

LA LETTRE

MARS 2025

#5

OMADA

OMADA

CONFIDENTIEL

1

ACTUALITÉS DU PORTEFEUILLE

FUNECAP
GROUPE

« BEAUMONT-GUEZ S'ADOSSE À UN LEADER DU FUNÉRAIRE »

« Avec cette acquisition plus importante que ses add-on habituels, le numéro deux tricolore des services funéraires poursuit son maillage territorial sur son marché domestique où il détient désormais 12% de parts de marché, derrière OGF qui en revendique quelque 18% sur un secteur encore très atomisé comptant quelque 3 500 acteurs indépendants. « Nous réalisons 20 à 30 acquisitions par an en France et 10 à 20 à l'étranger », précise Xavier Thoumieux, co-fondateur et co-CEO de Funecap, qui devrait dépasser les 750 M€ de revenus cette année. »

CFNews, le 2 décembre 2024

ALLIANCE
ÉTIQUETTES

« ALLIANCE ÉTIQUETTES S'IMPLANTE EN ITALIE GRÂCE AU GROUPE SAMORANI »

« Avec cette acquisition, Alliance Etiquettes franchit une nouvelle étape dans son expansion. Déjà fort d'un réseau de treize imprimeries, principalement en France, le groupe renforce sa présence en Italie. Samorani, établi à Forlì depuis 1989, propose des solutions d'impression combinant offset, numérique et sérigraphie. Son expertise englobe également des applications spécifiques comme les supports en carton, les grands formats, et des matériaux diversifiés pour le merchandising et la communication visuelle. »

Graphiline, le 3 décembre 2024

SOCOTEC

« SOCOTEC À LA CONQUÊTE DE L'OUEST »

« 2024 aura été une année inédite pour Socotec. Le groupe de services de testing, inspection et certification (TIC) pour les secteurs du bâtiment et des infrastructures, en avance sur son plan de développement, a élargi au printemps sa base de LPs avec l'arrivée de Bpifrance et Mubadala qui rejoignent Cobepa et CD&R et a signé 18 acquisitions, à comparer à la dizaine qu'il a l'habitude de réaliser annuellement. Parmi elles, last but not least, Ninyo & Moore. Signée le 31 décembre, cette opération de croissance externe est le résultat de quatre années de discussions de gré à gré avec son actionnaire co-fondateur, Avram Ninyo, et permet au groupe de changer de stature aux États-Unis où il emploie désormais 1 300 personnes pour quelque 300 M\$ de chiffre d'affaires après avoir embarqué 600 collaborateurs et 120 M\$ de revenus supplémentaires.

Le dirigeant du groupe poursuit également son objectif d'équilibrer l'activité du groupe entre ses différentes géographies. Avec l'acquisition de Ninyo & Moore, il fait des États-Unis la deuxième plateforme de Socotec après la France sur le plan du chiffre d'affaires et de l'EBITDA. »

CFNews, le 8 janvier 2025



Nutrisens*

« RELIEF THERAPEUTICS VEND LES DROITS DE GOLIKE À NUTRISENS »

« Relief Therapeutics Holding SA a finalisé la vente de sa propriété intellectuelle et des droits de commercialisation de GOLIKE en dehors des États-Unis à Nutrisens. Cette opération marque l'achèvement de la transition de Relief d'un modèle de vente directe vers une approche basée sur le partenariat. L'accord permet à Nutrisens de gérer le marketing et les ventes pour les marchés européens et d'autres régions internationales, tandis que Relief conserve les droits GOLIKE aux États-Unis. »

Finanzwire, le 22 janvier 2025

= Cérélia =

« CROUSTIPATE REMPORTE LE GRAND PRIX MARMITON 2024 »

« Soucieuse de proposer les meilleurs produits à ses consommateurs, la marque Croustipate a lancé une pâte feuilletée équitable et locale. »

Depuis sa création en 1974, Croustipate fabrique des pâtes de tradition pétries en France. Pour cela, la marque peut compter sur des ingrédients locaux, un savoir-faire unique et des filières d'approvisionnement responsables. Dans sa gamme de pâtes commercialisées dans les supermarchés, on trouve la pâte feuilletée 230g. Mais attention, il ne s'agit pas de n'importe quelle pâte. »

Site Marmiton, LinkedIn, le 13 novembre 2024

Talan*

« LE GROUPE TALAN ACQUIERT LA SOCIÉTÉ NINE FEET TALL »

« Avec l'acquisition de Nine Feet Tall, le groupe Talan renforce sa présence au Royaume-Uni et accélère sa croissance à l'international. »

Talan, groupe international de conseil et d'expertises technologiques qui accélère la transformation de ses clients par la technologie, l'innovation et la data poursuit son développement à l'international avec l'acquisition de Nine Feet Tall (9FT) basé au Royaume-Uni.

