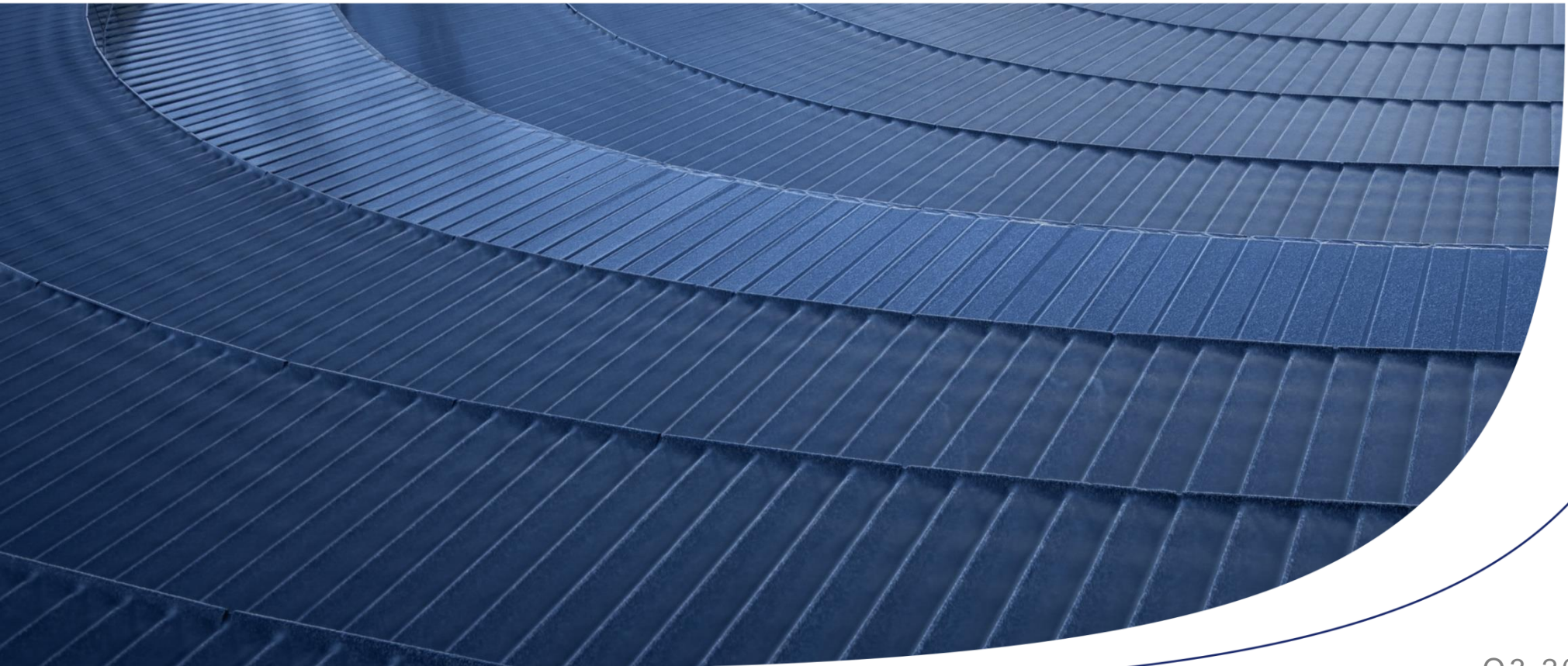


# LE MONDE DU PRIVATE EQUITY

INVESTISSONS ENSEMBLE DANS L'EXCELLENCE DE DEMAIN



---

# DÉFINITION DU PRIVATE EQUITY

- Une **source de capital** de la part d'investisseurs institutionnels ou individuels **cherchant à investir et à acquérir une participation dans certaines compagnies.**
- Les associés d'une société de private equity collectent des fonds et gèrent ces avoirs de manière à générer des revenus attrayants pour leurs clients, sur le **long terme.**
- Les fonds récoltés permettront **l'achat de participations de compagnies privées ou publiques.**
- Le montant **minimum d'investissement peut varier d'un véhicule à un autre.** Certains requièrent un minimum de CHF 100 000 quand d'autres peuvent exiger des millions.

