



en partenariat
avec

PRESENTE



Matinée ADOM

Mardi 11 juillet



Mutuelles

Le « Private Equity » :

Comprendre ses secrets pour en faire un vrai levier de diversification et de croissance...

AUDITORIUM d'INTERIALE | 32 rue Blanche

Café d'accueil : dès 9:30 | **Session de 10:30 à 12:30**



en partenariat
avec



présente



Matinée ADOM
Mardi 11 juillet

Mutuelles

Le « Private Equity » : Comprendre ses secrets pour en faire un vrai levier de diversification et de croissance...

AUDITORIUM d'INTERIALE | 32 rue Blanche
Café d'accueil : dès 9:30 | **Session de 10:30 à 12:30**

Mutuelles | Le « Private Equity » :

Comprendre ses secrets pour en faire un vrai levier de diversification et de croissance...

Café d'accueil et networking – 9:30 | 10:30

Session de présentation, suivie d'échanges entre les participants – 10:30 | 12:30

Ouverture de la session et quelques mots d'introduction – 10 min

- Bruno HUSS, Président de l'ADOM
- Olivier PICAUD, Président de O&B Consulting

Principes clés et Méthodes utilisées – 45 min

- **Ses Principes** : ne pas réduire le Private Equity à la seule catégorie « Tech » !
- **Ses 3 Méthodes** : DCF, comparables transactions et comparables boursiers
- **Ses 4 grands temps fort...**
- **2 Illustrations et cas pratiques** : cas récemment réalisés par INTERIALE

Othman BENNIS, resp. du pôle M&A et Stratégie de Croissance (SdC) | O&B Consulting

Bernard AZAR, Manager au sein du pôle M&A et SdC | O&B Consulting

Jean-François TILQUIN, Directeur des Investissements | Mutuelle INTERIALE

Les principaux « bénéfiques » à attendre de cette classe d'actifs – 30 min

- **Au niveau financier** : en particulier sur le rendement de votre diversification
- **Au niveau comptable et lors de vos closings** : résilience, résilience, résilience
- **Au niveau commercial ou lors de la revente**
- **Pour la société qui reçoit les fonds**

Rémy VAUDOUR, Directeur Financier | VILAVI

Othman BENNIS, resp. du pôle M&A et Stratégie de Croissance (SdC) | O&B Consulting

Victor DEGBO, Fondateur de N01ZET

Conclusion, mots de la fin et Q / R – 25 min Charles HARI / Othman BENNIS / Olivier PICAUD | O&B



