

La levée de fonds (fund raising)

Programme de la formation

Date

Vendredi 3 juillet 2020
09:00-17:30

Lieu

ISFB Institut Supérieur de Formation Bancaire
Route des Jeunes 12
1227 Carouge

Intervenants

- David Rolfo
Associate, Capstone Partners
- Caroline Phillips
Responsable pour l'administration, la comptabilité, les RH et compliance, 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