---

# ATTRAITES DU PRIVATE EQUITY

## Avantages

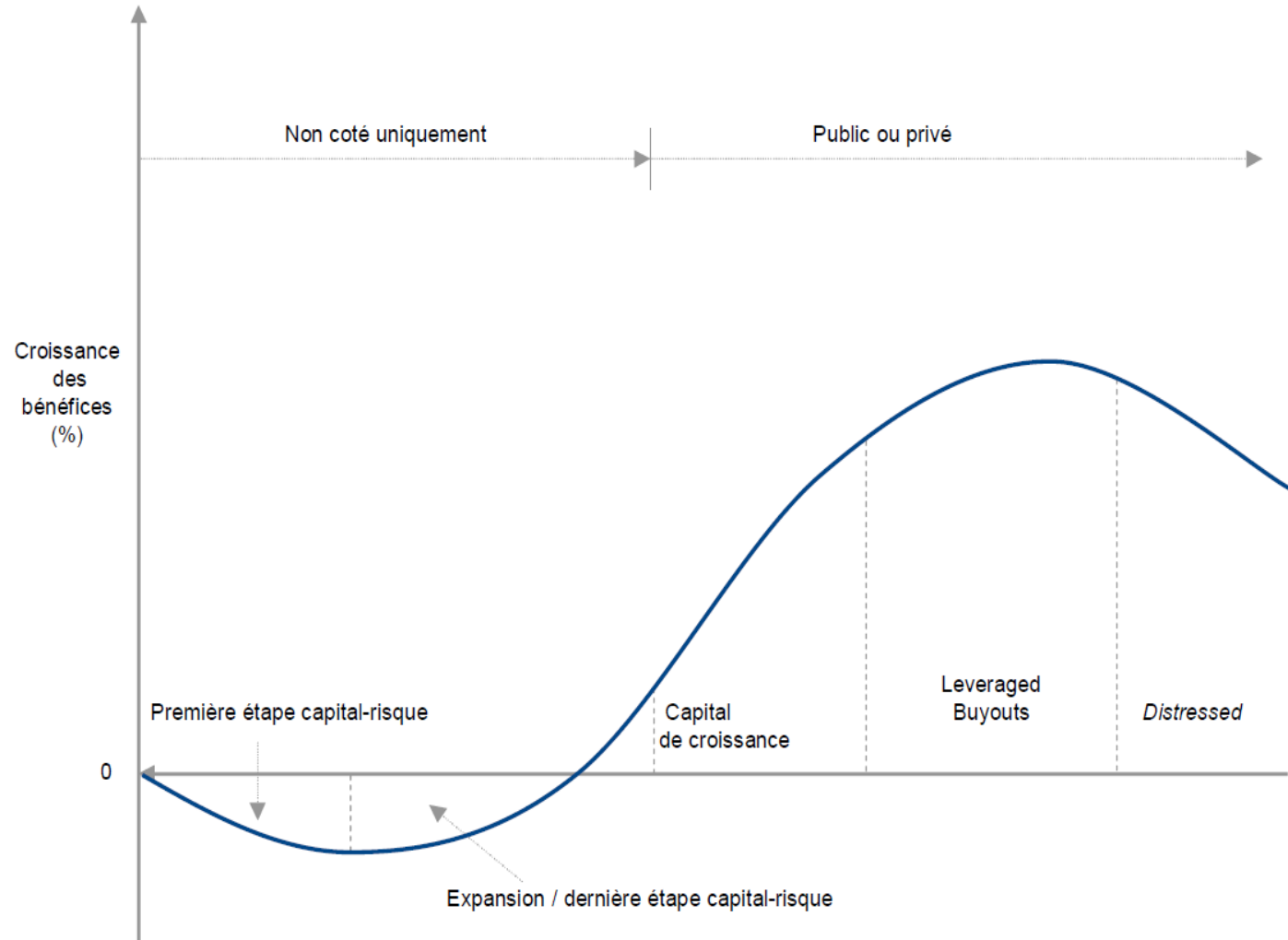
- Potentiel de rendement attractif à long terme
- Diversification
  - Corrélations relativement faibles
  - Gamme d'outils vaste et variée
- Alignement important des intérêts
- Rendements absolus
- Exposition à des compagnies de tailles moyenne ou petite
- Transparence
- Participation à la fibre entrepreneuriale