Private Equity en direct / Private Equity en fonds

Beaucoup plus qu'un retour financier, **11** attributs identifiés

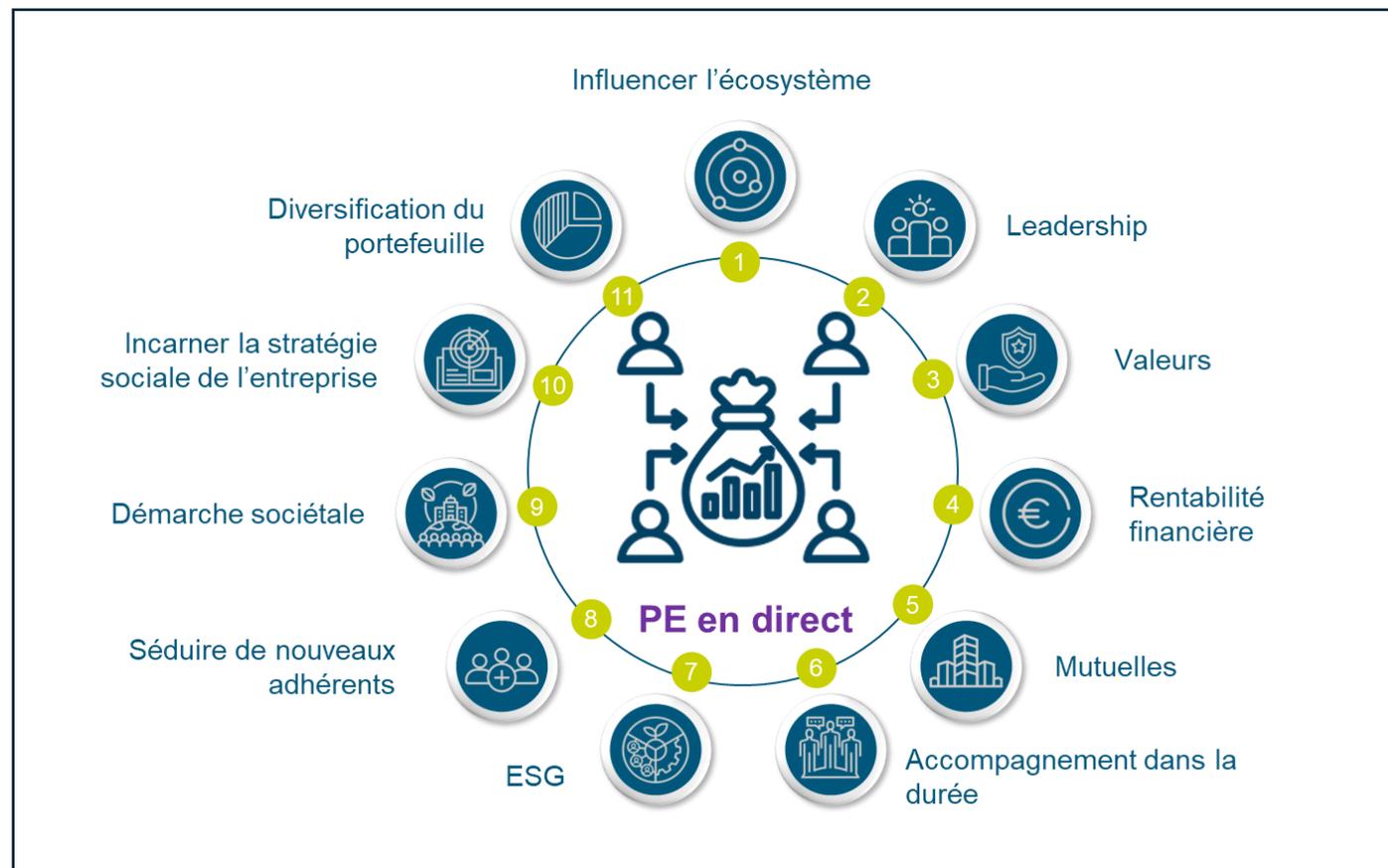


Le Private Equity peut se décliner aujourd'hui en **2** catégories :

- **Le PE indirect (via fonds d'investissement)** avec un objectif de rentabilité et de performance à atteindre entre **3 et 7 ans**
- **Le PE en direct** qui, au-delà du rendement financier, met l'accent sur les **enjeux sociétaux**, la **bienveillance** et **l'accompagnement dans la durée**, les valeurs de l'entreprise, ...

Le Private Equity **n'est ainsi pas centré uniquement autour d'une rentabilité financière** ... et peut représenter un vrai **moteur de performance et d'impact sociétal**, une fois le risque maîtrisé

Le Private Equity en direct : 11 attributs





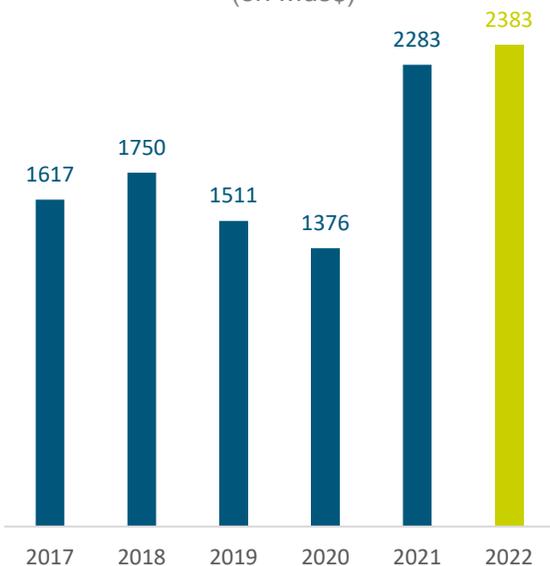
Le Private Equity dans le monde

Un avenir prometteur pour le Private Equity (PE)

