

# La levée de fonds (fund raising)

## Programme de la formation

### Date

Vendredi 8 Mars 2019  
9h00 - 17h30

### Lieu

FER - Fédération des Entreprises Romandes Genève  
Rue de St-Jean 98  
Genève

### Intervenants

Cyril Demaria, Wellershoff & Partners  
Giacomo Biondi Morra di Belforte, Capstone Partners  
Caroline Phillips, Capstone Partners

### Public visé

Chargés d'investissement auprès d'investisseurs institutionnels (tels que caisses de retraites, banques, groupe d'assurance) et de family offices, responsables de fonds/sociétés de capital-investissement, chargés d'affaires, avocats, experts-comptables.

### Pré-Requis

Avoir acquis les bases du private equity (vocabulaire, notion de courbe en J, mécanismes d'investissement et de désinvestissement). Le module « Fondamentaux » est à cet égard une base utile pour pouvoir creuser utilement la question de la levée de fonds en private equity.

## Programme

### La levée de fonds (fund raising)

#### Description

Le processus de levée de fonds recouvre l'ensemble des activités d'un gérant de fonds pour créer et collecter les engagements nécessaires à la mise en place d'un fonds de *private equity*. Le *fund raising* représente une tâche de marketing complexe, qui demande une analyse approfondie des investisseurs potentiels, du marché et modalités d'approche, notamment en termes réglementaires. Cette formation a pour but de fournir aux participants les éléments nécessaires pour comprendre, analyser et éventuellement préparer une levée de fonds de *private equity*.

#### Objectifs

- Comprendre les relations entre souscripteurs et gérants de fonds, leurs dynamiques et le contexte, ainsi que les rapports de force
- Comprendre pourquoi une levée de fonds est nécessaire, comment elle se passe et quels sont les objectifs
- Comprendre les éléments documentaires, les négociations et le contexte réglementaire

#### Les souscripteurs

- Les sources de capital : qui sont les souscripteurs
- Contexte d'investissement : comment pense un souscripteur ?
- Evolutions récentes
- Les objectifs des souscripteurs
- Performances : attentes et réalité

#### Le processus d'investissement

- Mise en place d'un programme d'investissement et portefeuille (cas pratique)
- La sélection de gérant
- Mise en place opérationnelle de programme
- La gestion du risque

#### Le contexte de levée de fonds

- Analyse des chiffres et des allocations des souscripteurs
- Contexte de levée de fonds : mandats, fonds, co-investissements – levée permanente
- Les méthodes d'approche des gérants
- Comment parler aux souscripteurs : leurs préoccupations, les défis
- Statuts de gérants : Sponsoring, first time funds, captive/indépendant...

### Déroulement opérationnel

- Pitch et documentation : présentation, PPM, LPA, DD pack...
- (Business case)
- Négociations : équilibre des pouvoirs, dynamiques, points clés
- « Terms and conditions » (frais, commission, waterfall, MFN, GP commitment...)

### Réglementation

- Types de véhicules : listés ou non, on-shore et off-shore
- AIFMD et commercialisation
- Commercialisation en Suisse
- Régime du placement privé et commercialisation hors UE et Suisse
- FATCA, Dodd-Frank, Solvency II, EIOPA II, Basel II & III
- MiFID II, BEPS
- Règles de compliance