## Questions associées

- Liquidité
- Valorisation
- Structure de frais

# SPECTRE DU PRIVATE EQUITY

- i. Première étape capital-risque
- ii. Capital de croissance
- iii. « Leverage Buyout »
- iv. Situations spéciales
- v. « Mezzanine »



---

# SPECTRE DU PRIVATE EQUITY

## Investisseurs passifs

- Strictement financiers

## Investisseur actifs

- Support managérial ou opérationnel, dans le but de faire croître la société
- Perçus comme sublimeur de valeur et accompagnateur

Les **grandes banques d'investissement** se concentrent sur les **transactions les plus importantes...**  
alors que la **majorité des transactions** s'opèrent sur des **entreprises de taille moyenne**



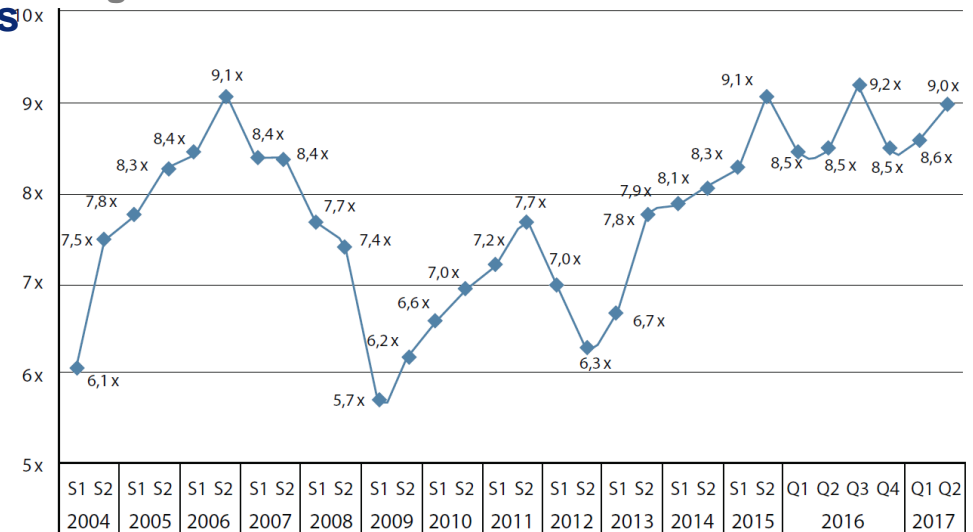
**Tranche de marché sous-intermédiée**

# PROBLÉMATIQUE DU PRIVATE EQUITY

## Faisons-nous face à un risque de bulle?

- Les marchés boursiers attirent de moins en moins d'entreprises
- Recherche de capitaux à plus long terme, moins volatils et plus créateurs de valeur
  - Taux bas + rendements historiques élevés = flux importants et continus
  - La pression sur les rendements futurs est déjà visible
  - De nombreux investisseurs vont être déçus dans les années à venir
- Les investisseurs devant placer des liquidités tendent à chercher le **confort de fonds généralistes de plus en plus volumineux**
- Intérêts convergents vers les mêmes opportunités
- 70% des investisseurs pensent que les **prix élevés payés par les fonds de Private Equity sont un risque majeur pour l'industrie**

