

INTRODUCTION AUX MARCHÉS PRIVÉS

Novembre 2022

SÉMINAIRE DU RRUQ

ARDIAN

REMARQUE IMPORTANTE

Ce document est confidentiel. Ce document a été préparé pour discussion uniquement.

Toute copie ou circulation de tout ou partie de ce document est strictement interdite sauf sur autorisation préalable écrite d'Ardian. Le contenu de ce document ne peut en aucun cas remplacer le règlement ou toute autre documentation juridique des fonds mentionnés dans cette présentation.

Ce document ne constitue pas un conseil en placement, une offre de vente, une sollicitation d'offre d'achat, ou servir de base d'un contrat pour l'achat ou la vente de tout investissement. Il convient de rappeler que la souscription à un fonds de private equity est réservée aux investisseurs qui remplissent les conditions requises mentionnées dans le règlement des fonds mentionnés dans cette présentation.

Les estimations futures sont des informations indicatives et sont basées sur des hypothèses formulées par Ardian. Ces hypothèses sont par nature incertaines et il est possible qu'une partie voire toutes ces hypothèses ne se matérialisent pas ou varient significativement par rapport à la réalité. La valeur des investissements peut varier dans le temps à la hausse comme à la baisse. Les performances passées ne préjugent en rien des performances futures. Il est à noter que les produits financiers décrits dans ce document sont entre autres non liquides et engendrent un degré élevé de risque pour les investisseurs, qui pourraient perdre potentiellement la totalité de leur investissement.

1. INTRODUCTION AUX MARCHÉS PRIVÉS



1 INTRODUCTION AUX MARCHÉS PRIVÉS

DÉFINITIONS

Les investissements sur les marchés privés sont des investissements en capital qui ne sont pas négociés publiquement en bourse. Il existe un marché pour l'ensemble de la structure du capital, allant de la dette garantie aux fonds propres des entreprises privées. Ils conviennent aux investisseurs ayant un horizon temporel de moyen à long terme.

FONDS DE PLACEMENT PRIVÉ

- › Le capital-investissement est une forme de financement des entreprises privées. Les sociétés de capital-investissement lèvent des capitaux auprès d'investisseurs et utilisent cet argent pour investir dans des entreprises de secteurs variés en échange d'une détention du capital.

FONDS IMMOBILIER

- › Le fonds immobilier est une classe d'actifs alternative composée d'investissements immobiliers privés mis en commun et gérés professionnellement par une équipe dédiée. Investir dans l'immobilier privé implique l'acquisition, le financement et la propriété (directe ou indirecte) de biens immobiliers par l'intermédiaire d'un fonds d'investissement.

FONDS D'INFRASTRUCTURE

- › Les fonds d'infrastructure investissent dans des actifs et des services publics dont la population dépend pour vivre, travailler et voyager. Ils offrent aux investisseurs des rendements stables et réguliers.

FONDS DE DETTE PRIVÉE

- › La dette privée comprend toute dette détenue par ou accordée à des entreprises privées. Il s'agit le plus souvent d'institutions non bancaires qui accordent des prêts à des entreprises privées ou qui achètent ces prêts sur le marché secondaire.

1 INTRODUCTION AUX MARCHÉS PRIVÉS

ÉVOLUTION DU MARCHÉ PRIVÉ

MARCHÉ PRIVÉ: LEVÉE DE FONDS HISTORIQUE (Mds USD)

Capital Levé (Mds USD)



Source: Preqin a Juin 2022.

* A décembre 2021.

Informations fournies à titre purement illustratif, sans aucune valeur contractuelle.

2. AVANTAGES DES INVESTISSEMENTS PRIVÉS



AVANTAGES DES INVESTISSEMENTS PRIVÉS

INVESTISSEMENTS PRIVÉS

DIVERSIFICATION



- › Offre un large éventail de sources alternatives de rendements.
- › La corrélation avec les marchés publics est souvent faible et peut donc éliminer le risque non-systématique d'un portefeuille.

OPPORTUNITÉS UNIQUES



- › Les marchés privés constituent un vaste univers qui offre des opportunités en dehors des sources traditionnelles.
- › Offre des primes d'illiquidité à moyen et long terme aux investisseurs.

RÉSEAU DE CONSEILLERS



- › Intégration à l'écosystème des gérants : communauté de pairs, connexions commerciales précieuses, soutien pour s'exposer aux tendances importantes (ESG, transition énergétique, internationalisation...).

