ont été levés en 2022.

LBO - Levées de fonds mondiales (en Mds\$)



Un secteur spécifique tire son épingle de l'instabilité du marché du PE, l'infrastructure. Perçue comme moins cyclique, cette classe d'actif a enregistré une hausse de 22% du volume levé en 2022.

Zoom sur le capital transmission (LBO)

Comme lors de chaque récession, le manque de liquidité limitera pour un quart des sociétés de gestion leur capacité à lever des fonds à court terme. Bien qu'antinomique, en parallèle de cette raréfaction de capitaux pour certains acteurs du marché du LBO, le volume mondial de *dry powder* est en hausse. Ce phénomène est non seulement soutenu par la hausse des montants levés mais aussi par la cadence des levées. Effectivement, le temps écoulé entre la levée d'un fonds et du vintage suivant a été réduit de 5 à 3 ans depuis 2013. Le volume total de *dry powder* poursuit sa croissance décennale en 2022 et atteint un nouveau volume record de 3 700 Mds\$. Au cours des trois dernières années, 86% des grandes sociétés de gestion spécialisées en capital transmission ont clôturé un fonds phare ou procédé à une clôture intermédiaire.

En dépit d'un deuxième semestre impacté par l'évolution des taux d'intérêts et de l'inflation, le volume total levé au cours de l'année reste significatif. En termes de volume de capitaux levés par ces fonds de LBO, 2022 s'inscrit comme la deuxième meilleure année historique après 2021. Ceci s'explique notamment par une allocation forte des investisseurs vers cette stratégie jugée comme plus sûre en cette période de ralentissement économique.

Côté GPs, les acteurs du marché cherchent activement depuis maintenant plusieurs années à diversifier leur base de LPs en nouant notamment de nouvelles relations avec d'un côté les grands investisseurs institutionnels comme les fonds souverains et de l'autre la clientèle privée.

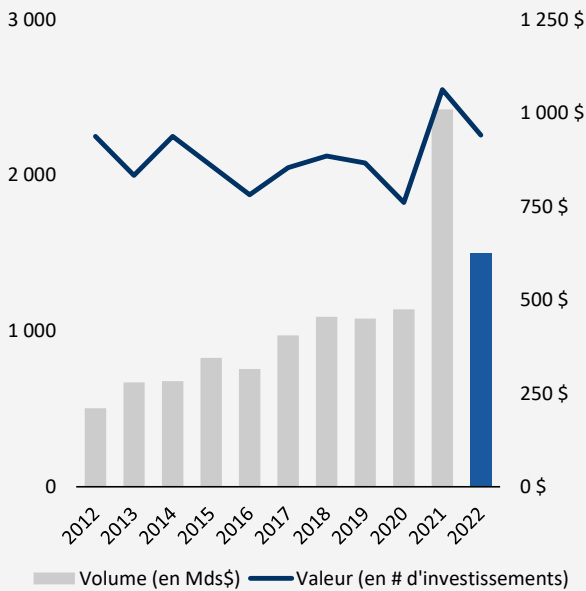
Marché du private equity

Investissements

Contexte Global

Le LBO ainsi que le capital croissance (growth capital) ont été les deux classes d'actifs les plus touchées par le ralentissement de l'économie en 2022, bien que les investissements « alternatifs » dans leur ensemble aient connu une tendance générale à la baisse.

LBO - Investissements mondiaux (en Mds\$)



Zoom sur l'activité du capital transmission

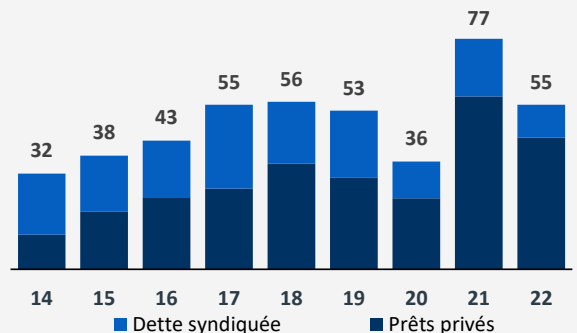
La valeur globale des investissements en capital transmission sur l'année 2022 s'est élevée à 654 Mds\$ (hors *add-ons*⁽¹⁾), soit une baisse de 35% par rapport à 2021. Parallèlement, le nombre total d'opérations a diminué de 10% pour s'établir à 2 318 transactions. La performance 2022 se classe tout de même au deuxième rang historique en termes de volume. Cela est dû en grande partie au dynamisme du premier semestre de l'année, bénéficiant de l'élan considérable d'une année 2021 record.

