

LA LETTRE

NOVEMBRE 2025

7

OMADA

OMADA

CONFIDENTIEL

Novembre 2025

Avertissements

Cette lettre ne constitue ni un engagement contractuel, ni une offre ferme de collaboration, et ne saurait être interprétée comme une promesse de partenariat ou de sélection

Le présent document n'a pas de valeur contractuelle ; il a été réalisé à des fins d'information uniquement. Il ne constitue ni une offre, ni une sollicitation, ni un acte de démarchage, ni une recommandation personnalisée, ni un service ou conseil en investissement, d'aucune sorte, de la part d'Omada Investment Managers (la « Société de Gestion »)

Les informations contenues dans ce document proviennent de sources jugées fiables, mais leur exactitude et leur exhaustivité ne peuvent être garanties. Toute opinion, projection ou estimation exprimée dans cette présentation est sujette à modification sans préavis

La Société de Gestion, Omada IM, est une société par actions simplifiée, agréée par l'AMF le 28 novembre 2024 en qualité de société de gestion de portefeuille sous le numéro GP-20240025

1

ACTUALITÉS DU PORTEFEUILLE

1 Omada I

Développement du portefeuille

CESSION DE



Comme annoncé en juillet dernier, le Fonds Omada I a cédé sa participation dans Nutrisens à Cinven.

Le Fonds Omada I, présent au capital de Nutrisens depuis avril 2021 aux côtés de Sagard, acte cette sixième sortie qui permet de réaliser une excellente performance brute de 4.4x en multiple et un TRI de 40%.

Nutrisens est le leader français de l'alimentation médicale proposant aux hôpitaux, maisons de retraite et pharmacies des produits d'alimentation médicale (plats mixés, eau gélifiée) destinés aux personnes fragiles, notamment les personnes âgées souffrant de pathologies comme la dysphagie.

Nutrisens renforce également sa position sur le marché adjacent de la nutrition clinique, en enregistrant des gains de parts de marché notables. Ce segment inclut notamment les compléments nutritionnels oraux, tels que les boissons enrichies, les solutions hyper-protéinées ou encore les produits d'hydratation spécifiques destinés aux patients souffrant de troubles de l'alimentation ou de la dénutrition.



Sous l'actionnariat de Sagard, Nutrisens a engagé une stratégie de build-up soutenue, marquée par plusieurs acquisitions ciblées, dont Prodiét au Brésil qui a permis au groupe de s'implanter en Amérique latine et de diversifier ses gammes de produits.

Cette stratégie d'expansion a été accompagnée d'une croissance organique robuste, tirée par la montée en puissance de la nutrition clinique et par un programme d'intégration industrielle ayant renforcé la compétitivité du groupe.

Création de valeur :

- Entre 2021 et 2024, le chiffre d'affaires a progressé de +126 M€ (+33% TCAM)
- L'EBITDA a progressé de +23 M€ (+45% TCAM), soutenu par un effet mix favorable et une rationalisation des coûts de production

Confiant dans le modèle de création de valeur, Omada a réinvesti aux côtés de Cinven, Sagard et du management dans cette nouvelle phase de développement.



=Cérélia=

« ARDIAN REVOIT L'ENDETTEMENT DE TROIS PARTICIPATIONS »

« [...] En s'appuyant sur son équipe *capital markets*, notamment emmenée par Olivier Personnaz, Ardian a aussi refinancé le fabricant de pâtes ménagères et *pancakes* Cérélia. Le *GP* s'en était emparé fin 2019 en le valorisant alors plus de 800 M€. Il lève là aussi une *Term Loan B*, de 690 M€ à échéance 2032 avec un *Revolving Credit Facility* de 157,5 M€. Moody's assigne la même notation B2 à cette dette, qui permet de refinancer 495 M€ d'*eq*. *Term Loan B* et 58 M€ de *Prêt Garanti par l'État*. [...] À fin mars 2025, elle estimait les revenus du groupe originaire du Pas-de-Calais à 884 M€ pour 129 M€ d'*EBITDA*, sur 12 mois glissants. »

CF News, le 18 juin 2025

**« HANA GROUPE NOMME LUKE JENSEN AU POSTE DE PRÉSIDENT EXÉCUTIF »**

« Hana Group a le plaisir d'annoncer la nomination de Luke Jensen en tant que Président Exécutif du Conseil de Surveillance. Luke est administrateur non exécutif de Hana Group depuis 2015.

[...] Luke est un leader établi de la vente au détail, apportant une riche expérience dans l'industrie mondiale de la vente au détail de produits alimentaires.

[...] Luke a dirigé la signature de partenariats majeurs chez Ocado, notamment avec Kroger aux États-Unis, Aeon au Japon, Lotte en Corée du Sud, Coles en Australie, le Groupe Casino en France, Sobey's au Canada, ICA en Suède, Alcampo en Espagne et Auchan en Pologne. »

Communiqué de presse Hana Group, le 8 août 2025

**« SOCOTEC RACHÈTE LES ACTIVITÉS D'AUDIT TECHNIQUES DE 8.2 FRANCE ET SE RENFORCE DANS L'ÉOLIEN »**

« Avec le rachat des activités d'audit technique de 8.2 France, SOCOTEC poursuit sa stratégie visant à renforcer le nombre d'experts de l'éolien et du solaire au sein de ses équipes. Les activités Audits Techniques de 8.2 France intervenant sur les actifs éoliens et solaires en France et à l'étranger, consistent à vérifier le bon fonctionnement des composants et équipements permettant aux parcs éoliens et solaires d'opérer de façon optimale. Ces inspections techniques se font par le biais d'audits techniques à différents moments de la vie des installations, d'inspections de pales, d'analyses vibratoires ou de vidéos endoscopies. Outre l'ajout de nouveaux talents, le groupe densifie son maillage territorial en comptant désormais plus de 80 personnes pour intervenir rapidement partout en France et développer des synergies commerciales consolidant sa présence sur le marché porteur des énergies renouvelables.

[...] Pour Hervé Montjotin, CEO du groupe SOCOTEC : « L'intégration de l'équipe Audits Techniques de 8.2 France s'aligne parfaitement avec la vision stratégique du pôle ENR de SOCOTEC Power Services, qui est d'étendre notre offre de services, de renforcer notre maillage territorial et de continuer à renforcer notre position de leadership dans les inspections d'ENR en France. » »

Communiqué de presse SOCOTEC, le 8 juin 2025





« TALAN ÉTEND SON EXPERTISE SAP AU BELUX »

« Le groupe Talan, acteur majeur du conseil en transformation digitale, annonce le lancement officiel de ses expertises sur les offres SAP en Belgique et au Luxembourg. Cette initiative confirme son rôle de partenaire SAP GOLD et renforce son engagement auprès des entreprises qui souhaitent réussir leur digitalisation, optimiser leurs processus et améliorer leur performance grâce aux solutions SAP.

[...] Ses centres d'excellence SAP situés en France, Espagne, Suisse, Canada et désormais au Luxembourg et en Belgique, assurent un accompagnement de proximité, avec une expertise globale et des ressources locales. Avec cette implantation au BeLux, Talan souhaite répondre à la demande croissante de solutions SAP en Belgique et au Luxembourg. L'offre repose sur des équipes locales spécialisées, en lien direct avec les centres internationaux du groupe. Objectif : aider les organisations à réussir leur migration S/4HANA, à optimiser leurs processus et à tirer pleinement parti des innovations SAP.

[...] Jonathan Samaras, Managing Director BeLux : « Le lancement de notre offre SAP sur la zone BeLux marque une étape stratégique dans notre développement. Nous sommes convaincus que notre expertise, combinée à la puissance des solutions SAP, permettra aux entreprises locales de relever leurs défis technologiques avec agilité et efficacité. »

[...] Avec cette nouvelle offre, Talan réaffirme son ambition : mettre la technologie SAP au service de l'humain, pour construire un avenir durable, intelligent et compétitif. Grâce à son expertise SAP en Belgique et au Luxembourg, le Groupe confirme son rôle de partenaire stratégique SAP BeLux auprès des entreprises en quête d'agilité et de performance. »

Communiqué de presse Talan, le 06 octobre 2025



« FUNECAP FAIT L'ACQUISITION DE LA SOCIÉTÉ JL TASTET »

« Le groupe Funecap a finalisé le 1^{er} août 2025 l'acquisition de la société JL TASTET auprès de Monsieur Paul TASTET.

Fondée en 1987, cette entreprise familiale exploite une marbrerie funéraire située à Dax, dans le département des Landes (40), sous l'enseigne Marbrerie Tastet.

L'acquisition de cet acteur renommé sur la zone permet au Groupe de renforcer son maillage territorial en Nouvelle-Aquitaine afin d'assurer le meilleur service aux familles. »

Communiqué de presse Funecap, le 01 août 2025



« TSG POURSUIT SA STRATÉGIE D'ACQUISITIONS CIBLÉES »

« Avec ces 3 acquisitions stratégiques (Taverne Montage Industriel en France, GREENKw en Espagne et Sol Navitas en Slovénie), TSG renforce ses capacités dans le domaine des infrastructures électriques intégrées et poursuit sa stratégie robuste de transformation.