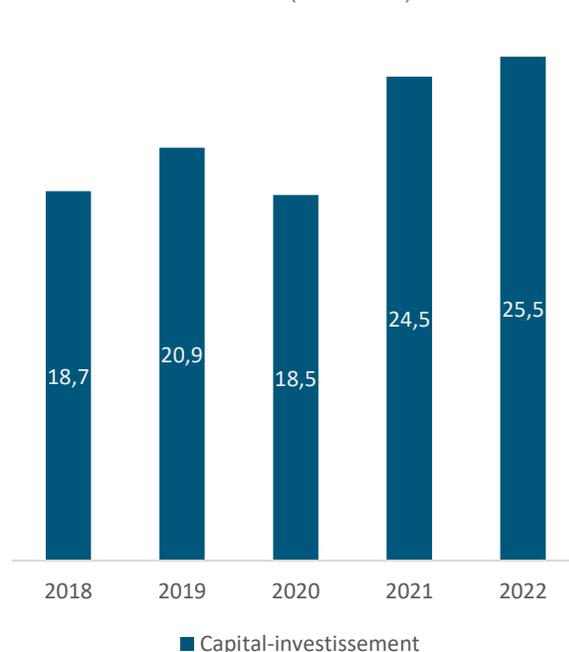


- Après une baisse importante durant la crise du COVID-19, les investissements en Private Equity dans le monde ont atteint une **valeur record historique en 2022**, pesant **2.400 Mds\$**, soit **une augmentation de 50%** par rapport à 2017
- En 2022, les investisseurs **français** représentaient **61 %** des capitaux levés en France, soit une part en ligne avec le poids annuel moyen observé depuis les 10 dernières années (2012 -2021)

Valeur du capital-investissement (PE) investi dans le monde de 2017 à 2022 (en Mds\$)



Evolution des levées de fonds en France (en Mds€)



Importance du capital-risque dans le financement des fintechs (inv. dans le monde en Mds€)

Année	Capital Risque	Capital-développement	Fusions-acquisitions	Total
2013	3,3	2,4	13,2	18,9
2014	8,4	4,0	38,8	51,2
2015	17,8	2,4	44,7	64,9
2016	22,9	2,2	48,6	73,7
2017	21,9	1,6	30,9	54,4
2018	53,7	4,7	89,6	147,7
2019	41,4	3,1	170,8	215,3
2020	44,4	3,0	74,1	121,5



Le Private Equity en France

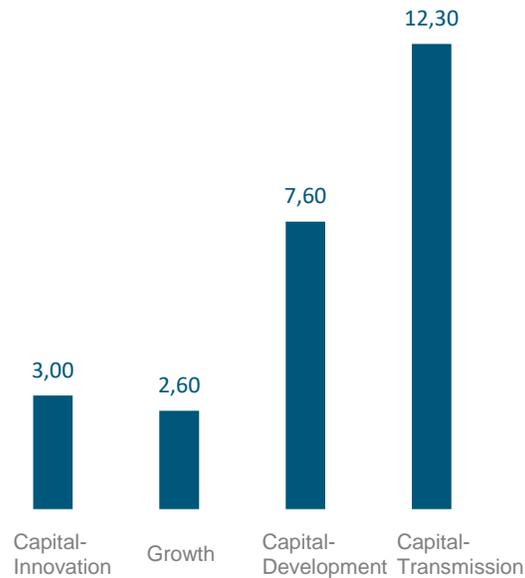
20% des institutionnels français investissent déjà dans le PE