Créé en 2004, 9FT est un cabinet de conseil spécialisé dans la mise en œuvre de changements complexes combinant expertises humaines et technologiques, en particulier dans la mise en œuvre de programmes ERP et numériques. Avec 50 consultants établis à Londres, Manchester et Bath, 9FT a construit des partenariats solides avec des partenaires majeurs comme Microsoft, Salesforce, Oracle,... Ce rapprochement donnera naissance à un nouvel ensemble de près de 400 collaborateurs sur le marché britannique et permettra au groupe Talan de continuer à renforcer la proximité client et sa capacité d'intervention. »

Communiqué de presse Talan, le 24 septembre 2024





« SYMES REJOINT SYNOV GROUP »

« Nous sommes ravis d'annoncer l'arrivée de SYMES, une entreprise 100% française, spécialisée dans la conception de solutions innovantes et durables, au sein du groupe Synov.

Basée à Cagnes-sur-Mer, à deux pas de la technopole de Sophia-Antipolis, SYMES incarne l'innovation et l'excellence technologique française. Depuis sa création en 1995, cette équipe passionnée et visionnaire accompagne ses clients pour transformer leurs idées en solutions concrètes et performantes.

Cette acquisition marque une nouvelle étape stratégique pour le groupe Synov, renforçant notre position en tant que leader dans le développement de solutions électroniques de pointe. »

LinkedIn Synov Group, décembre 2024



« À RENNES, L'ENTREPRISE DE CYBERSÉCURITÉ AKERVA CHANGE DE MAINS »

« Le parisien Magellan Partners a fait l'acquisition d'Akerva afin de renforcer son activité de cybersécurité. L'implantation rennaise de l'entreprise sera conservée et même développée, avec une dizaine de recrutements à minima dès cette année.

Nouveau départ pour Akerva. Présente à Rennes et à Paris, l'entreprise de cybersécurité a été rachetée en février par le groupe parisien Magellan Partners, pour un montant compris entre 10 et 15 M€. La PME était jusqu'ici détenue par Orians, un groupe de services numériques qui a décidé de sortir du secteur très concurrentiel et en plein essor de la cybersécurité et de mettre en vente sa filiale dédiée. »

Le Télégramme, le 26 février 2025



« IYTRO (FILIALE DE 2CGROUP) TRAVERSE L'ATLANTIQUE »

« La société parisienne de conseil en marketing à destination des start-up lytro, filiale de 2C Group depuis l'an dernier, réalise une première acquisition en rachetant l'agence new-yorkaise Flying Saucer Studio spécialisée dans le design et l'édition web.

Fondé il y a six ans par Jonathan Lumbroso, ancien directeur marketing d'Alven, et détenu aux deux tiers par 2C Group depuis l'an passé, lytro entend doper son activité émergente aux États-Unis en rachetant un acteur local. La société parisienne de conseil proposant aux start-up un service de direction marketing externalisé rachète 100% des titres de l'agence new-yorkaise Flying Saucer Studio, spécialisée dans l'édition et le design de sites web. La cible était détenue par son co-fondateur expatrié, Adrien Colombié, qui conserve ses fonctions opérationnelles, à l'issue d'une opération de gré à gré.

« Nous sommes partenaires depuis quelques années, notamment sur la conception et le design de sites pour nos clients. J'ai eu vent par Adrien qu'une grosse agence américaine s'était positionnée pour l'intégrer. Nous avons donc formulé une offre en vue d'étendre nos services », résume Jonathan Lumbroso. »

CFNews, le 9 octobre 2024





« NEOXAM ACQUIERT EZOPS, BASÉ À NEW YORK »

« DA Davidson & Co. a annoncé aujourd'hui avoir agi en tant que conseiller financier exclusif côté achat auprès de NeoXam, dans le cadre de son acquisition d'EZOPS. NeoXam est un fournisseur basé à Paris, de solutions de technologie financière « centrées sur les données » pour plus de 150 gestionnaires d'actifs, banques mondiales et autres grandes organisations de services financiers. EZOPS est un fournisseur basé à New York de contrôle des données, d'automatisation des flux de travail et de rapports réglementaires basés sur l'IA. »

10 Silicon Canals, le 1^{er} octobre 2024

« NEOXAM ET BNP PARIBAS COLLABORENT SUR LES SERVICES DE GESTION DE DONNÉES POST-MARCHÉ »

« Le métier services titres (Securities Services) de BNP Paribas a développé des services de gestion de données post-marché en partenariat avec la fintech française NeoXam. Il s'agit de solutions technologiques, opérées par l'activité securities services de BNP Paribas à partir de la technologie de NeoXam, ayant pour but de faciliter l'intégration de multiples sources de données dans les écosystèmes des clients.