Ces opérations s'inscrivent dans une trajectoire de développement conjuguant croissance externe ciblée et développement organique pour développer une offre intégrée multi-énergies au service de la transition énergétique partout en Europe.

Avec plus de 40 acquisitions en trois ans, dont déjà 11 en 2025, TSG confirme sa position de leader européen des services techniques pour des solutions de mobilité responsable. »

Communiqué de presse TSG, le 09 septembre 2025

CESSION DE



Nous avons le plaisir de vous annoncer que le Fonds Omada II a cédé sa participation dans Magellan Partners à ICG, actant ainsi la troisième réalisation de son portefeuille.

Le Fonds Omada II est entré au capital en mars 2023, dans le cadre du financement de l'acquisition d'Adone Conseil, aux côtés de Capza, actionnaire du groupe depuis 2021. Cette cession permet au Fonds Omada II de réaliser une performance brute de 1.6x en multiple et un TRI de 20 %.

Fondé en 2008, Magellan Partners est un leader européen indépendant du conseil et des services numériques, spécialisé dans la transformation digitale des entreprises. Le groupe accompagne plus de 600 clients, grands comptes et ETI, privés ou publics, dans la définition et la mise en œuvre de solutions autour du cloud, de la data ou encore de la cybersécurité.

L'entrée d'ICG au capital ouvre une nouvelle phase de croissance pour le groupe, concomitante au rachat de MeTS, *carve out* de Worldline dédié aux services applicatifs, qui vient renforcer ses capacités d'intégration et consolider son expertise technologique.



Sous l'actionnariat de Capza, Magellan Partners a poursuivi une trajectoire de croissance rentable et soutenue, portée par la digitalisation accélérée des grands groupes et la montée en puissance des offres cloud et data.

Le groupe a également conduit une stratégie de build-up ciblée, marquée par les acquisitions d'Arkeva (cybersécurité, c. 4,5 M€ de CA) et de VPWhite (ESG et data, c. 11 M€ de CA), renforçant ses expertises à forte valeur ajoutée.

Cette dynamique s'est traduite par :

- Une hausse du chiffre d'affaires de +116 M€ entre 2022 et 2024 (+22% TCAM), portée par le gain de contrats grands comptes importants
- Une progression de l'EBITDA de +31 M€ (+44% TCAM), soutenue par la dynamique commerciale et la bonne optimisation des ressources du groupe



1 Omada II

Nouvel investissement

INVESTISSEMENT DANS



Nous avons le plaisir d'annoncer l'investissement du Fonds Omada II au capital d'Infra Group, acteur européen de référence dans les services aux infrastructures d'énergie et de télécommunications. Cette prise de participation de 7 M€ a été conclue aux côtés de PAI Partners, d'ICG, d'Andera Partners et du management.

Fondé en 1966 et basé à Temse (Belgique), Infra Group conçoit, construit et entretient les réseaux essentiels à la distribution d'énergie, de gaz, d'eau et de données numériques. Le groupe intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'infrastructure - ingénierie, déploiement, maintenance et rénovation d'infrastructures critiques - pour le compte des principaux opérateurs publics et privés en Belgique, aux Pays-Bas, en Allemagne et en France.

Avec plus de 5 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires dépassant le milliard d'euros, Infra Group s'appuie sur un modèle intégré, combinant expertise technique, réactivité locale et proximité client. Le groupe est reconnu pour la qualité de ses interventions et sa capacité à accompagner la modernisation des réseaux dans un contexte d'investissements publics massifs.



Cette opération vise à soutenir le développement d'Infra Group dans un marché en pleine mutation, porté par la transition énergétique, la digitalisation des réseaux et les besoins croissants de maintenance des infrastructures existantes.

Aux côtés de PAI Partners, d'ICG et d'Andera Partners, le management entend accélérer sa stratégie de croissance autour de plusieurs axes structurants :

- Le renforcement des positions sur ses marchés historiques via croissance organique et croissance externe
- Le renforcement de son offre en faisant d'Infra Group un « *one shop player* » présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'infrastructure
- Le déploiement d'offres innovantes pour accompagner la transformation énergétique et numérique des territoires
- La structuration d'une plateforme paneuropéenne de services aux infrastructures. Fort de son expertise technique et d'un solide ancrage local, Infra Group dispose de tous les atouts pour poursuivre sa trajectoire de croissance durable et conforter son statut d'acteur de référence à l'échelle européenne.



INVESTISSEMENT DANS



Nous avons le plaisir d'annoncer l'investissement du Fonds Omada II au capital de Nutrisens, acteur français de référence dans la nutrition clinique et la santé alimentaire. Cette prise de participation de 5 M€ a été conclue aux côtés de Cinven, de Sagard et du management.

Fondé en 2011, Nutrisens est un groupe français spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de solutions nutritionnelles à destination des patients fragiles et des seniors, en établissements de santé comme à domicile. Présent dans plus de 30 pays et fort de plus de 750 collaborateurs, le groupe s'appuie sur un savoir-faire industriel intégré et un portefeuille d'offres à forte valeur ajoutée, couvrant l'ensemble des besoins liés à la dénutrition, la dysphagie et les troubles alimentaires.

Nutrisens s'impose aujourd'hui comme un acteur incontournable de la nutrition médicale, en accompagnant les établissements hospitaliers, les structures médico-sociales et les patients à domicile dans l'amélioration de la prise en charge nutritionnelle.



Cette opération vise à accélérer le développement de Nutrisens sur un marché en croissance soutenue, porté par le vieillissement de la population, l'évolution des besoins nutritionnels et la montée en puissance de la santé préventive.

Aux côtés de Cinven, le management ambitionne de poursuivre la croissance du groupe autour de plusieurs axes structurants :

- La consolidation de sa position sur ses marchés historiques, notamment en Europe
- L'accélération du développement international, notamment en Amérique du Sud et en Amérique du Nord
- Le lancement de nouvelles gammes de produits, issues de la recherche clinique et de la nutrition de précision

Forte d'une expertise scientifique reconnue et d'une organisation industrielle performante, Nutrisens aborde cette nouvelle étape avec l'ambition de devenir un leader international intégré de la nutrition spécialisée, au service du bien vieillir et de la qualité de vie des patients.





« AUDENSIEL ANNONCE L'ACQUISITION DE VONA »

« Audensiel est heureux d'annoncer l'acquisition de Vona, cabinet de conseil indépendant reconnu pour son expertise en cybersécurité et en stratégie digitale. Cette opération stratégique marque une nouvelle étape dans le développement du groupe, qui poursuit son ambition de proposer à ses clients une offre toujours plus complète et à la pointe de l'innovation.

Vona s'est imposé comme un acteur de référence sur le marché français, notamment auprès de clients stratégiques (OIV, organismes étatiques...). Ce rapprochement permet à Audensiel d'atteindre une masse critique sur le segment de la cybersécurité et de constituer une force d'intervention de 150 experts grâce à la complémentarité avec sa filiale Khiplus, spécialiste des systèmes d'information sécurisés pour le secteur de la Défense.

Vona conserve sa marque et son autonomie opérationnelle, tout en s'appuyant sur les moyens et les synergies du groupe Audensiel présent dans 7 pays. Ce partenariat repose sur des valeurs communes : excellence, engagement, proximité client et volonté d'impact durable.

« [...] L'expertise métier des équipes de Vona nous permet de répondre encore plus finement aux enjeux stratégiques de cybergouvernance de nos clients. »

Nicolas Pacault, Président d'Audensiel

Rejoindre le Groupe Audensiel constitue une étape stratégique pour Vona avec de nouvelles perspectives de développement et la poursuite de notre projet économique et humain. »

Jean-Marie Guiraud, Directeur associé de Vona. »

Communiqué de presse Audensiel, le 22 juillet 2025



« NEOXAM ÉTEND SES SERVICES GÉRÉS AVEC SON CENTRE À CHENNAI »

« NeoXam, leader mondial des solutions logicielles de gestion des données, d'analyse des performances, de gestion de portefeuille, de reporting et de rapprochement, a annoncé aujourd'hui l'extension de son offre de services gérés avec *Recon as a Service* (RaaS) grâce à l'ouverture de son nouveau bureau à Chennai. Cette étape importante fait suite à l'acquisition par NeoXam d'EZOPS, un fournisseur leader de solutions de contrôle des données, d'automatisation des flux de travail et de rapprochement basées sur l'IA, qui a initialement établi le centre de Chennai en 2022.

[...] Le rapprochement des données financières reste l'une des tâches les plus complexes et les plus urgentes auxquelles sont confrontées les banques, les gestionnaires d'actifs et les dépositaires. La solution *Recon as a Service* de NeoXam répond directement à ce défi en combinant sa plateforme SaaS hébergée avec des services gérés par des experts, offrant ainsi aux clients une solution de rapprochement complète et de bout en bout.

Le service couvre tous les aspects du cycle de vie du rapprochement, y compris l'acquisition de données auprès des courtiers, des dépositaires et des fiduciaires, la garantie de l'exactitude et de l'actualité des données, la gestion des accords de niveau de service (SLA) et la fourniture de rapprochements dans les délais et selon les normes de qualité les plus élevées.