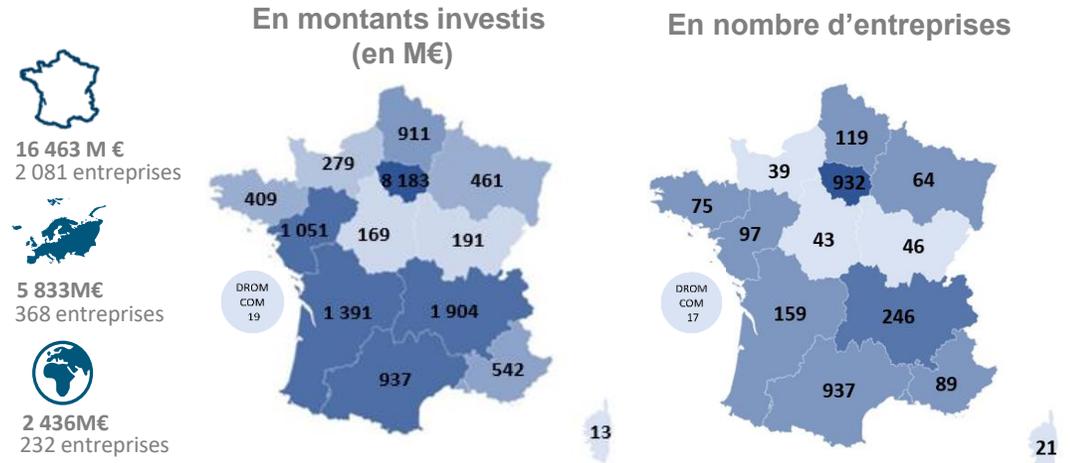
- La France, suivant la dynamique mondiale, **investit massivement** dans le **Private Equity**. **25,5 milliards d'euros** par les fonds de Capital-Investissement en **2022**.
- Les plus Régions les plus dynamiques en matière de fléchage de ces investissements sont **Ile de France, Auvergne Rhône-Alpes** et **Nouvelle Aquitaine**

Année	Total	Institutionnels	Part des institutions Publiques (%)	Part du 1 ^{er} type de souscripteur (%)
2020	12 773	2 585	20	32
2019	11 862	1 392	12	38
2018	9 669	2 182	23	23
2017	10 367	1 699	16	23
2016	8 256	951	12	26
2015	6 906	1 985	29	29
2014	5 964	1 440	24	24
2013	4 422	963	22	26
2012	3 495	862	25	29
2011	2 996	255	9	34
2010	3 643	892	24	37
2009	2 661	230	9	50

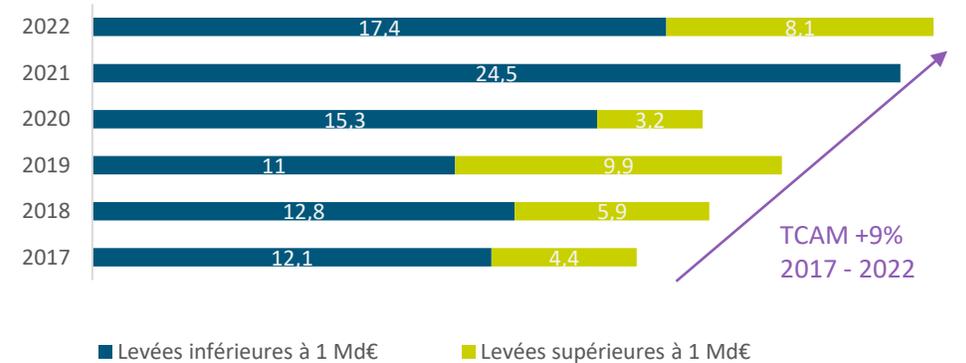
Financements de l'Etat Français en PE



Répartition des montants investis en France en 2022 (en Mds€)



Investissements PE français répartis en France en 2022



Evolution des levées de capitaux en France (en Mds€)



Ses 3 Méthodes : DCF – Comparables Transac. – Comparables Boursiers : 3 principales méthodes de valorisation



Méthode 1

DCF (DISCOUNTED CASH-FLOW)