Argos Mid-Market Index



Source: Argos

# COMMENT NAVIGUER DANS CET ENVIRONNEMENT ?

## Trois méthodes non exclusives

- **Ingénierie financière**
    - Dette
    - Outils de motivation de l'équipe dirigeante
  - **Ingénierie de gouvernance**
    - Conseil d'administration
    - Conseil de surveillance
    - Comité stratégique spécialisé
  - **Ingénierie opérationnelle**
    - Apport technique
    - Apport réseaux
    - Apport managérial
    - Apport de partenaires
- 
- **Focus de l'industrie dans sa majorité**
  - **Environnement très compétitif**

# INGÉNIERIE OPÉRATIONNELLE

- **Rareté** des compétences opérationnelles au sein de la plupart des équipes de Private Equity
- **Compétences claires amenées** par la société de gestion
- Les entreprises ne voient plus l'investisseur comme un prédateur financier, mais comme un **opérateur connaisseur de son secteur d'activité**



## PARTENAIRE OPERATIONNEL

- Sublimeur de valeur
- Développement à long terme

Financement

Management

Distribution

Innovation

Marketing




## APPROCHE THÉMATIQUE



---

# APPROCHE THÉMATIQUE

- Approche **généralant les meilleurs résultats** avec des **entreprises de plus petite taille**, voire familiales
  - **Implique** des véhicules :
    - Plus petits
    - Plus difficiles à identifier
    - Mais plus rentables que les fonds généralistes
- 

**La méthode d'ingénierie opérationnelle permet de se prémunir contre cette concurrence à outrance et de profiter de valorisations raisonnables**

# LE MARCHÉ DU PRIVATE EQUITY

## PRIVATE EQUITY: 2016 IN NUMBERS

### THE INDUSTRY IS LARGER THAN EVER



**\$2.49tn**

Private equity assets under management as of June 2016, an all-time high.



**\$820bn**

Dry powder held by private equity funds as of December 2016, up from \$755bn at the end of 2015.

### ANOTHER ROBUST YEAR FOR FUNDRAISING



**\$347bn**

Aggregate capital raised by 830 private equity funds closed in 2016.



**\$10.8bn**

Ardian raised the largest secondaries fund ever closed, Ardian Secondary Fund VII.

### CAPITAL IS INCREASINGLY CONCENTRATED



**\$471mn**

Average size of private equity funds closed in 2016, an all-time high.



**26%**

of aggregate capital raised was secured by the 10 largest funds closed in 2016, up from 19% in 2014.

### HIGH VALUATIONS ARE A CONCERN



**70%**

of investors consider valuations to be one of the key issues facing the private equity industry.



**38%**

of fund managers believe that pricing for portfolio companies is higher than 12 months ago, compared to 19% that believe pricing is lower.

### STRONG RETURNS AND DISTRIBUTIONS



**95%**

of investors believe that their private equity portfolios have met or exceeded performance expectations over the past 12 months, up from 81% in December 2011.



**\$257bn**

Total capital distributions in H1 2016, following the record \$472bn distributed in 2015.



**84%**

of investors have a positive perception of private equity, the greatest proportion among alternative asset classes.