[...] EZOPS a ouvert son bureau de Chennai en 2022, établissant ainsi une base solide d'expertise en matière de réconciliation et de gestion des données. Suite à l'acquisition d'EZOPS par NeoXam, le pôle de Chennai fait désormais partie intégrante du réseau mondial de NeoXam, servant de pilier opérationnel à son offre *Recon as a Service*. »

Communiqué de presse NeoXam, le 10 juillet 2025

primelis.

« PRIMELIS ACQUIERT LA STARTUP MARTECH OMNY AI »

« Après avoir fait l'acquisition de l'agence *social media* Cosmy, en début d'année 2025, l'agence martech, Primelis, annonce le rachat de la startup, Omny AI, spécialisée dans l'optimisation des ventes sur Amazon.

Depuis sa création en 2012, Primelis a déjà absorbé quatre entreprises et emploie désormais 170 salariés pour un chiffre d'affaires de 40 M€. « Nous activons les meilleures stratégies d'acquisition et de visibilité pour nos clients, à travers les plateformes les plus performantes telles que Meta, Google, Amazon, TikTok, en associant une expertise unique à des technologies propriétaires », détaille Philippe El Khechen, dirigeant et co-fondateur de Primelis. »

Maddyness, le 25 juin 2025

robot coupe®

« MAGIMIX ÉQUIPE UN GROUPE BELGE »

« La marque francilienne d'appareils électroménagers de cuisine quitte Ardian et la famille Jenlis pour le belge Lavafields, fabricant et distribuant des marques d'électroménager. Le fonds de la place Vendôme conserve Robot-Coupe.

[...] Ardian et la famille Jenlis ont donc souhaité céder Magimix pour se concentrer sur Robot-Coupe, qui conçoit et distribue des appareils professionnels de cuisine (blenders, coupe-légumes, extracteurs de jus...). Ils se sont appuyés sur Société Générale pour mener un processus de vente exclusivement réservé aux acquéreurs stratégiques. Celui-ci aboutit à l'entrée en négociations exclusives avec le belge Lavafields en vue de lui céder 100 % de la marque d'électroménager grand public. »

CFNews, le 5 septembre 2025



« R4INNOV IMPOSE UNE PREMIÈRE ACQUISITION »

« La filiale de 2CGroup de conseil en financement de l'innovation se renforce dans le crédit d'impôt en rachetant Néva, qui ajoute 1,1 M€ de chiffre d'affaires à ses 3,5 M€.

R4Innov lance sa stratégie de croissance externe par une acquisition dans le crédit d'impôt. La société rachetée en 2022 par 2CGroup et spécialisée dans le financement de l'innovation met la main sur Néva auprès de Larry Perlade (65 ans), son fondateur en 1995 qui reste opérationnel. La cible est un cabinet de conseil dédié à la mise en œuvre de crédits d'impôt (CIR, CII, CIR-Collection, CICo, CIMA) et du statut des Jeunes Entreprises Innovantes (JEI).

Elle réalise 1,1 M€ de chiffre d'affaires sur son dernier exercice clos en septembre 2024, pour 397 K€ de résultat d'exploitation. Salariant entre cinq et dix personnes, Néva est intervenue sur plus de 890 missions auprès de PME, pour plus de 110 M€ d'aides obtenues. Son acquéreur, qui consolide ainsi son offre de services et sa présence auprès des PME et ETI innovantes, effectue près de 300 missions par an et a déjà permis la collecte de plus de 50 M€ de financement cette année. Fort de 20 personnes, il a généré 3,5 M€ de revenus, et vise les 5 M€ sur l'exercice en cours. »

CFNews, le 2 juillet 2025



ACTIVA
CAPITAL

andera
PARTNERS

ARDIAN

B&C
Capital

BLU E GEM

bpifrance

CAPZA

CD&R

charterhouse 

CHEQUERS
CAPITAL

CINVEN


COBEPA

EURAZEZO

Extens

HLD

ICG

IK Investment
Partners

LATOUR CAPITAL

PAI
PARTNERS

PERMIRA

Qualium 
INVESTISSEMENT

RAISE

Sagard

TOWERBROOK

Omada remercie l'ensemble de ses partenaires pour leur confiance
et leur collaboration.

2 OMADA

ACTUALITÉS OMADA



Le 9 octobre 2025, 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 fonds et sur les futurs développements d'Omada



Nizar CHAYEB
Partner



Paul-Philippe BERNIER
Partner

OMADA



Comme chaque année, nous invitons des dirigeants de nos participations afin qu'ils présentent leur entreprise et les enjeux actuels auxquels ils sont confrontés. Cette année, nous étions ravis d'accueillir Georges DEVESA, CEO de Nutrisens et Benjamin BITTON, co-CEO de 2CGroup



Georges DEVESA
CEO de Nutrisens

Nutrisens*



«L'externalisation des directions financières n'est plus une solution d'urgence, mais un levier stratégique pour structurer durablement la croissance.

Chez 2CGroup, notre mission est d'apporter à chaque entreprise la rigueur d'une direction financière de groupe, avec la flexibilité et la proximité d'un partenaire opérationnel.»

«Chez Nutrisens, notre mission est d'améliorer la vie des personnes fragiles tout en faisant grandir nos collaborateurs.

Donner du sens à notre performance, c'est conjuguer exigence, innovation et solidarité au service d'un projet collectif.»



IIoE
2CGroup
Co-Ceo de 2CGroup
Benjamin BITTON



3

Événement Omada

Save the date

LA LETTRE #7

OMADA ORGANISE UN PETIT-DÉJEUNER THÉMATIQUE EN
COLLABORATION AVEC AMALA PARTNERS ET INDEFI LE MARDI 2
DÉCEMBRE 2025

Save the date Petit-Déjeuner

Mardi
2 décembre 2025

À partir de 8h30

2 place Rio de Janeiro
75008 Paris



Thème :
Sustainability talks

INTERVENTION DE MAXIME BÉRARD



avec Maxime Bérard
Président & Directeur Général de Simpliciti



Le 2 décembre 2025, Omada aura le plaisir d'accueillir Maxime Bérard, CEO de Simpliciti, dans le cadre de son prochain petit-déjeuner thématique "Sustainability Talks", coorganisé avec Amala Partners et Indefi.

Lors de cette rencontre, Maxime Bérard partagera sa vision sur la digitalisation des services de mobilité urbaine et les solutions permettant d'optimiser la gestion des flux, des infrastructures et des ressources, au service d'une mobilité plus efficiente et durable.

Un moment privilégié d'échanges entre dirigeants et investisseurs autour des enjeux ESG liés à la mobilité intelligente, à la performance des territoires et à la transition énergétique des transports.

Si vous souhaitez participer à ces événements, merci de vous adresser à contact@omada.fr

Attention, places limitées !



CARVE OUT & MIDDLE-MARKET AMÉRICAIN

ÉTUDES

Définition

Une opération dite de « *carve out* » consiste pour un groupe industriel à **séparer une activité ou une filiale de son périmètre** afin d'en faire une **entité autonome sur les plans juridique, opérationnel et capitalistique**. Cette opération peut prendre plusieurs formes : **cession à un investisseur financier ou industriel, introduction en bourse (spin-off), ou création d'une coentreprise avec un partenaire stratégique**



Les raisons d'un *carve out*

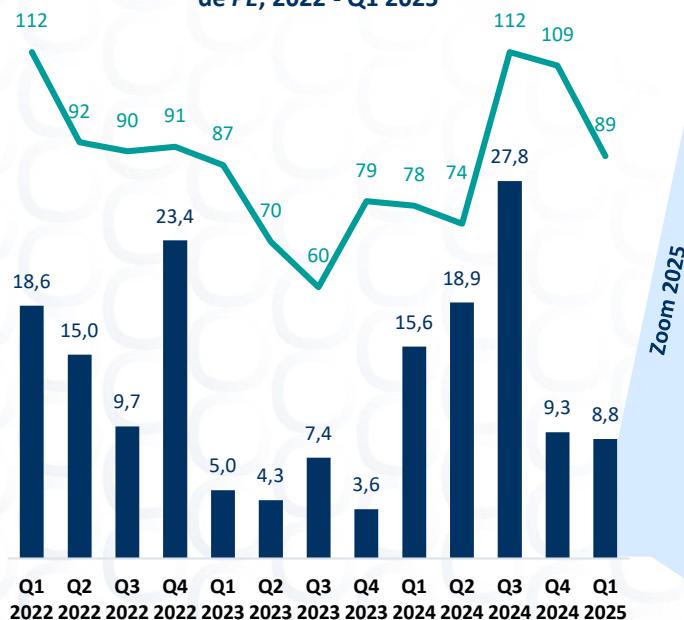
- Recentrer le groupe sur ses activités cœur et céder les segments non stratégiques
- Optimiser l'allocation du capital : désendettement, financement d'initiatives de croissance
- Maximiser la valorisation : corriger le *conglomerate discount* en devenant un *pure player*
- Répondre aux pressions fiscales, réglementaires ou antitrust qui stimulent les cessions ciblées
- Ces opérations traduisent une volonté de recentrage stratégique et de création de valeur durable pour les actionnaires