Selon un communiqué conjoint, ces nouveaux services fournissent une vue consolidée des portefeuilles multi-actifs à partir de données publiques et privées, provenant de sources de données tierces et de plateformes externes. »

L'Agefi, le 5 décembre 2024



« AUDENSIEL POURSUIT SON EXPANSION À L'INTERNATIONAL ET S'IMPLANTE EN ITALIE »

« Nous sommes heureux d'annoncer qu'Audensiel a conclu un accord pour acquérir une participation majoritaire dans FOS S.p.A., une société italienne innovante spécialisée dans les solutions technologiques de pointe et cotée sur Euronext Growth Milan. Cette opération marque une nouvelle étape dans notre ambition de devenir un leader international de la transformation numérique. La réalisation de la transaction reste encore soumise à l'autorisation des autorités compétentes.

Avec cette opération, Audensiel aura :

- Une implantation sur le marché italien
- Un élargissement de son expertise en data & IA, IoT, digital factory et IT
- Une accélération de l'innovation pour accompagner toujours plus efficacement ses grands comptes à l'international
- Une intégration d'une équipe engagée dans les secteurs de la santé, l'industrie, les télécoms et le secteur public
- Une collaboration avec une équipe de management de qualité alignée avec la vision stratégique d'Audensiel

Cette acquisition illustre notre engagement à croître de manière stratégique et à proposer des solutions de transformation digitale toujours plus performantes. FOS S.p.A. devient ainsi notre plateforme italienne pour accélérer notre développement sur ce marché clé. »

Communiqué Audensiel, le 1^{er} mars 2025



2

ACTUALITÉS OMADA



Thème :

FAVORISER LA TRANSITION VERS UNE MOBILITÉ
RESPONSABLE EN EUROPE ET EN AFRIQUE

avec Jean-Marc Bianchi
Président & Directeur Général de TSG Group

TSG

« Il n'y aura pas de retour en arrière
pour le véhicule électrique, le
dentifrice est sorti du tube et n'y
retrouvera plus »

Le 5 février 2025, Omada a eu le plaisir de co-organiser son quatrième petit-déjeuner thématique sur le sujet « *Sustainability Talks* », aux côtés d'Amala Partners et Indefi. À cette occasion, nous avons accueilli Jean-Marc Bianchi, Président et Directeur Général du groupe TSG, leader européen des services et solutions techniques B2B dédiés aux réseaux de distribution d'énergie pour le secteur de la mobilité.

Jean-Marc nous a fait part de sa vision sur l'intégration de la transition écologique dans la transformation opérationnelle de TSG afin de consolider sa place de leader. La présence du groupe dans l'industrie des transports, un secteur par nature polluant, le pousse à innover et à adapter sa stratégie vers un modèle plus durable.

OMADA AURA LE PLAISIR DE CO-ORGANISER, AUX CÔTÉS D'AMALA PARTNERS ET SINGULIER, DEUX NOUVEAUX RENDEZ-VOUS « VALUE & TRANSFORMATION », SOUS LE FORMAT DE PETITS-DÉJEUNERS THÉMATIQUES

LE 3 AVRIL 2025, ROY TUVEY, CEO DE VERTICE



avec Roy Tuvey
Fondateur & CEO de Vertice



PLATEFORME D'OPTIMISATION DES
DÉPENSES QUI PERMET AUX ENTREPRISES
D'ÉCONOMISER JUSQU'À 25% SUR LEURS
DÉPENSES SAAS ET CLOUD

Le 3 avril 2025, Omada réunira les membres du Club Omada autour de Roy Tuvey, fondateur et CEO du groupe Vertice, pour un petit-déjeuner co-organisé avec Amala Partners et Singulier.

Ce sera l'occasion de partager un moment de réflexion sur les enjeux du cloud, ainsi que sur les solutions SaaS, des améliorations et des opportunités qu'ils offrent, en alliant innovation technologique, performance économique et efficacité opérationnelle.

LE 15 MAI 2025, PHILIPPE EL KHECHEN, CEO DE PRIMELIS



avec Philippe El Khechen
Fondateur & CEO de Primelis

primelis.

AGENCE MARTECH DE RENOMMÉE
MONDIALE QUI, DEPUIS 2009, AIDE LES
ENTREPRISES À MAXIMISER LEURS
REVENUS EN OPTIMISANT LEURS
DÉPENSES MARKETING

Le 15 mai 2025, Omada réunira de nouveau les membres du Club autour de Philippe El Khechen, fondateur et CEO du groupe Primelis, pour un petit-déjeuner co-organisé avec Amala Partners et Singulier.