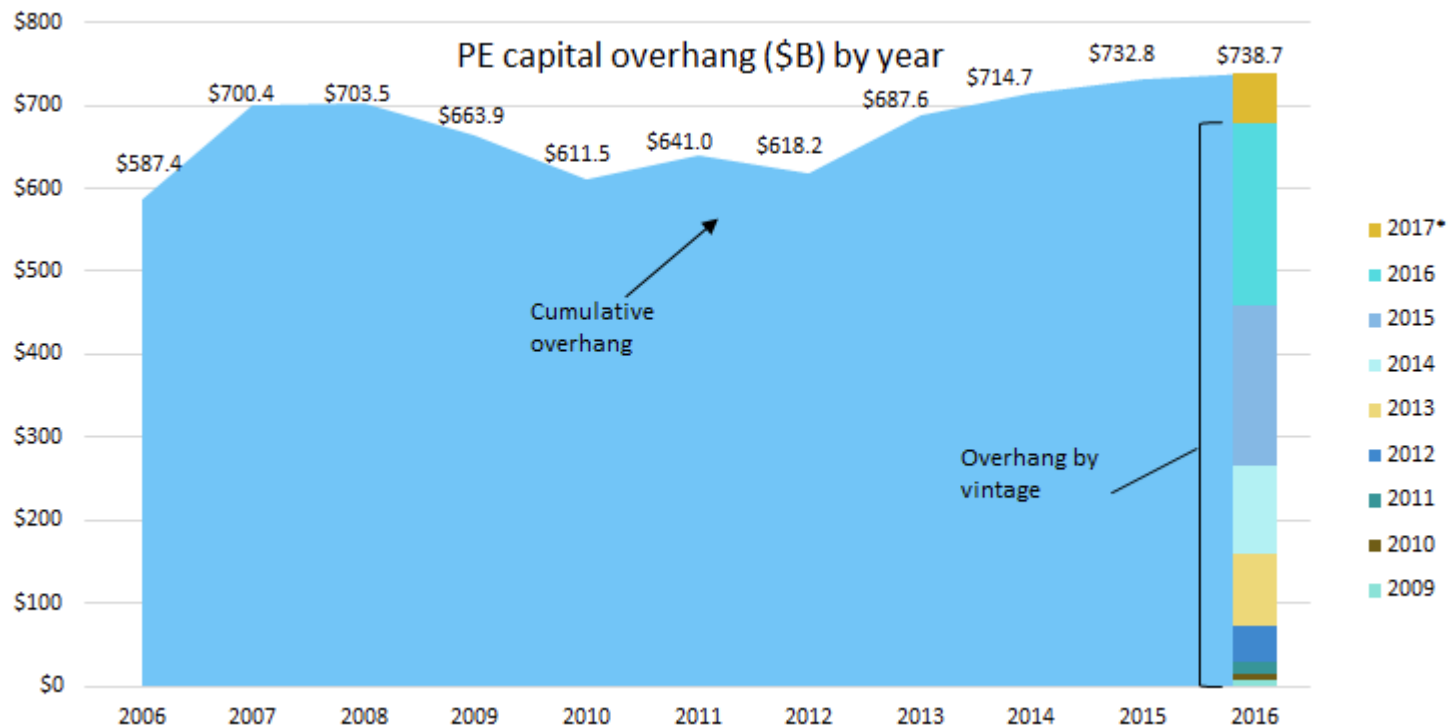


**48%**

of investors plan to increase their allocation to private equity over the long term, compared with only 6% that plan to decrease exposure.

# LE MARCHÉ DU PRIVATE EQUITY

- Record du niveau de «dry powder» dans toute l'industrie
  - Rassurant face à l'engouement des investisseurs
- Record des actifs levés pour un fonds (Apollo USD 24.7mio)
- De nombreux « General Partner » chassent les mêmes cibles, créant l'inflation des valorisations



Source: PitchBook

---

# ÉTUDE DE CAS

## ▪ MAISON “K”

- CA EUR 10M, +500K EBITDA
- Maison mère à Paris, rue de la Paix (Place Vendôme)
- Un positionnement proche de Buccellati, Tiffany, Boucheron
- Une histoire unique basée sur un diamant unique
- Un développement international initié au Moyen-Orient



## Thèse d'investissement :

- Assister le fils du fondateur afin de créer un ADN plus lisible pour l'entreprise
- Fusion avec un atelier pour une meilleure intégration verticale
- Expansion vers de nouveaux marchés (Etats-Unis et Asie)
- Addition de marques complémentaires en vue de créer un petit groupe de montres/joaillerie

