

Lever un fonds de private equity : théorie et pratique

Programme de formation

Date

Lundi 16 Mai 2022

09:00-13:00

Lieu

Online

Intervenant

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

Lever un fonds de private equity: théorie et pratique

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...)