

# LA LETTRE

NOVEMBRE 2024

#4

# OMADA

# OMADA

CONFIDENTIEL



ALLIANCE  
ÉTIQUETTES

### « UN IMPRIMEUR SE COLLE À ALLIANCE ÉTIQUETTES »

« Collaborant historiquement avec les grandes maisons viticoles du bordelais, l'entreprise, qui réalise 6 M€ de chiffre d'affaires, a depuis élargi son positionnement au sein des vins et des spiritueux tout en se développant dans le secteur de la parfumerie. Après avoir renforcé son portefeuille clients dans le domaine de l'agroalimentaire, avec le rachat de Bernétic en 2022, Alliance Étiquettes, qui ambitionne de devenir la référence européenne de l'impression d'étiquettes premium, consolide ici sa place auprès des acteurs du luxe.

*CFNews, le 14 octobre 2024*



### « QUESTEL ANNONCE UN PARTENARIAT STRATEGIQUE AVEC PATENTLY »

« La base de données Patently inclut désormais les données Standard Essential Patent (SEP), marquant une étape importante dans la fourniture de données et de services de brevets améliorés à un plus large éventail de professionnels de la PI. Ce partenariat souligne l'engagement de Questel en faveur de l'innovation, de l'intégration et de l'excellence dans le secteur de la propriété intellectuelle. Cet accord constitue la dernière étape de la feuille de route de Questel visant à faire évoluer ses logiciels et services de propriété intellectuelle afin de garantir aux clients l'accès aux données de brevets les plus complètes et les plus précises disponibles. »

*Communiqué de presse, le 9 septembre 2024*



### « TSG MONTE EN PUISSANCE SUR L'ELECTRIQUE »

« Historiquement spécialisé sur les infrastructures pour les stations-service, qui génèrent encore entre 35 % et 40 % de son activité, TSG œuvre depuis plusieurs années à diversifier son offre. Après les rachats en juin dernier d'Alvarez Solaire, un installateur de panneaux photovoltaïques, et de Kegler Kälte, un spécialiste allemand des systèmes de climatisation et d'air conditionné, le groupe, détenu par HLD depuis 2020, a signé cet été deux acquisitions dans le domaine des infrastructures électriques. Il reprend ainsi l'intégralité du capital de Skerritt Electrical, une société anglaise dédiée à l'installation électrique des bâtiments, et du Polonais BI Convert, un fournisseur d'installations électriques pour les industriels

Basé à Birmingham, avec une quarantaine de salariés, Skerritt Electrical conçoit des installations électriques pour des bâtiments industriels. L'entreprise, dont le chiffre d'affaires évolue entre 20 M€ et 30 M€, permet au groupe tricolore de se doter d'une nouvelle compétence. D'une taille un peu plus modeste, avec moins de 10 € de revenus et une vingtaine de salariés, BI Convert assure également la mise en œuvre d'installations électriques basse et moyenne tension, pour une clientèle polonaise essentiellement B2B. »

*CFNews, le 5 septembre 2024*



# 1 Omada I

## Actualité du portefeuille



### « SUCCES DE L'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT AMICALE INITIÉE PAR TALAN SUR MICROPOLE »

« Micropole et Talan annoncent aujourd'hui les résultats de l'Offre Publique d'Achat amicale initiée par Talan sur l'ensemble des actions Micropole (l'« Offre ») publiés par l'Autorité des marchés financiers (« AMF »). Talan demandera à l'AMF dans un délai de 10 jours de bourse la mise en œuvre de la procédure de retrait obligatoire visant les actions Micropole au même prix que celui de l'Offre, soit 3.12 euros par action. Micropole et Talan se félicitent du très large succès de l'Offre.

*Communiqué de presse, le 17 octobre 2024*



### « SOCOTEC S'IMPOSE SUR LE DIAGNOSTIC AMIANTE »

« Son quatrième LBO à peine bouclé pour 3,2 Md€, Socotec poursuit ses emplettes. Le groupe de services de TIC (Testing, Inspection, Certification) pour la construction et l'infrastructure, toujours détenu par l'investisseur evergreen belge Cobepa, muscle son pôle diagnostics immobiliers en intégrant WeGroup. Il reprend dans ce cadre l'intégralité du capital de ce spécialiste marseillais du diagnostic amiante aux mains de ses fondateurs.

Cette PME d'une centaine de salariés s'est imposée comme l'un des principaux acteurs du diagnostic amiante en région PACA. Elle intervient essentiellement auprès d'une clientèle BtoB constituée d'industriels, de bailleurs, ou encore d'entités publiques. Réalisant également les autres diagnostics immobiliers (performance énergétique, plomb, gaz, etc.), l'entreprise, qui génère c. 10 M€ de CA, s'est récemment implantée en Martinique tout en ouvrant des agences à Lyon et à Villepinte en Ile-de-France. Un réseau qui vient compléter et renforcer celui de Socotec qui revendique désormais la première place sur le marché français du diagnostic amiante. Rassemblant près de 12 000 collaborateurs dans 26 pays, le groupe présidé par Hervé Montjotin, qui a enregistré 1,3 Md€ de chiffre d'affaires en 2023, entend atteindre les 2,4 Md€ d'ici quatre ans. »

*CFNews, le 4 juillet 2024*



### « LE GROUPE NUTRISSENS & LA FONDATION PAUL BOCUSE MUTUALISENT LEURS EXPERTISES »

« La mutualisation des expertises entre Nutrition et Gastronomie à travers ce partenariat entre la Fondation Paul Bocuse et Nutrisens ouvre de nouvelles perspectives passionnantes, en unissant leurs forces autour de trois axes stratégiques : (i) croiser les connaissances et savoir-faire portés par la Fondation Paul Bocuse avec l'expertise nutritionnelle de Nutrisens, au service de la formation des collaborateurs ; (ii) travailler conjointement en R&D et en innovation pour imaginer et concevoir une cuisine alliant saveurs, qualité nutritionnelle et santé ; (3) mobiliser nos compétences communes sur les solutions repas, notamment seniors, à domicile ; pour apporter à nos aînés une solution adaptée à leurs besoins nutritionnels en y intégrant la notion de plaisir gustatif. »

*Communiqué de presse, le 9 avril 2024*

# 1 Omada I

## Actualité du portefeuille

**FUNECAP**  
GROUPE

### « INAUGURATION DU CREMATORIUM ANIMALIER DE LE MEUX »

« De plus en plus de familles ayant perdu un animal de compagnie expriment aujourd'hui le souhait de pouvoir lui rendre un dernier hommage, dans des structures adaptées, afin de commencer leur travail de deuil. Dans ce moment douloureux pour les familles, les vétérinaires ont un rôle déterminant à jouer et les équipes d'Anima Care sont justement là pour les aider. L'emplacement du crématorium a été choisi pour desservir les grandes agglomérations du Nord de la France comme Rouen et Lille ainsi que Paris et sa couronne.