Au deuxième semestre 2022, la hausse des taux d'intérêts a limité la capacité d'emprunt des fonds d'investissement.

Les opérations à effet de levier ont vu leur volume de prêts octroyés diminuer de 50% en Europe et aux Etats-Unis (E-U).

L'augmentation du coût de la dette a favorisé un engouement des acteurs du marché pour les entreprises *small/mid cap*, dont la croissance repose sur une stratégie de *buy and build*. En effet 72% des LBO nord-américains en 2022 étaient des *add-ons*, cette stratégie reposant sur des plus petites transactions et nécessitant ainsi un apport initial de dette moindre. Avec les banques commerciales virtuellement fermées, les GPs ont sourcé une part croissante de leur volume de dette auprès des prêteurs privés de type fonds de *direct lending*. Les prêts privés ont ainsi cru aux dépens de la dette syndiquée sur la période avec un TCAM 2014-22 de +18% et -8% respectivement.

Emissions de prêts LBO sur le marché américain par type de dette (Mds\$)



Le maintien relatif des niveaux d'investissement est indirectement permis par deux facteurs. Tout d'abord, la diversification des catégories et des industries d'investissements ciblées par les fonds leur a permis d'attirer une quantité croissante d'investisseurs. Deuxièmement, la spécialisation des équipes d'investissements, avec de meilleures connaissances sur leur périmètre d'action, a facilité l'adaptation de leur stratégie au gré de leur environnement.

(1) Investissement complémentaire dans un actif déjà sous gestion

Marché du private equity

Investissements

Zoom sur l'activité du capital croissance

La valorisation des entreprises du marché du capital croissance est influencée par de nombreux facteurs.

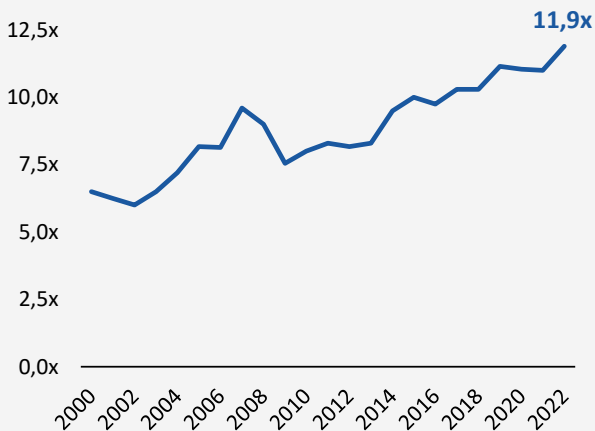
Tout d'abord, une hausse des taux d'intérêts entraînant une baisse des NPV (*Net Present Values*). Ensuite, la revalorisation des entreprises à la sortie de la crise du Covid-19 joue un rôle important. En effet, la fin du télétravail a remis en question les projections de *cash flows* de nombreuses entreprises. Enfin, la restriction des dépenses pour préserver du cash en prévision d'une éventuelle crise en aval limite les dépenses et l'investissement dans des projets de croissance.

Les baisses de valorisation incitent les investisseurs à conserver leurs actifs et à adopter des prises de positions attentistes. Il est important de noter également que l'activité du marché des introductions en bourse a fortement décliné et prive ce secteur de sa voie principale pour accéder à des liquidités.

Zoom sur les multiples américains

Les multiples aux E-U continuent d'être orientés à la hausse, tirés par des processus de vente compétitifs, magnifiés par la rareté des actifs mis en vente, un focus sur les actifs de qualité (*flight to quality*) et un volume de *dry powder* historiquement élevé.