Cette rencontre sera l'occasion d'explorer les stratégies innovantes et les impacts de l'IA en matière de marketing digital, et d'illustrer par l'exemple une stratégie réussie de scale organique aux États-Unis.

DALLAS, TEXAS



19

Gérants visités

CROSSPLANE
CAPITALLATTICEWORK
CAPITAL MANAGEMENTPRINCETON
EQUITY GROUP

EPILOG PARTNERS

SSC

PIPER | SANDLER

TRIVE CAPITAL

CRUX
CAPITAL

Citation

BROADWING
CAPITALBRAEMONT
CAPITALENERGY
SPECTRUMMITRE PEAK
CAPITALSKY ISLAND
CAPITALUNITY
PARTNERS

HAVENCREST

VALESCO INDUSTRIES

KAINOS
CHARGE CAPITAL AT WORKCenterOak
PARTNERS

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL

TENDANCE DEMOGRAPHIQUE

- L'agglomération de Dallas est la 4^e la plus peuplée des États-Unis, après New York et Los Angeles
- Le Texas enregistre le **second plus fort taux de croissance démographique**, depuis 10 ans, après la Floride
- Dallas pourrait devenir la seconde ville la plus peuplée des États-Unis dans quelques années

CADRE DE VIE ATTRACTIF

Climat favorable
Système éducatif de qualité
Pouvoir d'achat élevé
Prix de l'immobilier raisonnable
Taux de criminalité bas
Un régime fiscal avantageux
Un marché de l'emploi dynamique

ÉCOSYSTÈME PRIVATE EQUITY

- Dallas se développe rapidement et attire des sociétés de gestion, nouvelles ou existantes
- Capacité et facilité à recruter des talents
- Région dynamique compte tenu des mouvements démographiques
- Des besoins en capitaux dans tous les secteurs (ex : construction, services, consommation, industrie, santé, éducation, etc.)

ENVIRONNEMENT PRO BUSINESS

- Un cadre réglementaire et fiscal avantageux
- Position centrale aux États-Unis, à moins de 3h des 2 pôles économiques (New York et Los Angeles)
- Qualité des infrastructures (transports, connectivité, etc.)
- Un vivier de talents locaux
- Culture partagée dans les États de la « Sun Belt » facilitant les échanges et les développements (cf p.17)
- Relocalisation de nombreuses sociétés à Dallas (ex : KFC, Tesla, Toyota, CBRE, Cognizant, Six Flags, etc.)

THÈSE D'INVESTISSEMENT DES GÉRANTS

- Des thèses d'investissement ciblant le *Lower Middle Market*, les besoins en financement des petites entreprises locales étant importants
- Ces entreprises cherchent en effet des partenaires financiers pour entamer une diversification régionale, au sein de la « Sun Belt », facilitée par l'environnement pro-business et les similitudes culturelles
- Les thèses d'investissement de ces fonds sont généralement tournées vers les consommateurs, et les services aux entreprises
- Stratégie de croissance organique ou via croissance externe, généralement dans les États limitrophes, avant de transmettre aux fonds *Upper Midcap* pour un développement national plus large

3

MARCHÉ DU PRIVATE EQUITY

ÉTUDES

LA SUN BELT EST AUJOURD'HUI L'UNE DES RÉGIONS LES PLUS DYNAMIQUES DES ÉTATS-UNIS, COMBINANT FORTE CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE, ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE ET CADRE FAVORABLE AUX ENTREPRISES

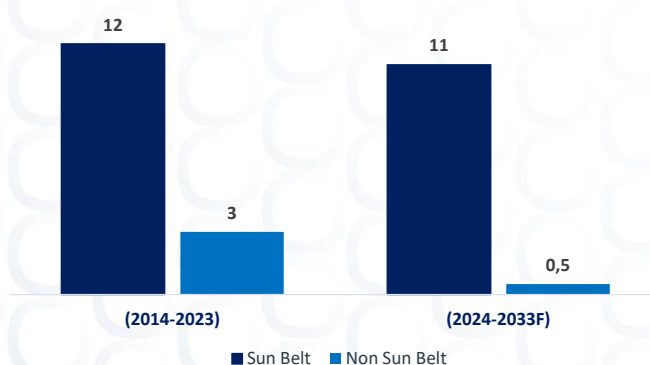
LA SUN BELT DÉSIGNE UNE RÉGION DU SUD DES ÉTATS-UNIS, CARACTÉRISÉE PAR :

- 18 États dont le Texas, l'Arizona, la Géorgie, la Californie, la Caroline du Nord et la Floride
- 7 des 10 plus grandes villes américaines (Los Angeles, Houston, Dallas, Atlanta, San Antonio, Phoenix et San Diego)
- Une densité démographique élevée : la Sun Belt regroupe environ 50% de la population américaine et devrait atteindre 55% d'ici 2040, pour seulement 40% de la superficie totale du pays