*Communiqué de presse, le 25 septembre 2024*

**SAFTI**  
**megAgence**  
consultants immobiliers

### « PREMIER RÉSEAU IMMOBILIER À INTÉGRER LA RETOUCHE PHOTO VIA IA DANS SON PACK »

« SAFTI, réseau national de mandataires indépendants en immobilier, continue d'innover en intégrant la retouche photo via intelligence artificielle dans son pack dédié aux conseillers immobiliers. En partenariat exclusif avec Nodalview, cette initiative fait de SAFTI le premier réseau immobilier à proposer un tel outil à ses collaborateurs, renforçant ainsi sa position d'avant-gardiste dans le secteur. L'intégration de la retouche photo via intelligence artificielle dans le pack SAFTI constitue un atout précieux pour les conseillers immobiliers du réseau. Grâce à des visuels de qualité professionnelle, les conseillers peuvent désormais valoriser les biens immobiliers et attirer davantage de potentiels acquéreurs, contribuant ainsi à la réussite des transactions. »

*Toute la Franchise, le 17 mai 2024*

**Crealis**

### « CREALIS LANCE SYMBIOSIS, UNE COIFFE ECO-RESPONSABLE »

« Crealis, groupe spécialisé dans les solutions de surbouchage pour les vins et spiritueux, lance Symbiosis, une coiffe fabriquée principalement à partir de papier certifié FSC, combinée à de l'aluminium. Cette nouvelle coiffe vise à réduire l'empreinte carbone du secteur tout en répondant aux attentes des producteurs pour des solutions plus durables. Cette coiffe, sans plastique, est recyclable et permet une réduction de l'empreinte carbone de 30 % par rapport aux coiffes traditionnelles. Elle est conçue pour être utilisée sur les lignes de mise en bouteille automatiques, avec une application et une ouverture facilitées. Symbiosis a reçu la médaille de bronze aux Trophées de l'Innovation Vinitech-Sifel 2024. Le groupe prévoit de produire 10 millions d'unités en France à partir d'octobre 2024. La production de cette nouvelle coiffe, prévue en octobre 2024, devrait atteindre les 10 millions d'unités en France.

Crealis s'engage à réduire ses émissions de gaz à effet de serre, avec des objectifs validés par l'initiative Science Based Targets (SBTi). Le groupe prévoit de diminuer de 42 % les émissions des scopes 1 et 2 d'ici 2030, par rapport à 2022. Ce lancement s'inscrit dans une dynamique vers des solutions plus respectueuses de l'environnement, répondant à la demande croissante des consommateurs pour des produits avec un emballage durable. »

*La Champagne de Sophie Claeys, le 27 septembre 2024*



# 2 Omada II

## Actualité du portefeuille



### « ADONE CONSEIL DÉCROCHE L'OR POUR ECOVADIS ! »

«Pour la première fois depuis le lancement de sa labélisation EcoVadis, Adone obtient la médaille d'or avec un score de 78/100. Cette progression de 9 points nous propulse dans les 2% des meilleures entreprises responsables, évaluées par le label. Au-delà de récompenser les engagements d'Adone Conseil, cette évaluation permet au cabinet d'établir une feuille de route RSE pour les mois et années à venir. Celle-ci s'appuie sur les résultats obtenus et notamment les sous-scores dans chaque catégorie. Suite à cette évaluation, des actions correctives ont notamment été engagées en termes d'achats responsables.»

*Communiqué de presse, le 11 septembre 2024*



### « OMNILOG INTEGRE UN BUILD-UP »

«Détenue à 80% par Maltem Consulting depuis six ans, l'ESN francilienne aux 31 M€ de revenus est rachetée par sa consœur Audensiel, dans une opération valorisant la cible entre 20 et 30 M€ selon nos informations. L'acquéreur réalise son troisième build-up depuis un LBO bis effectué en 2022 auprès de Sagard et Capza

Deux ans après un LBO bis, ayant permis l'entrée de Sagard à son capital en minoritaire et la sortie partielle de son premier actionnaire pour une valorisation d'environ 300 M€, Audensiel réalise son deuxième build-up en moins de deux mois en France. Après avoir racheté le cabinet de conseil lyonnais Genesis en mars, l'ESN francilienne, spécialisée dans le conseil et la transformation numérique des entreprises rachète sa consœur Omnilog, œuvrant principalement dans le développement d'applications et du cloud pour les secteurs de l'e-commerce et des médias. Basée à Neuilly, la cible réalise 31 M€ de chiffre d'affaires pour un Ebidta de 3,5 M€. Elle était détenue à 80% par Maltem Consulting depuis six ans, qui va se recentrer sur son activité historique d'accompagnement à la transformation digitale du secteur de la banque et de l'assurance.»

*CFNews, le 29 mai 2024*



### « EFESO EST CLASSÉ DANS LE MAGAZINE CONSULTING « BEST FIRM TO WORK » EN 2024 »

« EFESO Management Consultants, un cabinet de conseil en opérations de premier plan à l'échelle mondiale, est fier d'annoncer qu'il a été classé parmi les 5 meilleures entreprises dans la liste 2024 Best Firms to Work For du Consulting Magazine. Le cabinet, qui compte plus de 900 consultants, a été reconnu pour son engagement envers l'innovation, la réussite des clients et la satisfaction des employés. EFESO prévoit de continuer à investir dans le développement des talents, en proposant des formations complètes, des modalités de travail flexibles et des opportunités de leadership.