*Approche majoritaire mesurant les **performances financières futures** de la société et la pertinence des décisions stratégiques des actionnaires*



Méthode 2

COMPARABLES TRANSACTIONS

*Approche comparative basée sur des **transactions** réalisées sur des sociétés opérant dans des domaines d'activité similaires à ceux de la société à valoriser*

Exemples :
– Valeur d'entreprise / CA
– Valeur d'entreprise / EBITDA



Méthode 3

COMPARABLES BOURSIERS

*Approche comparative basée sur des **multiples boursiers** de sociétés comparables cotées, opérant dans des domaines d'activité similaire à ceux de la société à valoriser*

Exemples :
– Valeur d'entreprise / CA
– Valeur d'entreprise / EBITDA

◆←● Ses 4 grands temps forts :

●→■ Les 4 étapes menant à l'entrée au capital d'un nouvel actionnaire



1. Business Plan + Valorisation

Préparation et Challenge du **Business Plan + valorisation de la société** selon 3 méthodes d'évaluation



2. LOI

Préparation d'une **LOI (Lettre d'Offre d'Intention)** sur la base des échanges avec la société cédante et des documents collectés, représente un premier intérêt à participer à l'opération et permet de poursuivre les négociations en cours



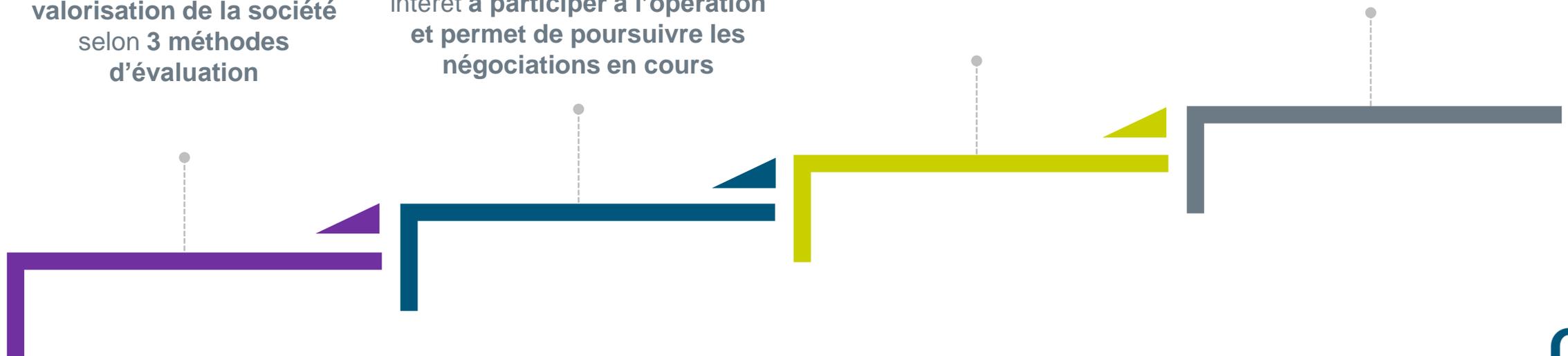
3. Due Diligence

Phase de **Due diligence / audit** financier, comptable, juridique, stratégique, fiscal et social