Les enjeux d'un *carve out*

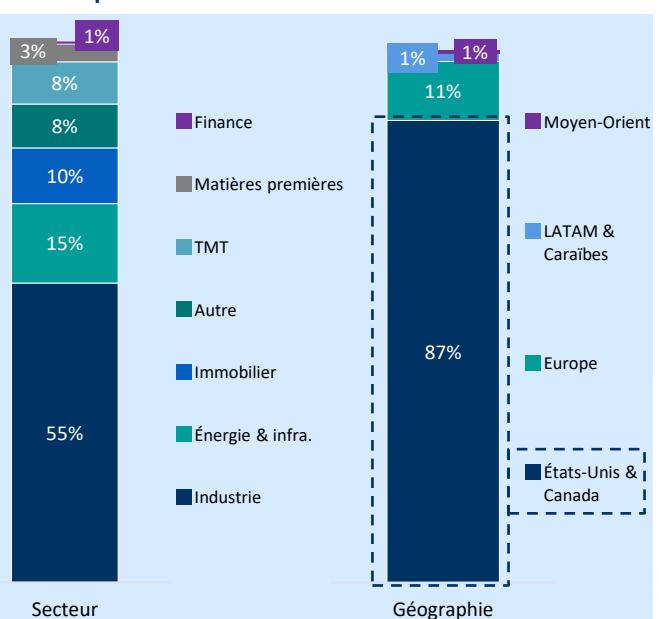
- Assurer une séparation opérationnelle fluide, en maîtrisant les volets IT, RH, finance et juridique dans une période de temps limitée
- Mettre en place un pilotage rigoureux du *carve out* via un plan dédié et des jalons clairs pour sécuriser la transition
- Aligner le management grâce à un plan d'intéressement incitatif et une gouvernance resserrée favorisant la responsabilisation
- Préserver la continuité client et la performance commerciale grâce à une communication et un accompagnement maîtrisés

Tendances mondiales des *carve outs* financés par des fonds de PE, 2022 - Q1 2025



Zoom 2025

Répartition des *carve outs* mondiaux en 2025

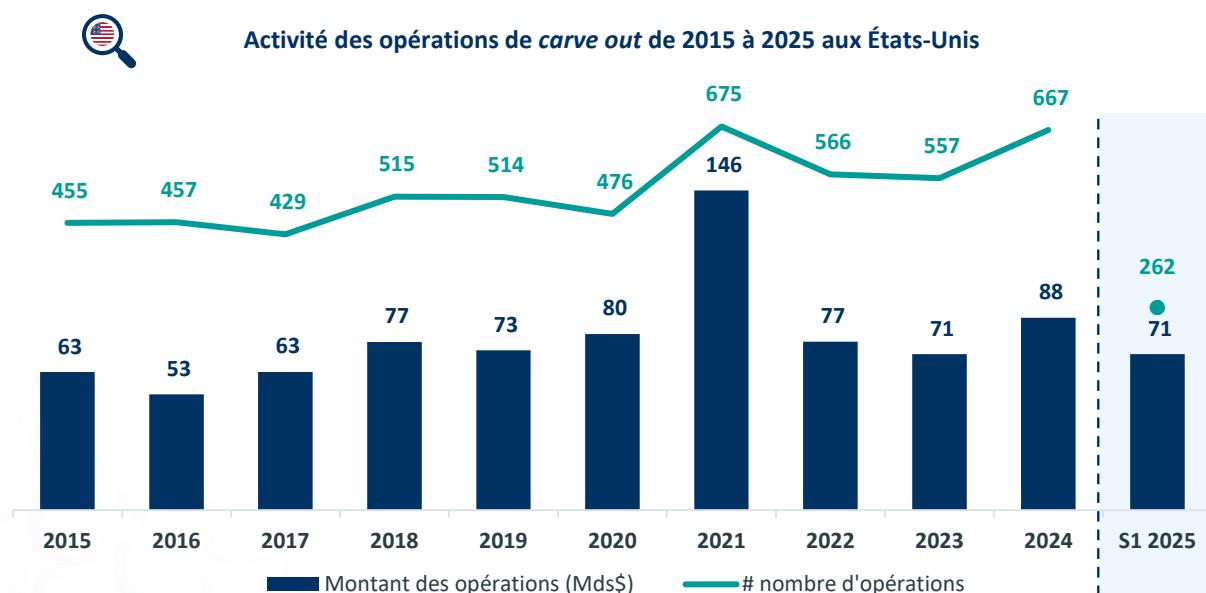


■ Montants des opérations (Mds\$) ■ Nombre d'opérations

Sources : Bain & Co Global PE Report 2025, EY Parthénon - Quelles clés pour maximiser la réussite d'une opération de *carve-out*?, S&P Global

Un marché américain très actif

- Sur le plan géographique, la répartition des *carve outs* montre que les États-Unis demeurent de loin le marché le plus profond et le plus dynamique pour les opérations de *carve out*, tant en valeur qu'en volume. En effet, ce marché a recensé entre 400 et près de 700 opérations par an sur la dernière décennie
- Cette prédominance s'explique par la taille de son tissu corporatif, la fréquence des programmes de recentrage stratégique des grands groupes et la présence d'un écosystème financier mature, combinant liquidité du *private equity*, profondeur du marché de la dette et appétit des investisseurs institutionnels



CONCLUSION

- Une étude menée par EY-Parthenon suggère que les opérations de *carve out* génèrent en moyenne une création de valeur supérieure d'environ 6% par rapport aux indices sectoriels sur les deux premières années, notamment lorsque la séparation s'accompagne d'une meilleure lisibilité stratégique
- En pratique, les meilleures performances reposent sur un délai de séparation maîtrisé (< 18 mois), un plan d'incitation du management efficace et une création rapide d'une culture d'entreprise autonome. L'essentiel n'est donc pas seulement de séparer, mais de transformer efficacement pour faire émerger un acteur indépendant, lisible et performant
- Conscient de la profondeur et du dynamisme du marché américain du *carve out*, Omada étudie activement cet écosystème et y développe des relations privilégiées avec des acteurs locaux du *private equity* et du *middle-market*, afin d'identifier les meilleures opportunités d'investissement et d'accompagner la transformation d'entreprises à fort potentiel
- C'est dans ce contexte que Omada s'est positionné sur ce marché fertile via OTEF USA I (Omada Talent Equity Fund I), son véhicule dédié au *middle-market* américain. Ainsi, deux fonds gérés par des spécialistes des *carve outs* sur des sociétés du *lower middle-market*, avec des performances historiques élevées, composent le portefeuille du fonds OTEF USA I



Les fondamentaux du *middle-market* américain

- Le *middle-market* américain regroupe les entreprises dont les revenus annuels se situent entre 11 M\$ et 1 Md\$, soit un maillon essentiel entre PME locales, ETI et grands groupes cotés
- On y distingue trois sous-segments : le *lower middle-market* regroupant les sociétés affichant entre 11 et 50 M\$ de chiffre d'affaires), le *core middle-market* (50 - 500 M\$) et l'*upper middle-market* (500 - 1000 M\$), ce dernier regroupant les opérations les plus institutionnelles



Zoom sur le *lower* et *core middle-market*

- Pour cette étude, Omada s'est concentrée sur le *lower* et le *core middle-market*, segments où la dynamique de croissance, les besoins de structuration et les opportunités sont les plus marqués
- Ce segment comprend environ **300 000 sociétés**, générant **13 000 milliards de dollars de chiffre d'affaires par an** et employant près de **40 millions de personnes**, soit environ 30% de l'emploi privé américain
- Au sein de ce périmètre, Omada s'est concentrée sur trois segments : les entreprises « *early* » (11 - 20 M\$), qui représentent **66% du marché**, les « *emerging* » (21 - 100 M\$), qui pèsent **22% du marché**, et les « *established* » (101 - 500 M\$), qui en constituent **12%**
- Les entreprises « *early* » et « *emerging* », qui totalisent près de **90% du périmètre en nombre d'entreprises** et **5 400 milliards de dollars de revenus**, concentrent la majorité de la demande en capital et demeurent un vivier privilégié pour les investisseurs
- Malgré un environnement encore marqué par des taux durablement élevés, **les sociétés de taille intermédiaire américaines ont confirmé leur capacité d'adaptation**, soutenues par une **demande domestique solide et un marché du travail toujours dynamique**

LES CHIFFRES CLÉS DU LOWER ET CORE MIDDLE-MARKET AMÉRICAIN⁽¹⁾



— c. 300 k —

Nombre d'entreprises *middle-market*⁽²⁾ aux États-Unis

— c. 13 T\$ —

Revenus générés par les entreprises *middle-market* aux États-Unis

— c. 40 M —

Emplois supportés par les entreprises du *middle-market* aux États-Unis

LA PROFONDEUR ET LA DIVERSITÉ DU LOWER ET DU CORE MIDDLE-MARKET EN FONT UNE CIBLE PRIVILÉGIÉE POUR LES INVESTISSEURS, ALLIANT RÉSILIENCE, BESOIN DE FINANCEMENT ET POTENTIEL DE CONSOLIDATION