*Communiqué de presse, le 09 octobre 2024*

# 2 Omada II

## Actualité du portefeuille



### « NEOXAM ET ULTUMUS S'ASSOCIENT SUR LES DONNÉES DES ETF ET DES INDICES »

« NeoXam, fintech spécialisée dans la gestion de données et les solutions d'investissement, et le fournisseur de services de données sur les fonds indiciels cotés (ETF) et les indices Ultumus ont annoncé leur collaboration ce mardi 10 septembre. Dans les faits, NeoXam va intégrer les données consolidées d'Ultumus sur divers gammes d'ETF (composition des ETF, flux, corporate actions, données relatives aux dividendes, etc) ainsi que sur des indices - dont ceux de MSCI, S&P et FTSE - à sa plateforme DataHub. »

*L'Agefi, le 11 septembre 2024*



### « LE GROUPE CLIMATER S'ENGAGE ET DEVIENT ADHÉRENT DU PACTE MONDIAL DES NATIONS UNIES »

«Le Groupe CLIMATER rejoint, en signant son adhésion au Global Compact (Pacte mondial de l'ONU - Réseau France) des Nations Unies, plus de 19 000 signataires dans le monde. Un cadre d'engagement simple, universel et volontaire, autour de Dix principes pour accompagner notre démarche RSE. Notre engagement au Pacte Mondial des Nations Unies reflète notre volonté de continuer à intégrer les droits de l'homme, les normes internationales du travail, la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption sous toutes ses formes au cœur de notre stratégie.

*Communiqué de presse, le 01 juin 2024*



### « AUDENSIEL SE RENFORCE AU CANADA »

«L'ESN francilienne générant 200 M€ de chiffre d'affaires, au portefeuille de Sagard et Capza en minoritaire, signe son troisième build-up de l'année en rachetant Maltem Canada. Il s'agit de la première opération de M&A réalisée par l'acquéreur hors d'Europe.

Quatre mois à peine après avoir mis la main sur l'ESN francilienne Omnilog, auprès de Maltem Consulting, Audensiel réalise une nouvelle acquisition avec ce même cédant en rachetant 100 % de sa filiale canadienne. Les parties prenantes ne communiquent pas le chiffre d'affaires précis de Maltem Canada, compris entre 10 et 20 millions de dollars canadiens (entre 6,5 et 13 M€) selon nos informations. La cible de 80 salariés, oeuvrant dans la transformation numérique, la cybersécurité, le développement et la gestion de la donnée, intègre la filiale Audensiel Canada regroupant désormais une centaine de personnes outre-Atlantique. Ce nouveau développement international intervient après une expansion réussie en Belgique, au Luxembourg mais aussi en Espagne avec l'acquisition de Cognodata également actif au Mexique. L'acquéreur emmené par Nicolas Pacault, fort de 200 M€ de chiffre d'affaires après ce rachat, compte à ce jour 1 800 salariés pour 22 implantations. »

*CFNews, le 11 octobre 2024*



# 3 Événements Omada

## Cocktail annuel



### INTERVENANTS DU COCKTAIL 2024



**Guillaume REVEILHAC**  
CEO de Cérélia

«L'ouverture d'un FCPE a été une opportunité unique donnée à chacun de nos collaborateurs de se sentir responsable de l'entreprise, de faire vivre son esprit entrepreneurial et de récompenser collectivement les efforts et l'implication de chacun »

Le 3 octobre 2024, Omada a réuni les membres du club lors de son cocktail de rentrée annuel. Ce fut l'occasion de faire un point sur l'activité notamment sur la performance des deux fonds et sur les futurs développements d'Omada.

Comme chaque année, nous invitons nos dirigeants de participations afin qu'ils puissent nous présenter leur entreprise et les enjeux actuels auxquels ils sont confrontés. Cette année, nous étions heureux d'accueillir Guillaume Réveilhac, CEO de Cérélia depuis 2012.

# 3 Événements Omada

## Petit-déjeuner thématique Value & Transformation



## D'ÉDITEUR À CONCEPTEUR DE PLATEFORME POUR RÉVOLUTIONNER LE MÉDICO-SOCIAL



avec **Guillaume  
BOUILLOT**  
CEO d'Arche MC2

*« Nous n'utilisons pas l'IA  
pour le codage de nos  
solutions logicielles car il y  
a une interrogation sur la  
propriété intellectuelle »*

Le 10 octobre 2024, Omada a réuni les membres du club autour de Guillaume Bouillot, CEO du groupe Arche MC2, pour le petit-déjeuner co-organisé avec Amala Partners et Singulier sur le thème « D'éditeur à concepteur de plateforme pour révolutionner le médico-social ».

Ce fut l'occasion de partager un moment de réflexion autour des enjeux du monde médical, des améliorations et des opportunités à saisir en alliant innovation technologique, performance économique et responsabilité sociale.



# 3 Événements Omada

## Petit-déjeuner thématique *Sustainability Talks*



## D'UNE DÉMARCHE DURABLE A DES TRANSFORMATIONS STRUCTURANTES : UN PARCOURS ÉTAPE PAR ÉTAPE



avec **Benoit LEBLANC**  
Directeur Général de Trigo

*« Pour que l'ESG se pérennise dans nos systèmes, il faut mettre du leadership avec quelqu'un qui incarne le projet au sein des équipes et du monde extérieur »*

Le 15 octobre 2024, Omada a eu le plaisir de co-organiser son troisième petit-déjeuner thématique sur le sujet « *Sustainability Talks* » aux côtés d'Amala Partners et d'Indefi. A cette occasion, nous avons accueilli Benoit Leblanc, Directeur Général du groupe Trigo, leader mondial dans l'inspection, le management de qualité et l'optimisation de la performance dans l'industrie du transport.