4. Signing

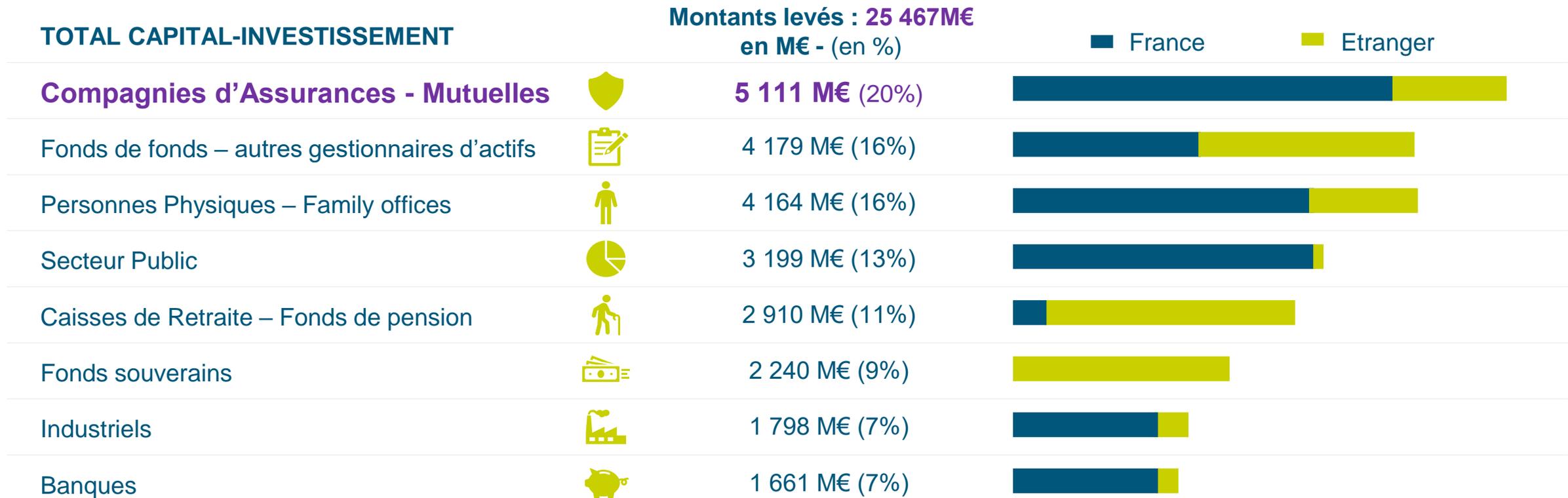
Préparation d'une **Lettre d'Offre Ferme** : document présentant toutes les clauses entre la société cédante et l'acquéreur + Signature du **Pacte d'Associés** entre les 2 parties



€ Ses Principes : Ne pas réduire le Private Equity à la seule catégorie « Tech » !



- Souvent associé aux investissements en Tech, le Private Equity est en réalité présent dans **tous les secteurs en France**
- En 2022, les **Compagnies d'Assurance - Mutuelles** prenaient encore la 1^{ère} marche du podium, avec à elles-seules **20% des capitaux levés** en France