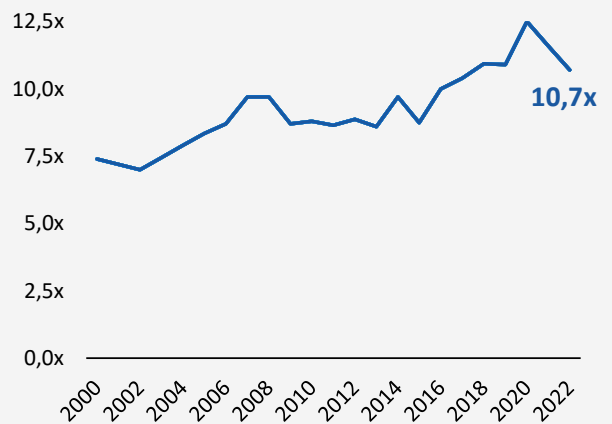
Multiple moyen d'EBITDA pour les transactions de capital transmission aux E-U



Zoom sur les multiples européens

Comme attendu dans une situation de ralentissement économique avec une hausse du coût de la dette, une activité transactionnelle limitée et une baisse des valorisations des entreprises, les multiples des transactions ont diminué sur le vieux continent.

Multiple moyen d'EBITDA pour les transactions de capital transmission en Europe



Marché du private equity

Cessions

Contexte global

Deux principaux facteurs expliquent la baisse de régime des cessions sur l'exercice 2022. Dans un premier temps, la forte activité de l'année 2021 est justifiée par une volonté chez les investisseurs d'utiliser leurs capitaux, en grande partie non utilisés lors de la crise du Covid. Cette frénésie de l'activité transactionnelle en 2021 a aussi motivé la vente anticipée de nombreux actifs. Les GPs ont cherché à tirer profit des multiples élevés pour maximiser leur TRI ou vendre des actifs dont la sortie avait été repoussée à cause du Covid. Dans un second temps en 2022, les GPs et LPs ont trouvé un terrain d'entente pour rallonger les périodes de détentions. Ce consensus émane de l'expérience tirée de la crise de 2008, lorsque de nombreux GPs estiment avoir vendu trop rapidement et ne pas avoir maximisé leurs retours.

Pour résumer

Malgré une baisse de régime du déploiement des capitaux levés, le marché du PE sur l'année 2022 reste plus dynamique qu'avant la crise sanitaire tant en volume qu'en valeur.

Les multiples d'acquisition restent élevés mais concernent principalement de très belles sociétés et/ou à fort potentiel de développement. De surcroît, les retours sur les fonds investis en période de crise ont historiquement surperformé ceux des investissements réalisés à d'autres moments d'un cycle économique. Autant de raisons qui laissent présager de belles années à l'investissement en non coté.

LBO - Cessions mondiales



Cette situation met en avant le rôle central des nouveaux fonds de GP-led et de continuation pour apporter des liquidités aux LPs et ainsi fluidifier le marché.

Glossaire

Add-on	Acquisition d'une entreprise par une autre détenue par un fonds d'investissement
Buy-and-build	Stratégie consistant à réaliser plusieurs opérations de croissance externe dans un même secteur
Carried interest	Part de la plus-value revenant au gérant, équivalent d'une commission de surperformance
Direct lending	Prêt accordé par un acteur financier non bancaire
Dry powder	Capitaux levés mais non investis dans des actifs sous-jacents
GP	Gérant de fonds d'investissement (<i>General Partner</i>)
GP commitment	Investissement d'une équipe dans un fonds qu'elle gère
Fonds Omada I	Equivalent de « Fonds Omada »
Large cap	Entreprises dont la valorisation est généralement supérieure à 1 milliard d'euros
LBO	Opération de rachat avec effet de levier (<i>Leveraged Buy Out</i>)
LP	Personne physique ou morale qui investit dans un fonds (<i>Limited Partner</i>)
Mid cap	Entreprises dont la valorisation est généralement comprise entre 100 millions et 1 milliard d'euros
MoM	Performance d'un investissement en multiple du montant investi (<i>Multiple of Money</i>)
NPV	Valeur Actuelle Nette (<i>Net Present Value</i>)
Omada	Nom commercial désignant plusieurs sociétés du même groupe, notamment Omada Conseil SAS ; Omada SAS et Omada Investment Managers SAS
Private equity	Capital investissement
Small cap	Entreprises dont la valorisation est généralement inférieure à 100 millions d'euros
Smid cap	Ensemble regroupant le <i>small cap</i> et le <i>mid cap</i>
Supply chain	Chaîne d'approvisionnement
Track-record	Historique de performance
TRI	Taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette de l'ensemble des flux investis et perçus (Taux de Rentabilité Interne)
Venture Capital	Capital risque