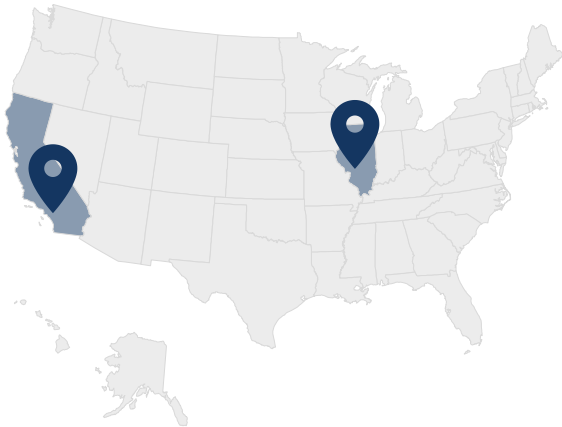
Il nous a partagé sa vision sur la manière d'intégrer la stratégie ESG au cœur de la transformation opérationnelle afin d'en faire une force et non seulement une contrainte extérieure. La présence du groupe Trigo dans l'industrie du transport, un secteur par nature polluant, l'oblige à prendre en compte les nombreuses réglementations européennes et l'amène à repenser un modèle plus durable pour le futur.

# 4 Roadshow Omada

## Marché US : Los Angeles & Chicago

Novembre 2024

### L.A. & CHICAGO, USA



22

### Gérants visités



### CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL



#### ÉLECTIONS

- Le marché ne s'est pas arrêté durant ces élections : « *No major difference between Trump and Harris for our activity* »
- **La victoire nette de Donald Trump est plutôt perçue positivement par les acteurs de l'industrie**



#### ACTIVITÉ DES SOCIÉTÉS

- Les 12, voire 24 derniers mois, ont été assez mesurés en termes de volume d'activité
- **La faute principalement à une inflation très élevée qui a fortement impacté les foyers et la consommation**



#### DEALFLOW

- Sur les segments upper mid et large caps, très peu de deals du fait d'un coût de financement élevé et des désaccords entre acheteurs et vendeurs. Pas d'IPO
- **Sur le segment du smid cap, le dealflow a également connu une baisse en 2023, même si le niveau d'opérations est resté soutenu, puis est reparti à la hausse depuis l'été 2024**
- **Les perspectives 2025 sont positives**



#### CHICAGO

- Ville historique des fonds LBO smid caps aux Etats-Unis avec des acteurs réputés et des nouveaux entrants, souvent des spin offs issus de firmes établies, désireux de refaire des deals dans le lower mid cap
- **Hétérogénéité de qualité et performance au sein de ces gérants, avec des acteurs aux performances excellentes et d'autres qui affichent des résultats moyens ou médiocres**



#### LOS ANGELES

- La population de gérants de private equity s'y développe très rapidement avec un nombre d'acteurs qui croît régulièrement
- **On y recense deux principales écoles : les fonds de LBO growth d'un côté, généralistes ou sectoriels, et les fonds de LBO value de l'autre. Cette dernière stratégie a généré des performances exceptionnelles au sein des meilleurs gérants**

# MARCHÉ DU PRIVATE EQUITY

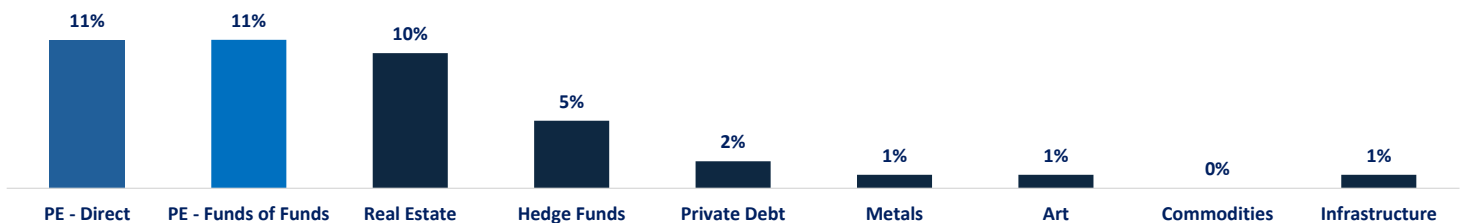
## ETUDES

# 5 Focus sur le Private Equity

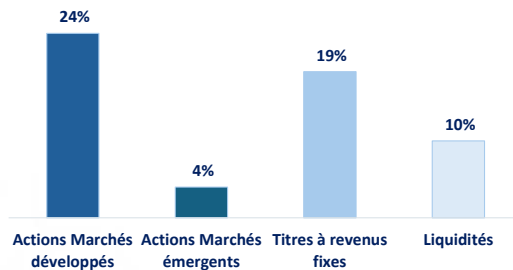
## Allocation d'actifs

UNE ÉTUDE D'UBS SUR L'ALLOCATION D'ACTIFS DES FAMILY OFFICES INDIQUE QUE CEUX-CI DÉTIENNENT UNE FORTE EXPOSITION AUX ACTIFS ALTERNATIFS DONT 22 % AU PRIVATE EQUITY

### EXPOSITION AUX ACTIFS ALTERNATIFS : 43% DU PORTEFEUILLE



### EXPOSITION AUX CLASSES D'ACTIFS TRADITIONNELS : 57% DU PORTEFEUILLE



#### Exposition aux actifs alternatifs

- Les investissements en private equity directs et les investissements en fonds de fonds se situent en moyenne à 11 % chacun en 2023, contre respectivement 9 % et 10 % en 2022
- Pour 2024, les family offices prévoient de réduire les investissements directs à 9 % et d'augmenter les allocations fonds de fonds à 13 %, afin d'atteindre une plus grande diversification, surtout en termes de zones géographiques
- Le changement majeur dans l'allocation d'actifs de l'enquête 2024 concerne l'immobilier, passant de 13 % en 2022 à 10% en 2023, en raison de l'incertitude sur les valorisations

#### Exposition aux classes d'actifs traditionnels

- L'exposition aux actions des marchés développés représente en moyenne près d'un quart des portefeuilles en 2023, soit un taux légèrement inférieur à celui de 2022
- En 2024, les family offices prévoient d'augmenter cette allocation afin d'atteindre 26 % d'exposition. Le contraste est saisissant avec les actions des marchés émergents, représentant seulement 4 % des allocations en moyenne en 2023, soit la moitié du niveau atteint en 2020 et 2021 (8%)
- La principale préoccupation des family offices est le risque d'un conflit géopolitique majeur, à la fois à court et à moyen terme, sur ces marchés émergents