SURCROISSANCE DE LA POPULATION DEPUIS 10 ANS

Croissance de la population dans la Sun Belt vs. les autres États
(en millions)



Source : Clarion Partners Analysis



Avantages économiques

- Les États de la Sun Belt offrent des avantages économiques importants, moteurs de croissance, notamment dans le secteur privé :
 - Une fiscalité avantageuse : de nombreux États de la Sun Belt, comme le Texas et la Floride, offrent peu ou pas d'impôt sur le revenu, ce qui renforce leur compétitivité face aux États du Nord-Est et de la côte Ouest
 - Une réglementation plus souple, facilitant l'implantation et le développement des entreprises
- La Sun Belt est caractérisée par une croissance de l'emploi et une attractivité pour les jeunes talents :
 - La Sun Belt a généré plus de 13 millions d'emplois en 10 ans (+ 20%), contre une croissance de seulement + 9% à l'échelle nationale
 - La région est ainsi devenue un hub pour plusieurs industries en forte expansion : technologie, logistique, finance, industrie manufacturière et tourisme. En témoignent les nombreuses entreprises ayant déplacé leur siège dans la Sun Belt, comme Tesla (automobile) en 2021 à Austin, Oracle (technologie) à Austin en 2020 ou encore AECOM (ingénierie) à Dallas en 2021
 - Les entreprises y trouvent une main-d'œuvre jeune et qualifiée, attirée par les opportunités professionnelles et la qualité de vie. 52% des millenials américains vivent dans la région, et cette catégorie de travailleurs devrait représenter 75% de la main-d'œuvre d'ici 2030
- Le tourisme joue également un rôle clé dans le dynamisme de la région. Plus de la moitié des emplois du secteur du tourisme et de l'hôtellerie du pays sont situés dans la Sun Belt, notamment en Californie, au Texas et en Floride (trois des cinq « Sand States »), renforçant l'attractivité économique de la région



Atouts de qualité de vie

- Les millenials et les jeunes diplômés sont de plus en plus nombreux à s'installer dans la Sun Belt, attirés par une qualité de vie supérieure à la moyenne (coût de la vie, salaires, climat, etc.)
- Le prix des logements y est nettement inférieur à celui des grandes métropoles comme New York ou San Francisco, ce qui leur permet d'accéder plus rapidement à la propriété :
 - En effet, malgré une hausse générale des prix, les villes de la Sun Belt demeurent plus abordables que les grandes villes des côtes Est et Ouest
 - Le prix médian des logements varie selon la localisation entre 311 k\$ et 450 k\$ contre 371 k\$ à 1,4 M\$ dans l'État de New York
- La région concentre 7 des 10 plus grandes villes des États-Unis, qui offrent, en plus de leurs avantages économiques, un cadre de vie dynamique et un climat agréable
- La Sun Belt est également une destination privilégiée pour les retraités, attirés par un climat ensoleillé, un coût de la vie raisonnable et des infrastructures adaptées :
 - D'ici 2030, les plus de 65 ans représenteront 21% de la population américaine (contre 18% aujourd'hui), dont 50% résident déjà dans la Sun Belt
 - Plus de la moitié des logements spécialisés pour seniors sont situés dans la Sun Belt, et cette demande continue d'augmenter
 - Un nombre croissant d'américains vendent leur maison pour réduire leurs coûts et préfèrent louer, notamment dans des résidences adaptées aux seniors

AVEC UNE ÉCONOMIE EN PLEIN ESSOR, UNE FORTE DYNAMIQUE DE L'EMPLOI ET UNE QUALITÉ DE VIE ATTRACTIVE, LA SUN BELT S'IMPOSE COMME LA RÉGION DE RÉFÉRENCE POUR LES TRAVAILLEURS, LES ENTREPRISES ET DONC LES INVESTISSEURS

CES AVANTAGES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX ONT CONTRIBUÉ À L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX « HUBS » D'ATTRACTIVITÉ AU SEIN DE LA SUN BELT



Technologie

- La Sun Belt s'impose comme un hub technologique majeur, porté par des métropoles comme Austin, Dallas et Phoenix
- L'implantation de grandes entreprises du numérique et l'essor de nouveaux clusters stimulent l'emploi et attirent l'investissement
- La présence de data centers, de pôles d'intelligence artificielle et de cybersécurité renforce l'attractivité de la région, qui bénéficie d'infrastructures modernes et d'une main-d'œuvre jeune et qualifiée