---

# CONCLUSION – “ LESS IS MORE ”

- Les marchés publics attirent de moins en moins d'entreprises
- Volonté des investisseurs de participer en direct au tissu entrepreneurial
- Potentiel de rendement attractif à long terme
- Loin de la pression des marchés, mais liquidité réduite
- La taille des acteurs n'est pas synonyme de performance
- Les grands acteurs cibleront les plus grandes transactions (sur-intermédiées)
- Large spectre des types d'entreprises cibles, des risques et par conséquent des rendements
- Approches thématiques générant de meilleurs résultats
- Accès à des sociétés de plus petites tailles à des valorisations raisonnables

---

# MIRABAUD PRIVATE EQUITY



## RENAUD DUTREIL

Diplômé de Sciences Po, Normale sup (Ulm) et ENA. Il débute sa carrière au Conseil d'Etat, avant d'entamer une carrière politique, d'abord en tant que député, puis comme Ministre. Il est l'auteur d'un ensemble de lois en faveur des PME, facilitant la création, le financement et la transmission d'entreprises (Pacte Dutreil). Il est également à l'origine de la reconnaissance du statut des Métiers d'Art et du label public « Entreprise du Patrimoine Vivant » (EPV) qui distingue les sociétés françaises disposant de savoir-faire d'excellence. À l'issue de son parcours politique, Renaud Dutreil rejoint LVMH dont il préside pendant 4 ans la filiale nord-américaine. Il a siégé au conseil de L Capital Europe, fonds d'investissement sponsorisé par LVMH. Il a investi à titre personnel dans plusieurs entreprises (Ahalife, Aptamir, Fontaine Jolival, Finexkap, Smile & Pay...) et est Président de l'école de design Parsons Paris.



## LUC-ALBAN CHERMETTE

Titulaire d'un DESS de Droit International et d'un Master de Corporate Finance (EM Lyon), il a très tôt fait le choix de s'investir aux côtés des chefs d'entreprises. Attiré par l'univers des PME et par les aventures humaines et entrepreneuriales, il a consacré sa carrière depuis près de 20 ans à l'accompagnement et au développement de PME françaises, notamment au sein de sociétés de gestion indépendantes agréées par l'AMF en tant que Président et actionnaire de référence. Ayant une expérience de plus d'une quarantaine d'opérations, Luc-Alban Chermette a développé une expertise particulière dans les secteurs de la distribution, du e-commerce et plus spécifiquement dans les entreprises depositaires de savoir-faire d'excellence.

**Ils s'appuient sur les compétences des collaborateurs du groupe Mirabaud implanté, entre autres, à Paris, Luxembourg et Genève.**

---

# DISCLAIMER

Ce document contient des informations sur des placements collectifs de capitaux (ci-après, les « fonds ») qui ne sont disponibles à la distribution que dans les pays où ils sont enregistrés. Ce document est réservé à l'usage exclusif de la personne à laquelle il a été remis et ne doit être ni copié, ni transmis à des tiers. Il ne s'adresse en outre pas aux personnes qui ont la nationalité d'un Etat ou leur domicile dans une juridiction dans lesquels il existe des restrictions ou des limitations relatives à la publication, à la diffusion ou à l'utilisation des informations contenues dans ce document. Le contenu de ce document est purement indicatif et ne saurait en aucun cas être considéré comme représentant un conseil ou une offre de vente de fonds. Un investissement dans un fonds mentionné dans ce document ne doit être effectué qu'après consultation des dernières versions des documents légaux pertinents, et en particulier le prospectus qui décrit les risques liés aux fonds. Il est en outre recommandé à tout investisseur potentiel d'obtenir des conseils professionnels juridiques et fiscaux. Les informations contenues dans ce document ont été tirées de sources jugées fiables. Toutefois, aucune garantie ne peut être donnée quant à leur exactitude ou leur exhaustivité. La performance historique ne représente pas un indicateur ou une garantie de performance future. Les données de performance ne tiennent pas compte des commissions et frais perçus lors de l'émission et du rachat des parts. La valeur des fonds peut fluctuer à la hausse comme à la baisse, et il peut arriver que les investisseurs ne récupèrent pas les montants investis.