1

« EARLY »
(11 - 20 M\$)

- Ces entreprises représentent près des deux tiers du *middle-market* et sont souvent familiales, entrepreneuriales, ou encore en phase de structuration
- Leur croissance repose sur des besoins élevés en capital pour financer l'expansion commerciale, les premiers investissements productifs et la mise en place de fonctions managériales clés

2

« EMERGING »
(21 - 100 M\$)

- Les sociétés émergentes disposent déjà d'une taille critique et d'un positionnement solide sur leurs marchés régionaux ou nationaux
- Elles attirent l'attention des investisseurs *mid-cap*, car elles combinent une organisation plus robuste et un fort potentiel d'accélération grâce à la professionnalisation et aux acquisitions ciblées

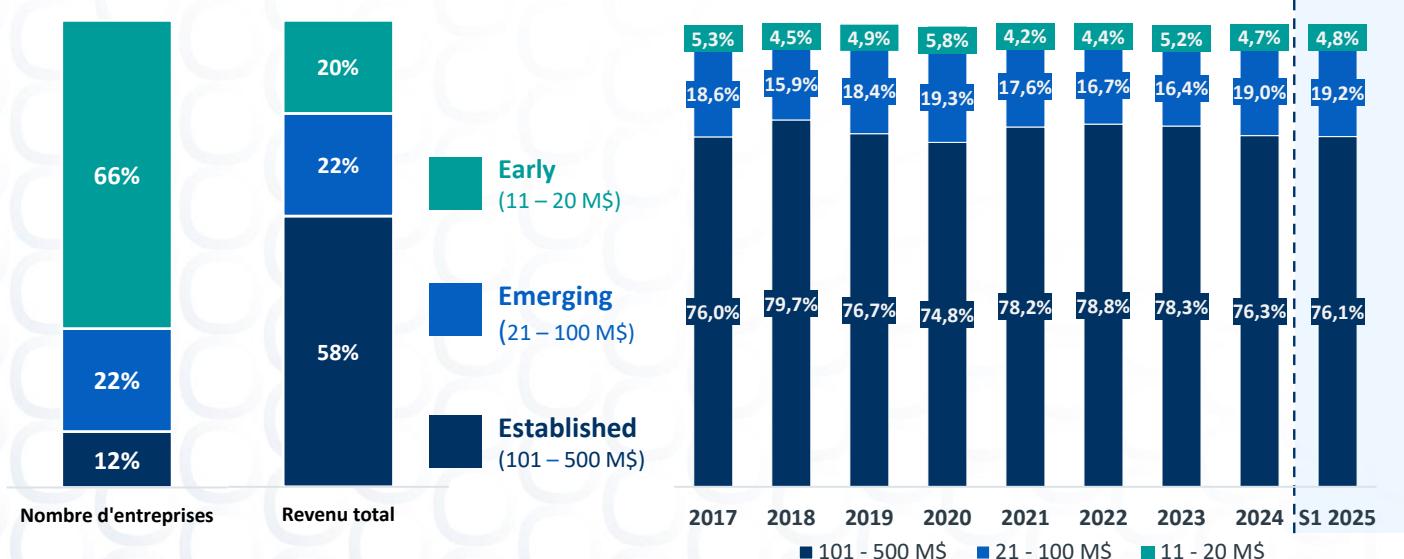
3

« ESTABLISHED »
(101 - 500 M\$)

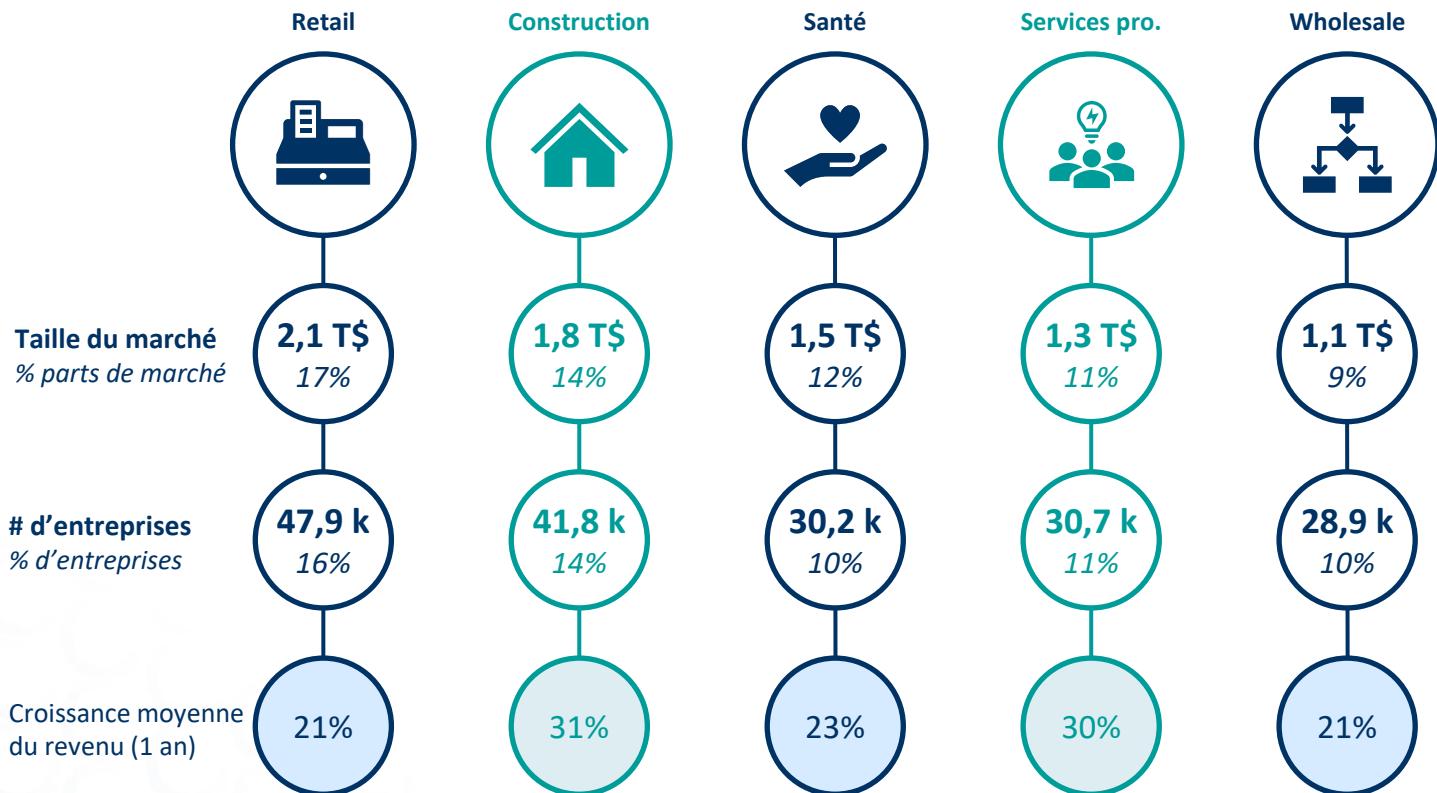
- Ces entreprises, moins nombreuses mais dominantes en valeur, génèrent la majorité du chiffre d'affaires total du *middle-market* américain
- Elles constituent des plateformes de consolidation idéales, soutenues par une gouvernance expérimentée, une base clients solide et une capacité à exécuter des stratégies de croissance externe