ALIGNEMENT DES INTÉRÊTS



- › Création de valeur : compte tenu de leurs propres intérêts, les gérants s'engagent à assurer le succès des investisseurs.
- › Génération de performance : alignement de l'équipe d'investissement avec les managers de l'entreprise sur la stratégie de création de valeur à moyen terme.

3. PROCESSUS DE COLLECTE DE FONDS



PROCESSUS DE COLLECTE DE FONDS

LES PARTICIPANTS

— Les Gérants / General Partners

Une société de capital-investissement est également appelée **General Partner (« GP »)**. Le General Partner gère le Limited Partnership (fonds d'investissement) en investissant le capital engagé par les investisseurs dans des entreprises privées, dans le but de revendre ces investissements à moyen terme en générant des rendements importants. Un GP peut gérer un ou plusieurs fonds avec des conditions d'investissement différentes telles que la géographie, l'industrie ou la taille typique de chaque investissement.

Responsabilités



> Analyser les transactions et prendre des décisions sur la manière dont le capital d'un fonds sera alloué.



> Maximiser la valeur des sociétés du portefeuille



> Faire des acquisitions externes et réaliser la vente de l'actif



> Tenir les investisseurs informés des performances du fonds.



> Gestion des opérations de fonds.

PROCESSUS DE COLLECTE DE FONDS

LES PARTICIPANTS

— Les Investisseurs / Limited Partners

Un **Limited Partner** (« LP ») est un investisseur tiers dans un fonds de capital-investissement. Il s'agit d'un **investisseur passif** dont les revenus et les dépenses du fonds lui sont directement transmis. Afin de participer à un fonds, les LPs engagent des capitaux qui seront investis au fur et à mesure dans le temps. Lorsqu'un **investissement** (une société) est identifié, un "**appel**" est lancé aux LPs basé sur leur pourcentage de détention dans le fonds.

Caractéristiques

- > Responsabilité limitée
- > Aucune responsabilité de gestion
- > Peu d'obligations autres que les engagements de financement
- > Fournir des capitaux à temps au fonds de capital-investissement afin d'investir dans les entreprises