Industrie

- Quatre des six plus grands marchés de distribution des États-Unis se trouvent dans la région : Los Angeles, l'Inland Empire (région de Californie du Sud qui comprend les villes de Riverside, Ontario, Upland), Dallas/Fort Worth et Atlanta
- La croissance démographique rapide dans le Sud-Est et le Sud-Ouest, l'expansion du canal de Panama, la reprise du secteur manufacturier et le boom énergétique américain favorisent fortement la demande industrielle et logistique



Tourisme

- Le tourisme constitue un moteur économique majeur toute l'année, attirant un grand nombre de voyageurs nationaux et internationaux pour les loisirs et les affaires
- Les dépenses des touristes étrangers atteignent des niveaux records. En 2022, la Floride a accueilli 137,6 millions de visiteurs, générant plus de 96,5 Md \$ de ventes taxables
- L'accent est mis sur les hôtels haut de gamme à proximité des plages, des espaces naturels, des restaurants, des parcs d'attraction et des centres d'événements professionnels



Start-ups

- La Sun Belt est devenue un terrain fertile pour les start-ups grâce à son environnement pro-business, une fiscalité allégée et un coût de la vie attractif
- Des villes comme Austin, Raleigh et Nashville attirent de jeunes entrepreneurs et de nombreux incubateurs, soutenus par des universités de renom et un afflux constant de talents qualifiés

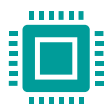


Immobilier

- Les marchés immobiliers de la Sun Belt ont affiché des performances supérieures à la moyenne nationale. D'après une étude du National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF) publiée au Q4 2023, les rendements sur trois ans atteignent 6,7 % dans les États de la Sun Belt, contre 2,1 % dans le reste du pays. Sur dix ans, ils s'élèvent à 8,3 % dans cette région, contre 5,2 % ailleurs
- L'aménagement du territoire se caractérise par de vastes banlieues et des zones périurbaines peu denses, avec des constructions récentes et majoritairement de faible hauteur
- Malgré cet étalement urbain, la tendance s'oriente vers une densification accrue et le développement de quartiers mixtes où logement, travail et loisirs coexistent

UNE RÉGION À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE, SOURCE DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

La Sun Belt présente de nombreuses opportunités d'investissement sur différents marchés



Technologie



Immobilier



Industrie



Start-ups



Tourisme

UNE ATTRACTIVITÉ ACCRUE AUPRÈS DES ACTEURS DU PRIVATE EQUITY

Les acteurs du Private Equity ont clairement identifié ces opportunités de croissance et se positionnent en tant qu'investisseurs de référence dans les États de la Sun Belt



CALIFORNIE

- Abritait la Silicon Valley et Los Angeles, deuxième métropole nationale, le Private Equity en Californie se concentre sur la tech, l'immobilier et les médias
- L'État reste également la maison mère des acteurs du « *value investment* », caractérisant les investisseurs spécialisés en situations spéciales, telles que les *carve-out*

590

Gérants installés en Californie



TEXAS

- Dallas, Houston, et Austin sont des centres majeurs d'investissement, notamment dans l'énergie, l'industrie ou encore les technologies
- L'État du Texas est devenu une place incontournable du Private Equity, nourri par une fiscalité avantageuse, un vivier de talent profond et une position géographique centrale dans le pays

690

Gérants installés au Texas



FLORIDE

- La Floride est un territoire attractif de par son environnement fiscal avantageux et son fort dynamisme économique, notamment dans l'immobilier, la santé et la technologie
- L'afflux massif de talents et d'entreprises dans la région, combiné à une croissance économique soutenue, fait de la Floride un territoire stratégique

680

Gérants installés en Floride

L'équipe d'Omada IM suit ces développements de la Sun Belt depuis plusieurs années, via ses roadshows aux États-Unis, et a développé des relations avec des gérants actifs dans cette zone, depuis la Californie, jusqu'à la Floride, en passant par le Texas

QUI SONT LES EMERGING MANAGERS, CES NOUVEAUX ACTEURS QUI TRANSCENDENT LE MARCHÉ DU PE ?

- Un *emerging manager* est un nouveau gérant de fonds dont l'équipe de gestion, souvent issue de grandes sociétés de gestion établies, lance sa propre structure
- Ces GPs gèrent généralement des fonds de moins d'un milliard d'euros, ou dollars, et ont moins de cinq ans d'existence en tant que gérants indépendants

MALGRÉ UNE EXPERIENCE LIMITÉE, ILS CONCURENCE, VOIRE SURPASSENT, LES GÉRANTS DÉJÀ ÉTABLIS AVEC DES PERFORMANCES REMARQUABLES

DES QUALITÉS RECHERCHÉES ...