# 5 Focus sur le Private Equity

## Allocation d'actifs



### Motivation pour investir dans le PE

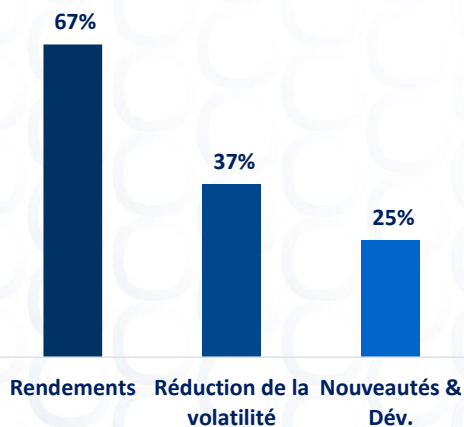
- Le dernier rapport en date de Titanbay et Campden Wealth, s'appuyant sur 120 réponses de family offices et particuliers, indique que **la principale motivation pour investir dans le private equity est l'amélioration des rendements à long terme du portefeuille** (1ère motivation pour 67% des participants)
- **La seconde raison citée est la réduction de la volatilité du portefeuille grâce à la diversification** (2ème motivation pour 37% des participants)
- Enfin, **l'exposition aux technologies émergentes et aux nouveaux développements industriels est également une des raisons** (3ème motivation pour 25 % des participants)



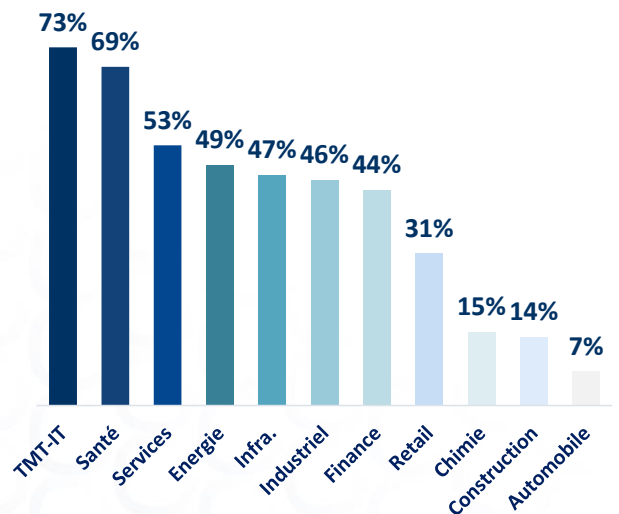
### Principaux secteurs visés

- **Les secteurs d'investissement les plus populaires sont les technologies de l'information** (73% des participants détiennent des investissements dans ce secteur) **et la santé** (69%)
- **Les investissements responsables connaissent une croissance rapide** et devraient atteindre 38 % des allocations au cours des cinq prochaines années
- Les investisseurs fortunés adoptent une approche sophistiquée dans la construction de leurs portefeuilles, recherchant la diversification à travers la stratégie, la géographie, le millésime et la taille de fonds

Raisons d'investissements en Private Equity



Principaux secteurs visés



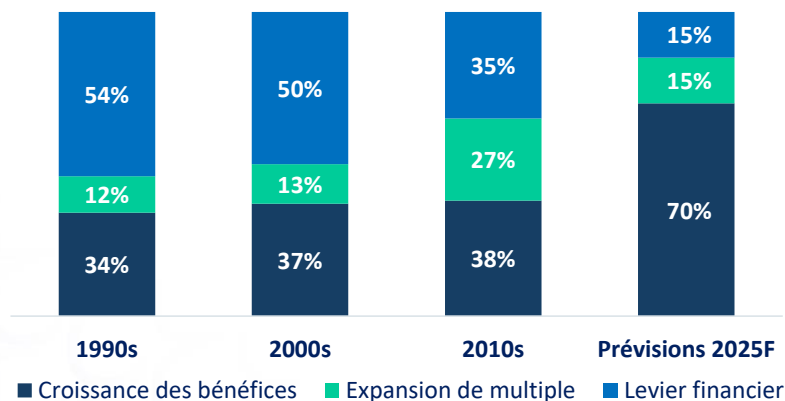
# 5 Focus sur le Private Equity

## Évolution du Private Equity

### LES FACTEURS DE RENDEMENT DU PRIVATE EQUITY SE COMPOSENT DE 3 ÉLÉMENTS :

- La croissance des bénéficiaires : croissance du chiffre d'affaires et expansion des marges
- L'expansion du multiple : croissance du multiple de valorisation entre l'entrée et la sortie
- L'effet de levier : endettement

### ÉVOLUTION DES LEVIERS DE CRÉATION DE VALEUR AU SEIN DU PRIVATE EQUITY



La pondération de ces facteurs de rendement a évolué à travers le temps. Dans la période qui a suivi la crise financière mondiale (post 2008), l'expansion du multiple (27%) et l'effet de levier (35%) ont représenté 62% de la création de valeur. Actuellement, la croissance des bénéficiaires est le principal axe de création de valeur

- La hausse des taux d'intérêt a depuis atténué la contribution de l'effet de levier aux rendements. Dans un contexte de prix d'achat élevé lié à une compétition élevée, les multiples d'acquisition ont augmenté rendant plus difficile l'accès au levier d'expansion de multiple
- Afin de garder des rendements élevés, les gérants vont devoir allier des prix d'acquisition plus bas et une croissance des bénéficiaires plus importante
- En réponse à ce nouvel environnement, les sponsors les mieux positionnés pour performer dans les années à venir sont ceux disposant d'un savoir-faire opérationnel, souvent équipés de ressources dédiées, et visant les marchés les moins concurrentiels où les leviers de création de valeur sont nombreux (marchés small et lower mid-cap)