Ses 4 grands temps fort

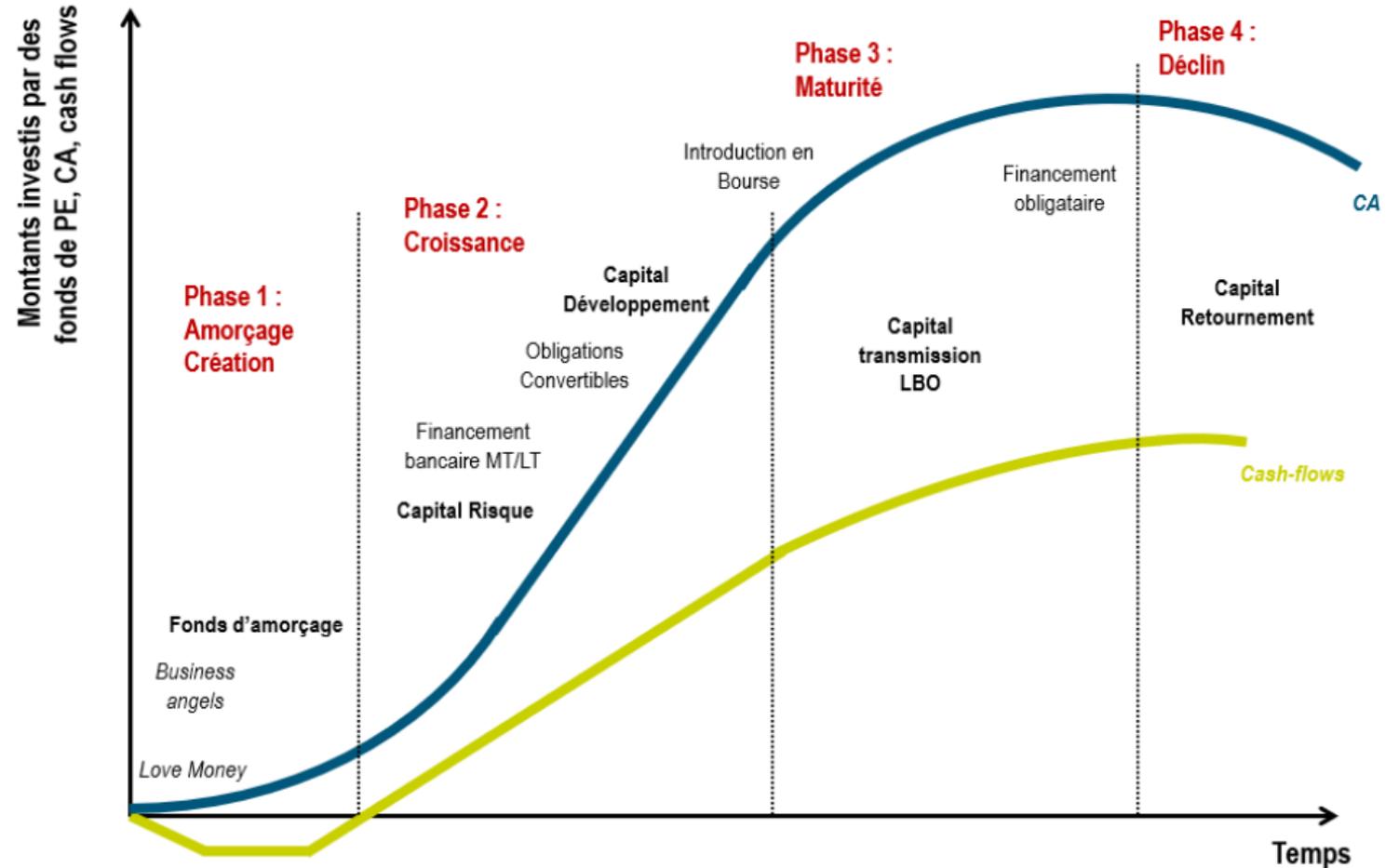
Le rôle clé du PE dans le cycle de vie de nos entreprises



- Les montants investis en Private Equity permettent le plus souvent **d'accélérer le développement de l'entreprise** et de **maximiser sa croissance**
- Les entreprises peuvent avoir recours au Private Equity à différents **stades de leur développement**

Nous distinguons **4 grandes phases** :

1. **Amorçage Création** (Pre-seed / seed)
2. **Croissance** (Capital Growth – Serie A, B et C)
3. **Maturité** (LBO)
4. **Déclin** (Capital retournement)



Le rôle du Private Equity dans le cycle de vie de nos entreprises



Mutuelles | Le « Private Equity »

Animé par :



Ouverture de la session et quelques mots d'introduction



Bruno HUSS,
Président de l'**ADOM**



Olivier PICAUD,
Président de **O&B Consulting**



Principes clés et Méthodes utilisées



Othman BENNIS,
Resp. du pôle M&A et Stratégie de
Croissance (SdC) | **O&B Consulting**



Bernard AZAR,
Manager au sein du pôle M&A et
SdC | **O&B Consulting**



Jean-François TILQUIN,
Directeur des Investissements |
Mutuelle INTERIALE



Les principaux « bénéfices » à attendre de cette classe d'actifs



Rémy VAUDOUR,
Directeur Financier | **VILAVI**



Othman BENNIS,
Resp. du pôle M&A et Stratégie de
Croissance (SdC) | **O&B Consulting**



Victor DEGBO,
Fondateur de **N01ZET**



Mutuelles | Le « Private Equity »

Animé par :



Conclusion, mots de la fin et Q / R



Charles HARI,
Manager Opérations de Stratégie
Opérationnelle, Performance et
Transformation | **O&B Consulting**