Track record
de qualité



Équipe soudée
et cohérente



Stratégie
différenciante



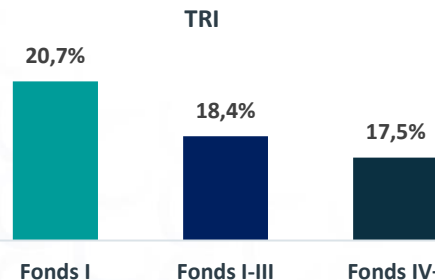
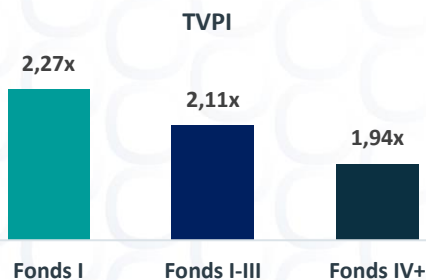
Alignement
d'intérêts



Structuration
réfléchie

... SOURCE DE RÉSULTATS ATTRACTIFS

Rendements nets moyens réalisés des fonds de *buyout* et *growth* à l'échelle mondiale



De manière générale, les premiers millésimes surpassent les fonds établis (Fonds IV+) en *buyout* et *growth*, affichant de meilleures performances en TRI net et multiple net (TVPI)

Une surperformance bien expliquée

- **Alignement des intérêts** : Les nouveaux gérants sont fortement incités à réussir, car leur réputation et leur capacité à lever des fonds futurs en dépendent. Cela entraîne une approche plus rigoureuse et un engagement accru de la part des équipes de gestion. Les équipes sont par ailleurs généralement plus impliquées financièrement (elles apportent personnellement en moyenne plus de 3% des montants levés) et partagent le *carried interest* au-delà du cercle des associés
- **Stratégie ciblée** : Avec des fonds plus petits et des portefeuilles plus concentrés, ces gérants sont très sélectifs et peuvent consacrer plus de ressources à la création de valeur. Cependant, cette concentration accroît également le risque en cas de sous-performance d'un investissement
- **Culture entrepreneuriale** : L'absence de processus institutionnels rigides favorise la flexibilité, l'innovation et l'adaptabilité aux évolutions du marché. De plus, ne disposant pas de portefeuille historique à gérer, l'équipe est entièrement allouée à la création de valeur du nouveau fonds
- **Track record solide et attribuable à l'équipe de gestion** : les *emerging managers* disposent généralement d'un track record solide, aligné sur la nouvelle stratégie et attribuable aux seniors qui formeront la nouvelle équipe de gestion

Des défis majeurs

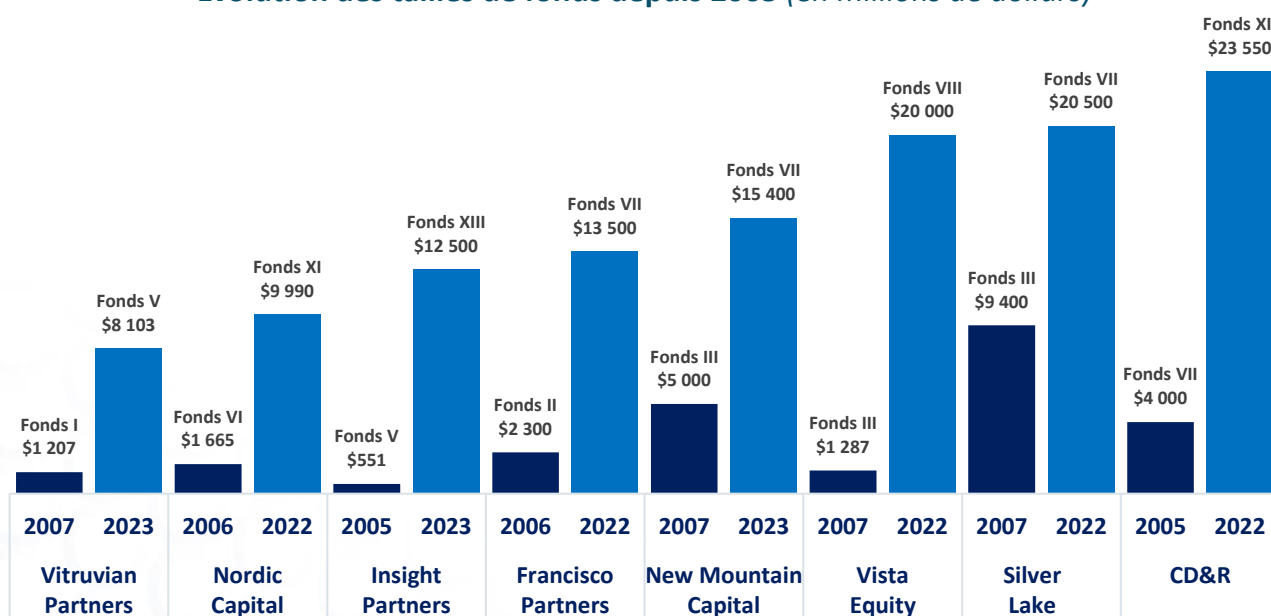
- **Une première levée de fonds difficile** : la remise en cause ou bien l'absence de track record, couplée à la concurrence accrue pour attirer des investisseurs, rend généralement difficile la levée du premier fonds. En effet, jusqu'à 25% des fonds en 2023 ont clôturé sans atteindre leur objectif
- **Pression pour prouver leur valeur** : les gérants sont soumis à une pression constante de résultats pour démontrer leur capacité à générer des bonnes performances et endossent un risque réputationnel fort en cas d'échec
- **Manque de structure organisationnelle** : ne disposant pas de la même structure institutionnelle que les GPs établis, ces gérants ont besoin de se développer rapidement tout en maintenant une gestion rigoureuse
- **Accès aux opportunités d'investissement** : en raison de leur plus petite taille et leur réseau moins étendu, ils doivent rivaliser avec des fonds établis qui ont déjà un réseau et sont connus des apporteurs d'affaires

