

La levée de fonds (fund raising)

Programme de la formation

Date

Jeudi 6 Mai 2021
09:00-13:00

Lieu

Online

Intervenants

Cyril Demaria
Consultant, SECA

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

La levée de fonds recouvre l'ensemble des activités d'un gérant 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. Cette formation a pour but de fournir aux participants les éléments pour comprendre, analyser et éventuellement préparer une levée de fonds de *private equity*.

Objectifs

- Comprendre les relations entre souscripteurs et gérants, leurs dynamiques et le contexte, ainsi que les rapports de force
- Comprendre pourquoi une levée de fonds est nécessaire, comment elle se passe et ses 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
- 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...
- Négociations : équilibre des pouvoirs, dynamiques, points clés
- « Terms and conditions » (frais, commission, waterfall, MFN, GP commitment...)