c. 300 k⁽¹⁾c. 13 T\$⁽¹⁾

Répartition en % de la valeur des deals

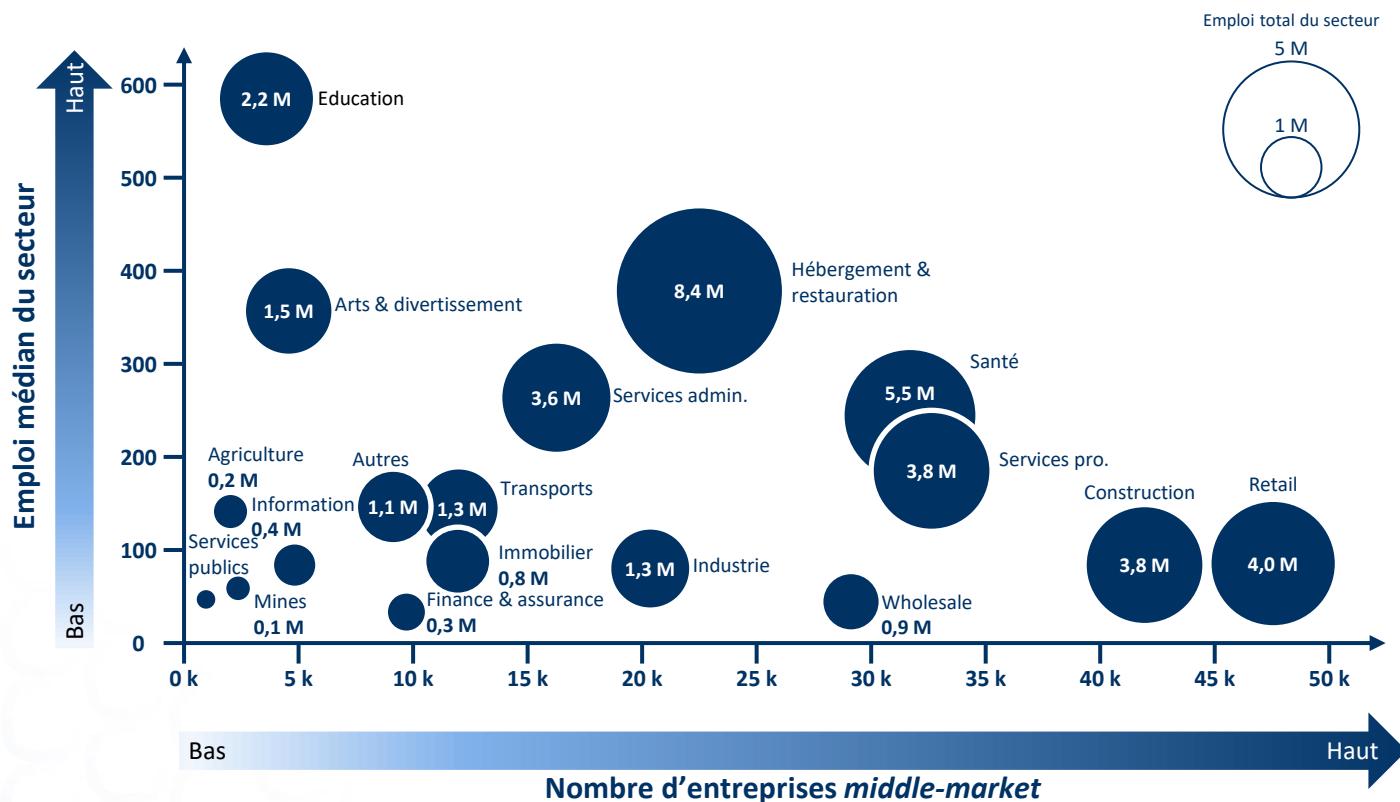


CINQ SECTEURS PRÉSENTENT 60% DU MIDDLE-MARKET AUX ÉTATS-UNIS⁽¹⁾



- Les cinq secteurs clés du *middle-market* américain - *Retail*, *Construction*, *Santé*, *Services professionnels* et *Wholesale* - concentrent près de 60% de la valeur totale du segment et constituent le socle structurel de la croissance économique aux États-Unis
- Le *retail* bénéficie de la vigueur de la consommation domestique et de la montée de l'omnicanal, soutenant une croissance annuelle d'environ 21%. La construction reste dopée par les programmes fédéraux d'investissement et la relocalisation industrielle, affichant la plus forte hausse du segment (+31%). Le secteur de la santé, moteur défensif du *middle-market*, tire profit du vieillissement démographique et des opérations de consolidation régionales
- Les services professionnels, en pleine expansion (+30%), profitent de la demande en externalisation et digitalisation des entreprises. Enfin, le *wholesale* s'appuie sur la sécurisation des chaînes d'approvisionnement domestiques et la distribution spécialisée pour maintenir une croissance robuste autour de +21%
- Ces dynamiques se concentrent autour de trois hubs régionaux - Los Angeles (743 Mds\$, 5,8% du marché *middle-market*), Chicago (464 Mds\$, 3,6% du marché) et Dallas (381 Mds\$, 3,0% du marché) - qui combinent profondeur sectorielle, attractivité économique et forte présence d'investisseurs *middle-market*
- Par ailleurs, plusieurs initiatives publiques et privées visent à renforcer le dynamisme du tissu entrepreneurial *middle-market*, en soutenant particulièrement les secteurs des services professionnels, de la construction et de la santé, qui concentrent la majorité des entreprises à forte intensité de main-d'œuvre, tout en stimulant leur développement dans la fabrication et le *wholesale*, où le potentiel de croissance reste significatif

Poids du *middle-market* américain dans l'emploi : un pilier du tissu économique national



- Les entreprises de taille intermédiaire américaines (*midsize businesses*) représentent plus de 40 millions d'emplois répartis sur 18 secteurs, soit environ 30% de l'emploi privé national
- Cinq industries concentrent l'essentiel de cette dynamique : hébergement et restauration, santé, commerce de détail, construction et services professionnels, qui représentent à elles seules près de 64 % de la main-d'œuvre du *middle-market*. Cette concentration illustre le rôle central de ces secteurs dans la création d'emplois locaux peu délocalisables et le soutien à la demande intérieure
- Les secteurs industriels et logistiques (*manufacturing, wholesale*) se distinguent par leur forte intensité capitalistique et leur fonction structurante dans les chaînes de valeur nationales. À l'inverse, les services et activités administratives, bien que fortement pourvoyeurs d'emplois, reposent sur des modèles économiques plus sensibles à la conjoncture et à productivité marginale plus faible
- Cette diversité souligne le rôle clé du *middle-market* dans l'équilibre de l'économie américaine : les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre garantissent l'emploi et la résilience, tandis que les secteurs industriels et technologiques soutiennent la compétitivité et l'innovation
- Assurer un meilleur accès au capital, une montée en compétence et la consolidation des entreprises du segment demeure essentiel pour favoriser une croissance inclusive et durable du tissu économique américain

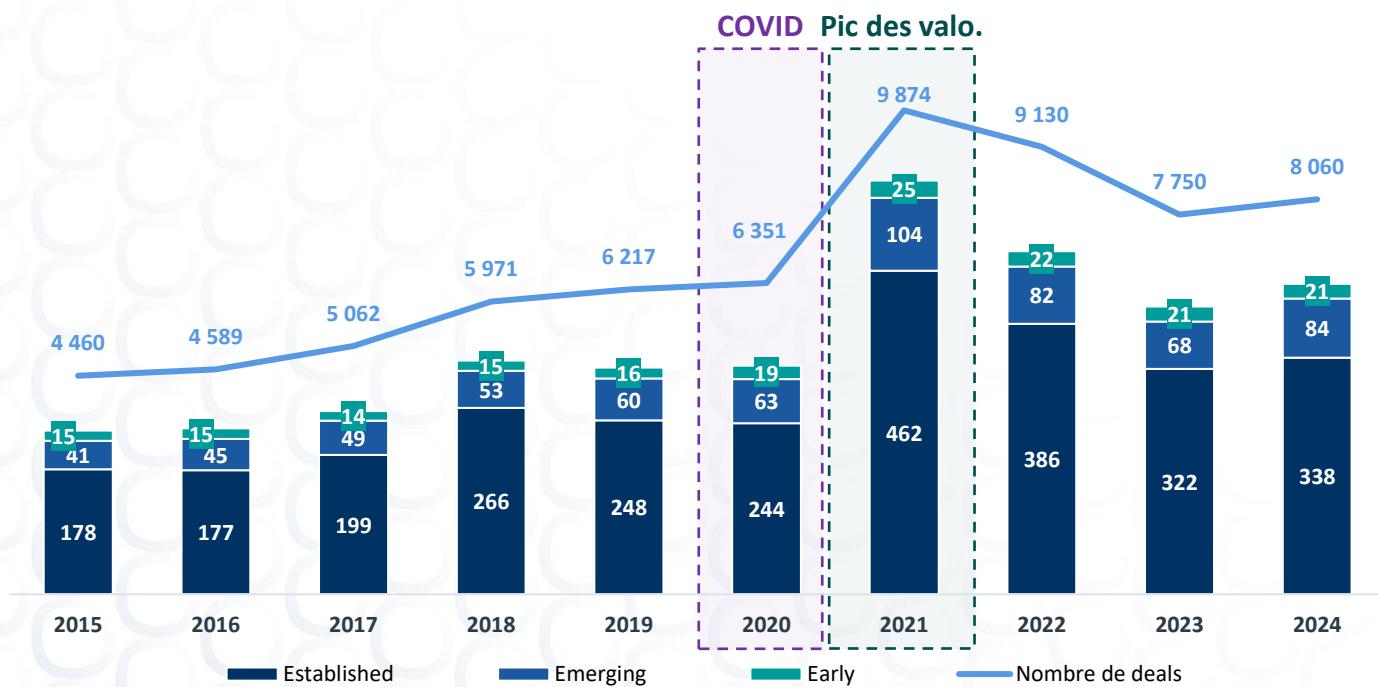


Tendances du PE sur le middle-market américain

- Le *middle-market* américain constitue la colonne vertébrale de l'activité du *private equity* aux États-Unis, car il combine à la fois une profondeur inégalée d'entreprises, une grande diversité sectorielle et une capacité structurelle à absorber d'importants volumes de capitaux
- Dans un environnement marqué par la hausse des taux d'intérêt et une sélectivité accrue des investisseurs, le *middle-market* se distingue par sa résilience, portée par des fondamentaux solides et une croissance continue des revenus et de l'emploi
- Les opérations de *private equity* sur ce segment s'appuient de plus en plus sur des stratégies de croissance externe, notamment par des acquisitions *add-ons* et des *roll-ups*, qui permettent de transformer des acteurs régionaux en véritables leaders nationaux