EXPLICATIONS DE CETTE RECRUESCENCE

Retour aux racines, sur un segment de marché délaissé

- Après la crise financière de 2008, le Private Equity a connu une phase de développement record, avec des GPs profitant de conditions macroéconomiques favorables et d'opportunités d'entrée attractives
- Les gérants ont rapidement déployé du capital, générant de bons, ou excellents, rendements
- De nombreux GPs ont agrandi leurs taille de fonds et se sont orientés vers des marchés plus vastes, délaissant les segments de marché inférieurs (*smid market*) où ils avaient initialement fait leurs armes, et abandonnant ainsi des opportunités pour de nouveaux entrants, plus petits

Évolution des tailles de fonds depuis 2005 (en millions de dollars)



Problèmes de succession

- Seuls 41% des GPs ont un plan de succession. Le manque de partage équitable des revenus et de la détention du GP crée des tensions et incite les meilleurs *dealmakers* à quitter leur société historique pour prendre leur indépendance

Les *emerging managers* prennent la relève

- Des gérants expérimentés, souvent issus d'acteurs historiques du Private Equity, créent ainsi de nouveaux fonds, emportant avec eux leur *track record* et une partie des équipes
- Ces équipes profitent d'un portefeuille plus restreint pour se concentrer sur la création de valeur
- Le succès des *emerging managers* repose sur leur capacité à rester disciplinés, à capitaliser sur leur expérience et à se démarquer de la concurrence dans des niches de marché moins efficientes

L'équipe d'Omada IM a une longue expérience d'investissement dans les *emerging managers* et considère que s'ils sont bien sélectionnés, ces gérants délivrent les meilleures performances du PE

Add-on	Acquisition d'une entreprise par une autre dans le cadre d'une opération de croissance externe
Carried interest	Part de la plus-value revenant au gérant, équivalent d'une commission de surperformance
Dealmakers	Professionnel de l'investissement à l'origine et à l'exécution d'un investissement
Emerging Manager	Nouveau gérant de fonds dont l'équipe de gestion, souvent issue de grandes sociétés de gestion établies, lance sa propre structure (moins de 5 ans d'existence en tant que gérant indépendant)
Fonds de Buyout	Fonds spécialisés dans l'acquisition de sociétés, généralement en ayant recours à l'endettement (LBO)
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	Équivalent de « Fonds Omada »
Large cap	Entreprise dont la valorisation est généralement supérieure à 1 milliard d'euros ou dollars
LP	Personne physique ou morale qui investit dans un fonds (<i>Limited Partner</i>)
Mid cap	Entreprise dont la valorisation est généralement comprise entre 100 millions et 1 milliard d'euros ou dollars
MoM	Performance d'un investissement en multiple du montant investi (<i>Multiple of Money</i>)
Sand States	Les cinq États des États-Unis appelés ainsi en raison de l'abondance de déserts ou de plage : Arizona, Californie, Floride, Nevada et le Texas
Small cap	Entreprise dont la valorisation est généralement inférieure à 100 millions d'euros ou dollars
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)
TVPI	Total Value to Paid in Capital, relation entre la valeur totale des investissements du fonds et le montant total des capitaux propres que les investisseurs ont effectivement investis



OMADA

CONTACTS

Nizar CHAYEB
Managing Director
nchayeb@omada.fr

Elise ANTONMATTEI
Finance Manager
eantonmattei@omada.fr

OMADA

CONFIDENTIEL