# 5 Focus sur le Private Equity

## Le smid cap

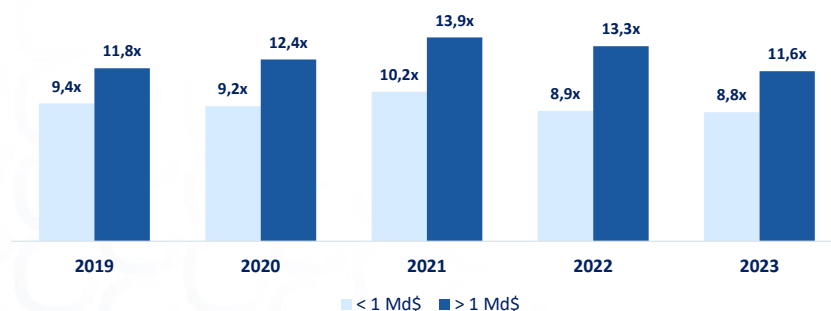
### LES SEGMENTS DU SMALL ET MID-MARKET SONT PARTICULIÈREMENT ATTRACTIFS GRÂCE À :

- Un manque d'investissement privé
- Une absence d'actionariat institutionnalisé et/ou de gestion professionnelle
- Une dynamique de marché fragmentée où les sponsors peuvent tirer profit d'une consolidation
- Un déficit de financement des plus petites entreprises pour stimuler leur croissance

**CES FACTEURS SE TRADUISENT PAR UNE MOINDRE CONCURRENCE À L'ACQUISITION DE CES ENTREPRISES, DES MULTIPLES D'ACQUISITION PLUS BAS ET UN PLUS FORT POTENTIEL DE CRÉATION DE VALEUR**

### DES CONDITIONS D'ACHAT PLUS ATTRACTIVES

Multiple d'acquisitions moyen par taille de fonds de Buyout

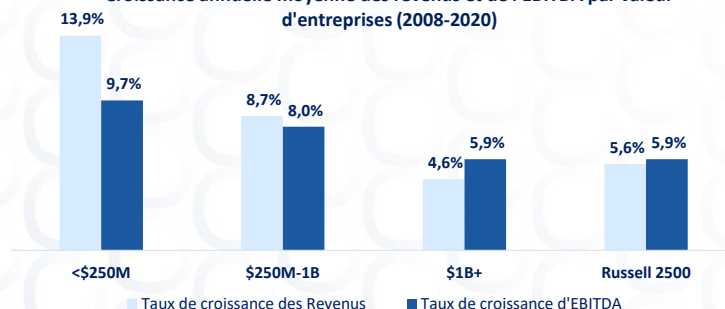


#### MULTIPLE ATTRACTIF

Les multiples d'acquisitions des fonds en dessous de 1 Md\$ restent moins élevés que les fonds de taille plus importante (> 1Md\$).

### UNE CROISSANCE SUPERIEURE POUR LES PETITES ENTREPRISES

Croissance annuelle moyenne des revenus et de l'EBITDA par valeur d'entreprises (2008-2020)



#### UNE SURPERFORMANCE DES PME-ETI

Historiquement les entreprises de tailles inférieures à 250M\$ en valeur d'entreprise ont atteint des taux de croissance plus élevés comparativement aux sociétés de taille plus importantes.

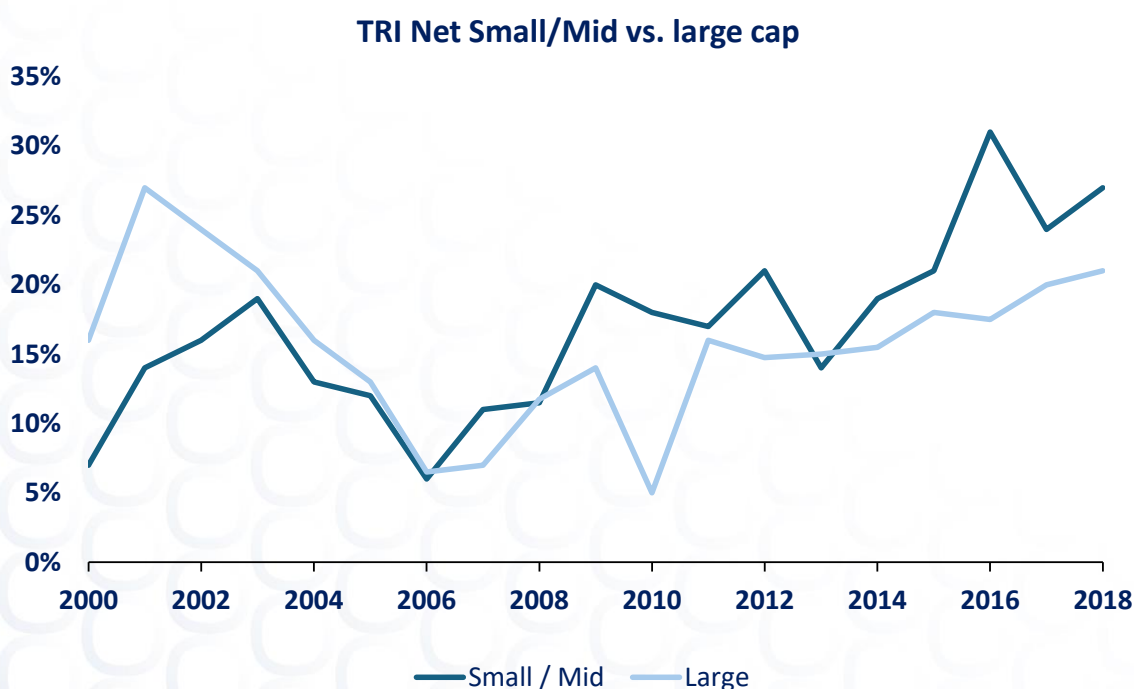
Source : Facset, Cambridge

# 5 Focus sur le Private Equity

## Le smid cap

### CESSIONS ET PERFORMANCES

- Les sociétés de ce segment peuvent être acquises non seulement par des **acquéreurs stratégiques**, mais également par des **gérants de fonds de l'upper mid ou du large cap**. Ces derniers jouent un rôle clé dans l'écosystème du fait du **montant élevé de dry powder accumulé**
- **Dans des environnements de marché où les introductions en bourse sont moins fréquentes**, cette option de sortie devient particulièrement précieuse pour les fonds des segments inférieurs (small et lower mid cap)
- Au cours de la dernière décennie, **cette tendance s'est renforcée avec des transactions entre sponsors passant de 48 % en 2010 à 54 % en 2023**
- Ces facteurs ont permis aux **fonds de Private Equity axés sur les petites et moyennes entreprises de surpasser les performances de leurs homologues sur le marché public**
- **Entre 2010 et 2020, les fonds small/mid cap ont surperformé les fonds large cap en termes de TRI**