- La répartition sectorielle des investissements illustre la vitalité du *middle-market* : les technologies logicielles, la santé, la *fintech* ou encore le *cleantech* concentrent une part croissante des deals, soutenus par des tendances structurelles fortes
- L'optimisme des dirigeants de sociétés *middle-market*, dont deux sur trois anticipent une amélioration de l'économie à court terme, renforce l'attractivité de ce segment pour les fonds à la recherche de partenaires dynamiques et agiles
- Enfin, le stock de capital disponible reste à des niveaux historiquement élevés, et couplé à une demande croissante de financement des entreprises de taille intermédiaire, il assure un flux soutenu d'opportunités pour les prochaines années
- Les fonds de *private equity* jouent un rôle croissant en apportant non seulement des ressources financières, mais aussi un soutien opérationnel, une expertise sectorielle et une proximité renforcée avec les dirigeants, contribuant ainsi à professionnaliser et à accélérer la croissance de ce segment

Lower et core middle-market Américain : montants (en VE⁽¹⁾) des deals (en Mds\$) par segment



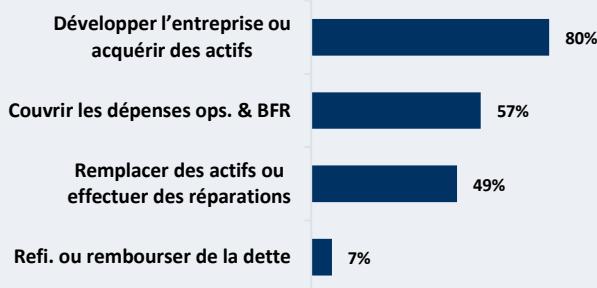
Valorisation

- Après deux années d'ajustement marqué, les valorisations du *middle-market* américain se sont stabilisées sur des niveaux proches de leurs moyennes historiques, portées par la normalisation du marché du crédit et une meilleure visibilité macroéconomique
- Les multiples globaux VE/EBITDA du *middle-market* se situent désormais autour de 11 à 12x pour les opérations M&A et atteignent jusqu'à 13x pour les transactions de *buyout* sur des actifs considérés comme *premium*
- Ces multiples restent néanmoins à nuancer dans la mesure où les prix d'entrée varient fortement en fonction de la taille de la société. Ainsi, les sociétés de l'*upper middle-market* (CA>500 M\$) tirent les multiples vers le haut
- Dans les segments inférieurs (*early & emerging*) les valorisations se situent en deçà de 10x, voire nettement moins dans certains cas (*cf. graphique ci-dessous*)
- Sur l'ensemble du *lower* et du *core middle-market* américain, les valorisations demeurent attractives, avec une moyenne d'environ 9.3x l'EBITDA, soit un niveau inférieur à celui observé sur les segments plus institutionnels
- Cette modération des prix, particulièrement marquée dans le *lower* et *core middle-market*, crée un point d'entrée attractif pour les fonds de *buyout*
- L'écart entre les actifs de qualité, bénéficiant de positions dominantes et de marges récurrentes, et les entreprises plus cycliques continue toutefois de se creuser, illustrant la sélectivité accrue des investisseurs
- Les flux d'investissement se concentrent principalement sur les secteurs offrant une meilleure résilience et une rentabilité prévisible, notamment la santé, la *data* infrastructure et les services industriels
- Dans ce contexte, les investisseurs privilégient des sociétés générant des *cash-flows* solides et capables de préserver leurs marges dans un environnement encore exigeant en matière de financement

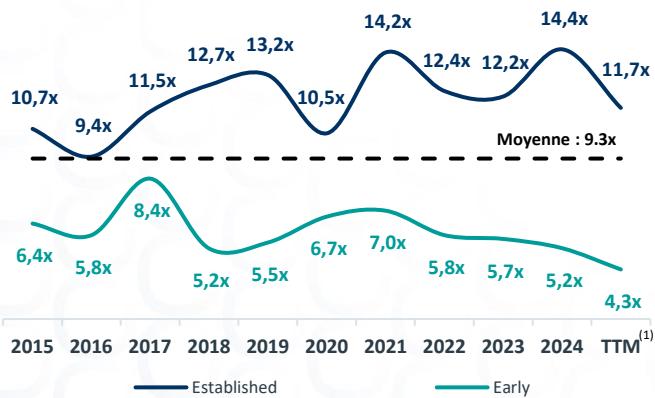
Financement

- Depuis le printemps 2025, les conditions se détendent et la liquidité revient, sur fond d'apaisement tarifaire
- Les banques restent sélectives, réduisant leur appétit sur les segments les plus risqués du *middle-market*
- Le *private credit* s'impose comme financeur principal grâce à des solutions rapides et flexibles
- Les fonds de dette privée disposent d'un *dry powder* supérieur à 540 Mds\$ en 2024 (vs. 452 Mds\$ en 2020), leur conférant une capacité d'intervention importante malgré la volatilité du marché
- Cette abondance de liquidités contribue à maintenir l'accès au levier tout en renforçant la discipline financière : les prêteurs se montrent plus exigeants sur la qualité des *cash-flows*, les *covenants* et la visibilité sur les plans d'affaires

Usage de la dette par les entreprises *middle-market*



Évolution des multiples VE/EBITDA des opérations de *buyout lower* et *upper middle-market* aux États-Unis



Les fondamentaux

Le *middle-market* est attractif pour les investisseurs en *private equity* car il est **très fragmenté** et offre aux entreprises des **opportunités de croissance organique** et également par **acquisition externe**. Par ailleurs, les entreprises du *middle-market*, qui **se paient moins chères**, se prêtent généralement mieux aux **optimisations opérationnelles** que leurs homologues de plus grande taille. Elles sont **plus agiles et mieux positionnées pour s'adapter rapidement, accueillir l'innovation et tirer parti des opportunités** qui se présentent afin de croître et de conquérir davantage de parts de marché. Ces caractéristiques se vérifient d'autant plus pour les sociétés du **lower** et **core middle market**.

Caractéristiques à l'entrée

- Sociétés bien positionnées sur des marchés profonds, résilients et en croissance, offrant une bonne visibilité sur les revenus
- Structures encore peu optimisées, avec un *reporting* financier simplifié et des indicateurs de performance limités
- Management peu adapté et parfois dépendant du ou des fondateurs
- Plan de succession pas clairement défini et difficulté opérationnelle à assurer une transition efficace
- Organisation commerciale et opérationnelle légère, freinant la capacité d'expansion
- Absence de stratégie de croissance externe, alors même que le potentiel de consolidation sectorielle est fort

Caractéristiques à la sortie

- Élargissement du marché adressable (TAM) grâce à une stratégie de diversification géographique ou sectorielle
- Renforcement du management par l'intégration de profils expérimentés et la structuration de la gouvernance
- Amélioration du *reporting* et du pilotage financier, permettant une meilleure transparence et performance opérationnelle
- Développement de capacités de *M&A* et d'intégration, soutenant la croissance externe et l'effet d'échelle
- Accélération de la croissance rentable et montée en gamme du profil de marge, soutenant l'expansion du multiple à la sortie
- Intérêt prononcé des fonds *upper middle-market* et/ou des *corporates* en quête de consolidation

Prix d'acquisition

c. 6x – 8x
EBITDA



Prix de vente

c. 10x – 14x
EBITDA

Création de valeur

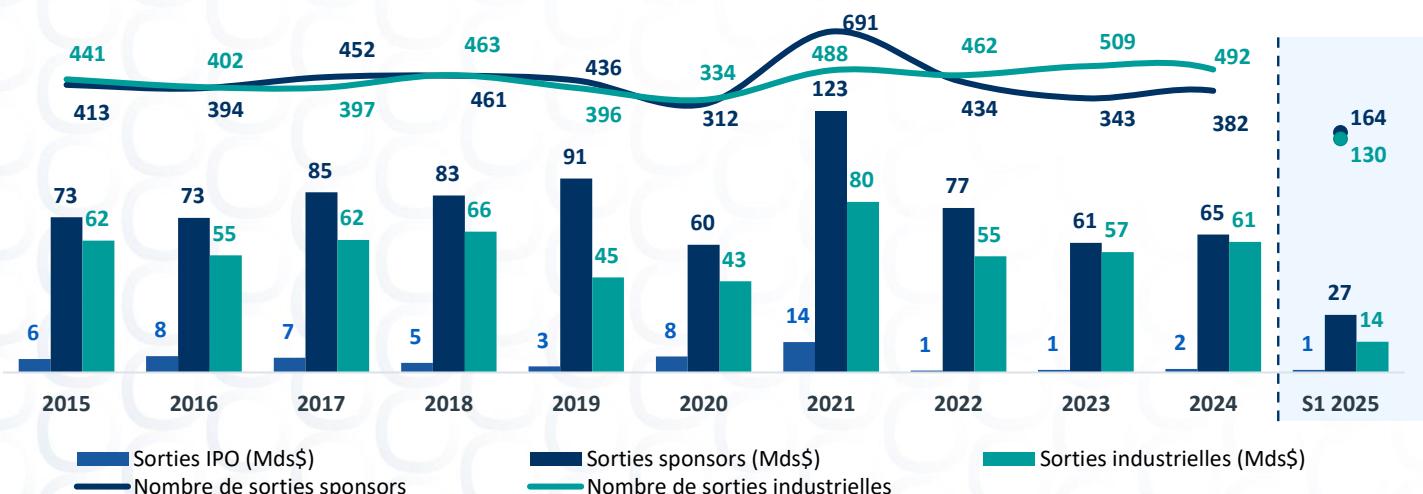
- Les fonds de *Private Equity* investissant sur le *lower* et *core middle-market* ciblent des entreprises à fort potentiel de développement, souvent leaders locaux ou régionaux, dotées de fondamentaux solides mais encore sous-exploitées opérationnellement
- En soutenant leur professionnalisation, leur digitalisation et leur croissance externe, ces investisseurs accompagnent la transformation de ces entreprises vers des standards de l'*upper middle-market*, plus attractifs pour les acheteurs stratégiques et les fonds *upper middle-market* voire *large-cap*
- Cette approche fondée sur la croissance et la création de valeur durable permet de générer une expansion significative des multiples, transformant des sociétés performantes en véritables plateformes de consolidation sectorielle