Othman BENNIS,
Resp. du pôle M&A et Stratégie de
Croissance (SdC) | **O&B Consulting**



Olivier PICAUD,
Président de **O&B Consulting**



Présentation réalisée par l'équipe O&B



Othman BENNIS,

Resp. du pôle M&A et Stratégie de Croissance (SdC) | **O&B Consulting**



Paméla SLAIBY,

Consultante Sénior Projets de Transformation et Innovation | **O&B Consulting**



Valentine MOREL,

Consultante en Stratégie d'Acquisition / Prise de Participation et en M&A | **O&B Consulting**



Clémence ROSSIGNOL,

Consultante en Stratégie d'Acquisition / Prise de Participation et en M&A | **O&B Consulting**



Annexe 1 - Suivez-nous | Nos dernières publications

Plus de **3.800** abonnés sur LinkedIn !



O&B Consulting
3 827 abonnés
3 mois

<https://lnkd.in/eJRstkaD>

TEDxUniversitéParisDauphine
1 049 abonnés
3 mois

Retrouvez O&B Consulting au cocktail après !!

O&B Consulting
3 827 abonnés
1 an(s)

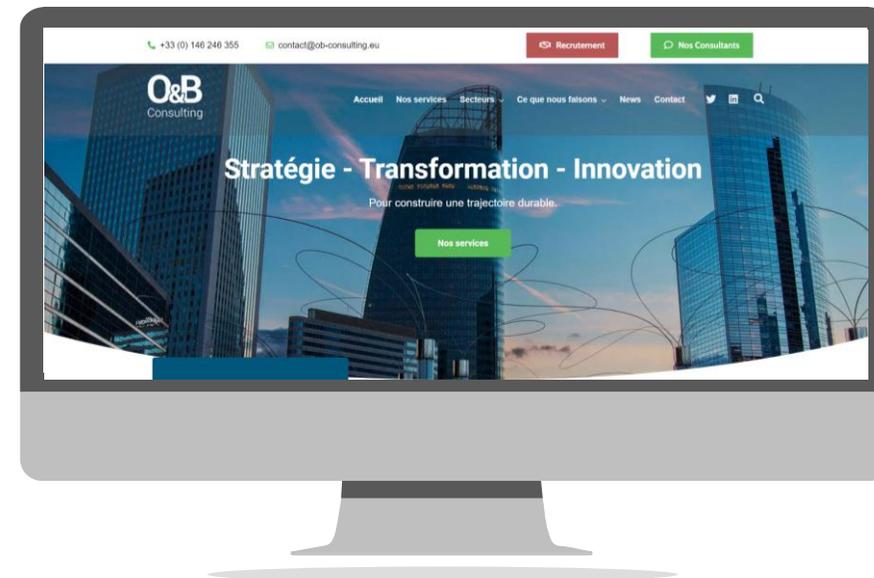
Parevie / « saison 1 » organisé le Lundi 27 juin 2022 au #Pavillon_Dauphine à Paris : c'est déjà fini !
...voir plus

Partenaire du tout 1^{er} salon PAREVIE 2022
27 juin 2022 au Pavillon Dauphine
Retrouvailles et amitiés, à l'heure du magnifique Dîner de Gala organisé...

O&B Consulting
Make the difference !
Tél : +33 146 246 355
Contact@ob-consulting.eu

A l'année prochaine...

38
3 commentaires • 4 republications



Nous retrouver, nous suivre, nous contacter...

171 Ter Avenue Charles de Gaulle,
92200 Neuilly-Sur-Seine

+33 (0) 146 246 355

www.ob-consulting.eu

o&b-consulting





**Merci à tous et
Merci à l'ADOM...**





« Bien plus qu'un Cabinet de Conseil... »



171 Ter Avenue Charles de Gaulle,
92200 Neuilly-Sur-Seine



+33 (0) 146 246 355



www.ob-consulting.eu



[o&b-consulting](https://www.linkedin.com/company/o&b-consulting)