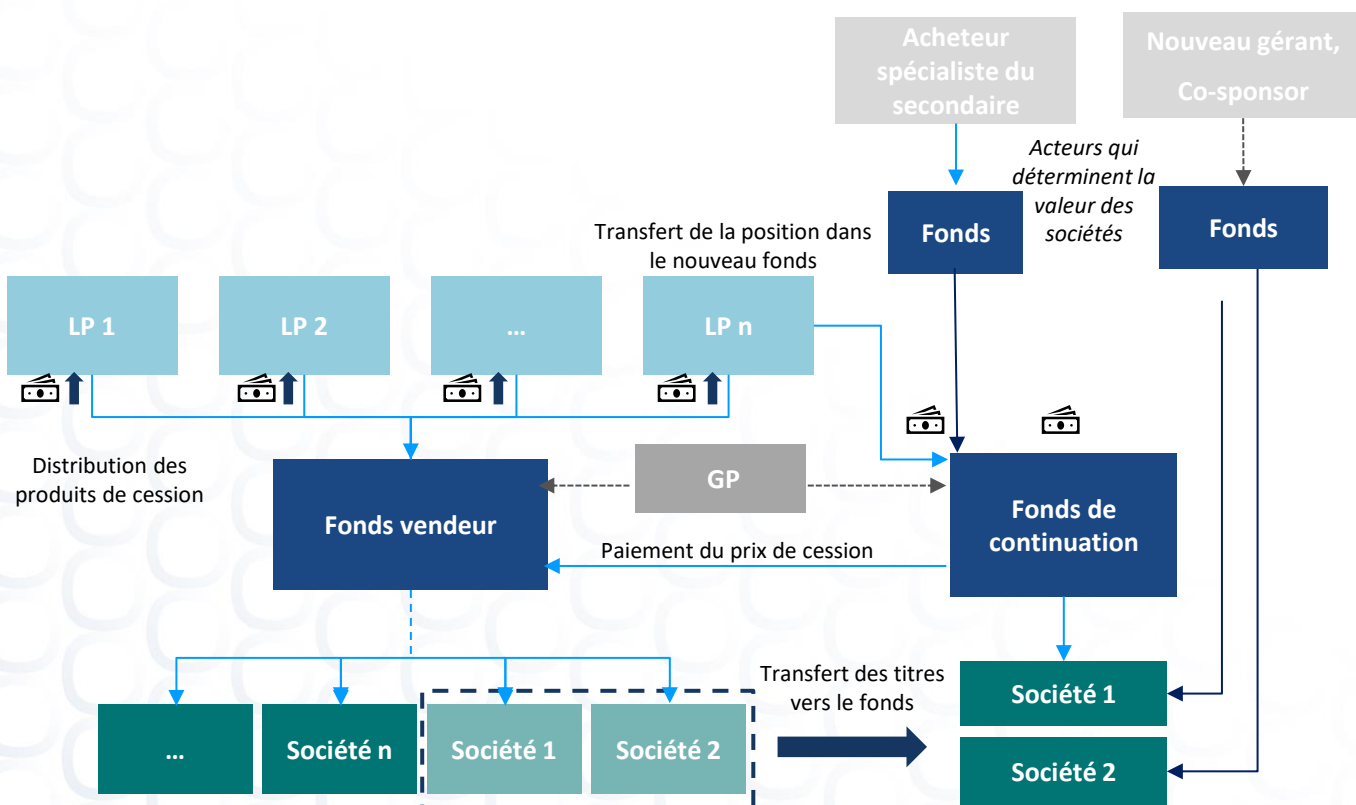


# 5 Focus sur le Private Equity

## Les fonds de continuation

QUASI-INEXISTANTS IL Y A 10 ANS, LES FONDS DE CONTINUATION DEVIENNENT UNE ALTERNATIVE CRÉDIBLE À LA CESSION D'ACTIFS AUX PERFORMANCES SOLIDES

- Les fonds de continuation permettent au gérant de fonds de Private Equity de **conserver une ou plusieurs sociétés au-delà de la durée de vie du fonds initial**
- Ce processus passe par la **création d'un nouveau fonds**, le fameux fonds de continuation, permettant d'acheter la ou les sociétés à fort potentiel (« trophy asset ») et de **lever des capitaux additionnels afin de poursuivre leur plan de développement et mener des opérations de croissance externe**. Le prix d'achat doit être fixé par un tiers (acheteur spécialiste du secondaire ou nouveau gérant co-sponsor)
- Les investisseurs ayant investi dans le fonds d'origine doivent choisir entre plusieurs options :
  - Une option de liquidité avec le produit de cession distribué
  - Une option de réinvestissement (roll) dans le fonds de continuation
  - Une option hybride, combinant un réinvestissement partiel et une partie reçue sous forme de produit de cession