REPRISE DES CESSIONS EN 2025, MÊME SI CELLES-CI RESTENT UN DÉFI POUR LES GÉRANTS DANS UN CONTEXTE OÙ LES INVESTISSEURS EXIGENT DAVANTAGE DE LIQUIDITÉ

Un défi pour les gérants

- Après deux années de repli, l'activité de sorties du *middle-market* américain affiche une reprise progressive en 2025, soutenue par le retour de la liquidité sur le marché du crédit et une amélioration de la confiance des acheteurs. Malgré cette embellie, la valeur totale des cessions en 2024 (128 Mds\$ pour 877 opérations) demeure plus de 40% inférieure aux niveaux records de 2021 (217 Mds\$, 1 213 operations), confirmant une reprise encore incomplète et sélective
- Les transactions sponsor-to-sponsor dominent désormais le marché, représentant près des deux tiers de la valeur totale des sorties, tandis que les cessions industrielles se stabilisent et que la fenêtre *IPO* reste très étroite, limitée à quelques opérations ponctuelles
- Cette configuration reflète la prudence persistante des acquéreurs stratégiques, plus attentifs à la qualité des bilans et à la visibilité des *cash-flows*, et la priorité donnée par les fonds à la cession d'actifs matures et rentables
- Le marché reste marqué par un *backlog* conséquent, estimé à plus de 6 000 sociétés *middle-market* encore en portefeuille, prolongeant la durée moyenne de détention et accentuant la pression des *LPs* pour le retour de distributions
- Face à cette contrainte de liquidité, les gérants recourent davantage à des solutions alternatives - fonds de continuation, ventes partielles, *dividend recaps* ou *NAV⁽¹⁾ loans* - leur permettant de monétiser une partie de la valeur tout en poursuivant la création de performance
- Sur les segments du *lower* et du *core middle-market*, les cessions demeurent plus soutenues, avec des distributions plus régulières. Ces entreprises bénéficient d'une liquidité naturelle, leur taille intermédiaire offrant un profil idéal pour les stratégies de consolidation et attirant une large base d'acquéreurs, qu'ils soient fonds d'investissement ou groupes industriels

Évolution des sorties du *middle-market* américain par type de sortie (2015 - S1 2025)



CONCLUSION

- Les segments du *lower* et du *core middle-market* américain, regroupant les entreprises réalisant entre 11 et 500 M\$ de chiffre d'affaires, sont particulièrement attractifs au sein de la classe d'actifs du *private equity*
 - Historiquement, les gérants opérant sur ces segments ont souvent affiché des rendements médians supérieurs à leurs homologues de l'*upper middle-market* et du *large cap*. Les entreprises de petite et moyenne taille offrent généralement une marge d'amélioration plus importante. Les fonds de *PE* peuvent avoir un impact plus direct et plus transformateur en introduisant une gestion professionnelle, en optimisant les opérations, en finançant la croissance externe (*add-ons*) et en améliorant l'efficacité. Ces segments peuvent être plus résilients et continuer à surperformer dans des environnements de taux d'intérêt élevés ou d'incertitude économique, car les rendements y sont davantage tirés par l'amélioration fondamentale que par l'effet de levier ou par l'augmentation des multiples de valorisation
 - Ces entreprises sont souvent acquises à des multiples de valorisation plus faibles que les grandes entreprises. Cela offre potentiellement une marge de sécurité plus importante et un potentiel de rendement fondé sur l'expansion future du multiple de cession. Ce marché est vaste et profond, notamment dans le segment inférieur, ce qui ouvre un plus large éventail d'opportunités (plus de 300 000 entreprises privées de taille moyenne aux États-Unis) et permet aux gérants spécialisés de dénicher des transactions hors processus d'enchères classiques
 - La moindre dépendance à l'effet de levier réduit le risque en cas de hausse des taux d'intérêt ou de ralentissement économique, et permet de libérer des liquidités pour financer la croissance de l'entreprise. La création de valeur est ainsi plus axée sur la croissance organique et les améliorations stratégiques que sur l'ingénierie financière
 - Le *lower* et le *core middle-market* américain bénéficient d'un écosystème particulièrement liquide, où les entreprises, par leur taille et leur agilité, suscitent un fort intérêt de la part des acquéreurs financiers et stratégiques. Ces acteurs y trouvent des cibles de consolidation idéales, capables d'accélérer leur croissance tout en offrant des opportunités de sortie régulières et attractives
 - Enfin, le marché du *private equity* aux États-Unis est porté par l'environnement économique général. L'économie américaine reste le plus grand marché mondial, offrant une profondeur et une diversité sectorielle inégalées (notamment dans l'industrie, la technologie, les services et logiciels B2B, les soins de santé...). L'écosystème du capital-investissement américain est le plus mature du monde, avec une grande expertise en matière de gestion, de droit, et de fiscalité, facilitant la création de valeur et les stratégies de sortie
 - En résumé, le *private equity* des secteurs *lower* et *core middle-market* aux États-Unis combine la stabilité et la profondeur du marché américain avec un profil de risque/rendement attractif lié à des valorisations d'entrée potentiellement plus faibles, une moindre dépendance à l'endettement, et un fort potentiel d'amélioration opérationnelle des entreprises cibles
-
- C'est ainsi qu'Omada s'est positionnée sur ce marché en spécialisant la stratégie d'investissement de son fonds OTEF USA I (*Omada Talent Equity Fund I*) sur ces segments *lower* et *core middle-market* aux États-Unis. L'expérience de l'équipe, ainsi que sa connaissance profonde du marché depuis plus de 20 ans, lui permettent d'originer, d'étudier et de sélectionner des fonds, qui savent user de tous les leviers de création de valeur cités dans cette étude pour délivrer de la performance

A photograph of a winding asphalt road through a forest. The trees are heavily laden with vibrant orange and yellow autumn leaves. The road curves gently to the right, with a solid yellow line running down the center. The sky is a clear, pale blue.

L'équipe Omada vous souhaite
une belle fin d'année !

Add-on	Acquisition d'une entreprise par une autre dans le cadre d'une opération de croissance externe
Roll-up	Résultat final d'un build-up réussi, souvent à plus grande échelle et avec une logique de transformation sectorielle
Carried interest	Part de la plus-value revenant au gérant, équivalent d'une commission de surperformance
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 »
LP	Personne physique ou morale qui investit dans un fonds (<i>Limited Partner</i>)
MoM	Performance d'un investissement en multiple du montant investi (<i>Multiple of Money</i>)
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	<i>Total Value to Paid in Capital</i> , relation entre la valeur totale des investissements du fonds et le montant total des capitaux propres que les investisseurs ont effectivement investis
IPO	« <i>Initial Public Offering</i> » – Introduction primaire en bourse
Backlog	Ensemble des participations encore détenues en portefeuille par les fonds de <i>private equity</i> et non encore cédées
Dry powder	Montant de capital non encore déployé par les fonds de <i>private equity</i> , disponible pour de futurs investissements
Private credit	Marché de la dette privée non cotée, souvent utilisé pour financer les <i>LBO middle-market</i> via des instruments flexibles (unitranche, mezzanine, <i>NAV loans</i>)
NAV Loan	Crédit accordé à un fonds d'investissement et adossé à la valeur nette de ses actifs (<i>Net Asset Value</i>)
Carve out	Opération par laquelle une entreprise cède ou introduit en bourse une de ses filiales ou une activité spécifique afin de recentrer son portefeuille, dégager des liquidités ou créer de la valeur
MIP	<i>Management Incentive Plan</i> : Mécanisme d'intéressement permettant aux dirigeants et cadres clés de participer à la création de valeur d'un <i>LBO</i> via des actions ou options, alignant leurs intérêts sur ceux des investisseurs
TCAM	Taux de croissance annuel moyen

OMADA



CONTACTS

Nizar CHAYEB
Managing Director
nchayeb@omada.fr

Paul-Philippe BERNIER
Managing Director
ppbernier@omada.fr

Elise ANTONMATTEI
Finance Manager
eantonmattei@omada.fr

OMADA

CONFIDENTIEL