# 5 Focus sur le Private Equity

## Les fonds de continuation



### Les avantages

- Les fonds de continuation forment une catégorie d'actifs à part, même s'ils présentent des similitudes avec les transactions secondaires et les co-investissements.
- Les attraits pour les fonds de continuation sont multiples. En effet, ils permettent au gérant de :
  - Disposer de plus de temps pour maximiser la valeur des actifs à fort potentiel (« Trophy Asset »)
  - Apporter du capital additionnel à l'entreprise pour soutenir sa croissance ou réaliser des acquisitions complémentaires
  - Offrir de la liquidité aux investisseurs du fonds
  - Elargir sa stratégie d'investissement
  - Attirer de nouveaux investisseurs
  - Réaligner les intérêts des équipes de management avec le fonds
  - Augmenter ses actifs sous gestion
- Les fonds de continuation sont également plébiscités par les investisseurs dans la mesure où ils bénéficient :
  - D'un accès à des actifs matures généralement considérés comme moins risqués
  - D'un fonds avec une courbe en J atténuée, voire faible, car l'actif ou le portefeuille d'actifs est déjà identifié
  - D'une structure avec des frais réduits, tant en termes de frais de gestion que de carried interest, par rapport au fonds principal, avec une durée de vie souvent plus courte
  - D'une opportunité de sortie pour les investisseurs existants souhaitant obtenir de la liquidité
- Les acteurs historiques du secondaire ont été les premiers à se spécialiser dans l'analyse et la valorisation de ces portefeuilles d'actifs
- Des gérants de buyout traditionnels, attirés par la qualité des actifs, investissent également en tant que co-sponsors de ces fonds de continuation



### Les points d'attention

- Le principal point d'attention est la gestion du conflit d'intérêts puisque le gérant se positionne à la fois comme « acheteur » (pour le fonds de continuation) et comme « vendeur » (pour le fonds existant)
- Pour atténuer ce risque, deux éléments sont essentiels : la transparence et la valorisation
- Concernant la transparence, les investisseurs existants doivent être informés du projet en amont par le gérant
  - Leur accord peut être sollicité avant d'engager ce type de transaction via un Comité Consultatif
  - Le gérant doit expliquer clairement les raisons qui motivent la création d'un fonds de continuation
  - Tous les investisseurs, anciens et nouveaux, doivent avoir accès au même niveau d'information
- Sur la valorisation, le gérant doit prouver aux différentes parties que celle-ci est juste, via différents moyens :
  - L'organisation d'un processus compétitif pour identifier un ou plusieurs investisseurs intéressés par l'acquisition totale ou partielle du fonds de continuation
  - La communication aux investisseurs d'un rapport d'évaluation réalisé par un expert indépendant
- Un autre point d'attention est le montant réinvesti par le gérant dans le fonds de continuation
  - Habituellement, le gérant réinvestit l'intégralité du carried interest obtenu lors de la vente d'actifs
  - Il peut aussi investir un montant additionnel avec un véhicule levé récemment
  - Un réinvestissement substantiel met en évidence l'alignement d'intérêts avec les investisseurs, ainsi que la confiance du gérant dans le potentiel de croissance de l'actif
  - Un aspect fondamental pour atteindre la performance visée par le fonds de continuation est que le gérant fédère le management autour de cette nouvelle proposition

# 5 Focus sur le Private Equity

## Les fonds de continuation

### Le processus

- Un fonds de continuation nécessite 6 à 12 mois de travail, allant de la préparation du process au closing du véhicule
- Étant donné la complexité de la création d'un fonds de continuation, les gérants s'entourent de sociétés de conseil spécialisées dans ce type d'opérations telles qu'Amala Partners, Evercore, Lazard, etc
  - Ces sociétés de conseil gèrent le calendrier et coordonnent tous les acteurs impliqués via une planification stratégique, le marketing auprès des investisseurs secondaires, la gestion de la due diligence, l'optimisation du prix, la prévention des conflits d'intérêts et la communication avec les LPs
  - En faisant appel à un conseiller expérimenté, les gérants bénéficient d'un processus plus fluide, ce qui limite les frictions et réduit le temps consacré à ces activités
- Le succès de ces fonds dépend d'une structuration minutieuse, d'une communication transparente et de processus solides, des éléments essentiels pour maintenir la confiance des investisseurs

### L'ascension

- Traditionnellement les fonds de secondaires étaient très concentrés sur les ventes de parts de fonds détenues par des investisseurs (LP-stake)
- Les transactions initiées par les gérants de fonds (GP-led) ont connu une hausse ces dernières années, représentant 45 % du marché de secondaires en 2023 contre 24% en 2017. Les fonds de continuation ont constitué 88 % de la valeur de ces transactions GP-led soit plus de 45 milliards de dollars en 2023. La catégorie GP-Led englobe toutes les transactions initiées par le GP y compris celles concernant le capital de la société de gestion elle-même
- Un total de 73 véhicules de continuation a été enregistré par Preqin en 2023 au niveau mondial, soit une augmentation de 48% en nombre par rapport à l'année précédente
- Le marché français comble son retard par rapport aux autres marchés européens, enregistrant 6 transactions en 2023-2024 et 8 projets en phase marketing ou préparation d'ici la fin de l'année 2024 (4 transactions individuelles et 4 multi-actifs)
- Les sorties par fonds de continuation ont représenté près de 14% des cessions des fonds de Buyout au niveau mondial en 2023

### Perspectives

- L'environnement de marché marqué par un ralentissement des voies de sorties traditionnelles favorise la structuration de ces véhicules, en particulier chez les gérants Small/Midcap. Ces gérants réussissent à lever des fonds de continuation souvent de taille similaire à celle des véhicules cédants. Ces nouveaux fonds leur permettent ainsi d'augmenter le montant de leurs actifs sous gestion
- Du côté des investisseurs (LPs), l'adoption de ce nouveau marché est désormais bien engagée
- Le pourcentage de cession via un fonds de continuation devrait se stabiliser et représenter entre 15 et 20 % des sorties des fonds de buyout classique au cours des trois à cinq prochaines années
- Les volumes observés sur les fonds de continuation témoignent d'une démocratisation rapide, renforcée par une disponibilité accrue de capital dans ce segment, en particulier grâce aux fonds secondaires dont le dry powder (capitaux engagés par les investisseurs mais non encore investis) s'élevait à 150 milliards de dollars début 2024

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

# OMADA

---

## CONTACTS

---

Nizar CHAYEB  
*Managing Director*  
nchayeb@omada.fr

Camille MARMET  
*Investment Manager*  
cmarmet@omada.fr

Elise ANTONMATTEI  
*Finance Manager*  
eantonmattei@omada.fr

OMADA

CONFIDENTIEL