PROCESSUS DE COLLECTE DE FONDS

TYPES D'INVESTISSEURS CIBLÉS PAR LES GPs

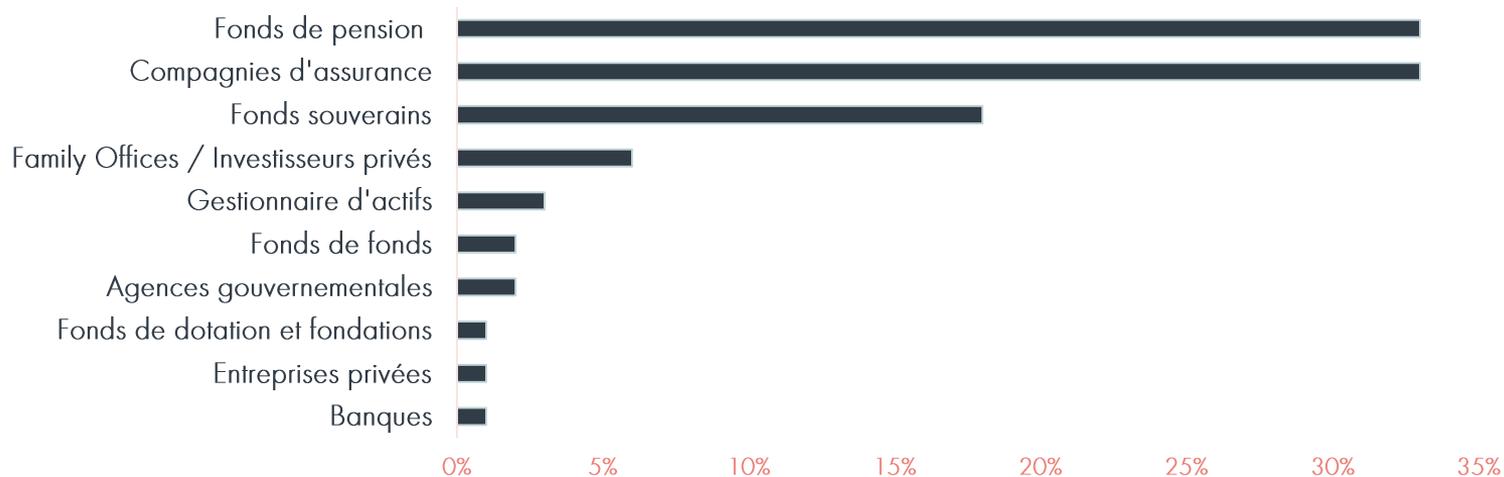
— Limited Partners

Les Limited Partners typiques sont des investisseurs qui peuvent consacrer des sommes d'argent importantes et qui ont un horizon temporel à long terme. Les horizons temporels plus longs permettent aux sociétés de capital-investissement d'assurer le redressement d'entreprises en difficulté ou de permettre des événements de liquidité tels que l'introduction en bourse ou la vente de la société de portefeuille.

Large éventail de LPs

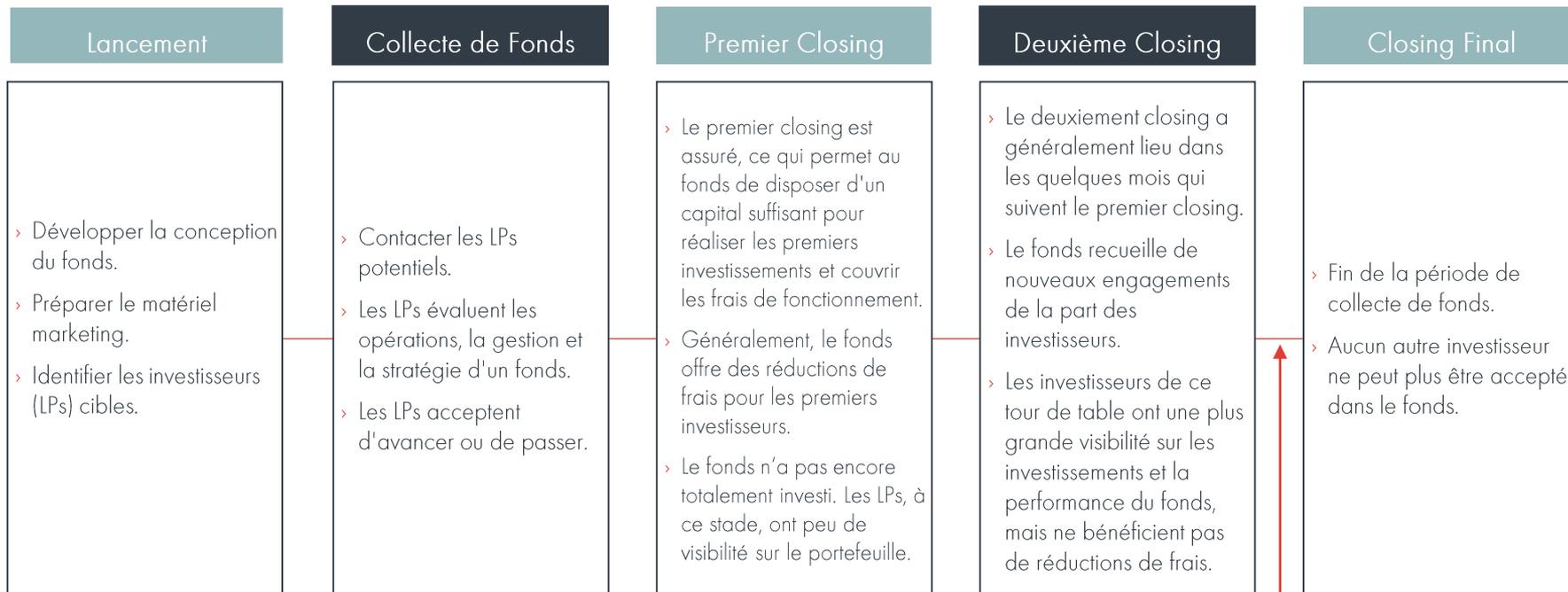
- Fonds de pension,
- Banques / Compagnies d'assurance
- Fonds souverains, fonds de dotation
- Family Offices / Investisseurs privés

Type d'investisseurs:



PROCESSUS DE COLLECTE DE FONDS

CYCLE DE COLLECTE DE FONDS



Troisième, quatrième, cinquième, etc. closing

4. LES ÉTAPES DES FONDS D'INVESTISSEMENT PRIVÉS



LES ÉTAPES DES FONDS D'INVESTISSEMENT PRIVÉS

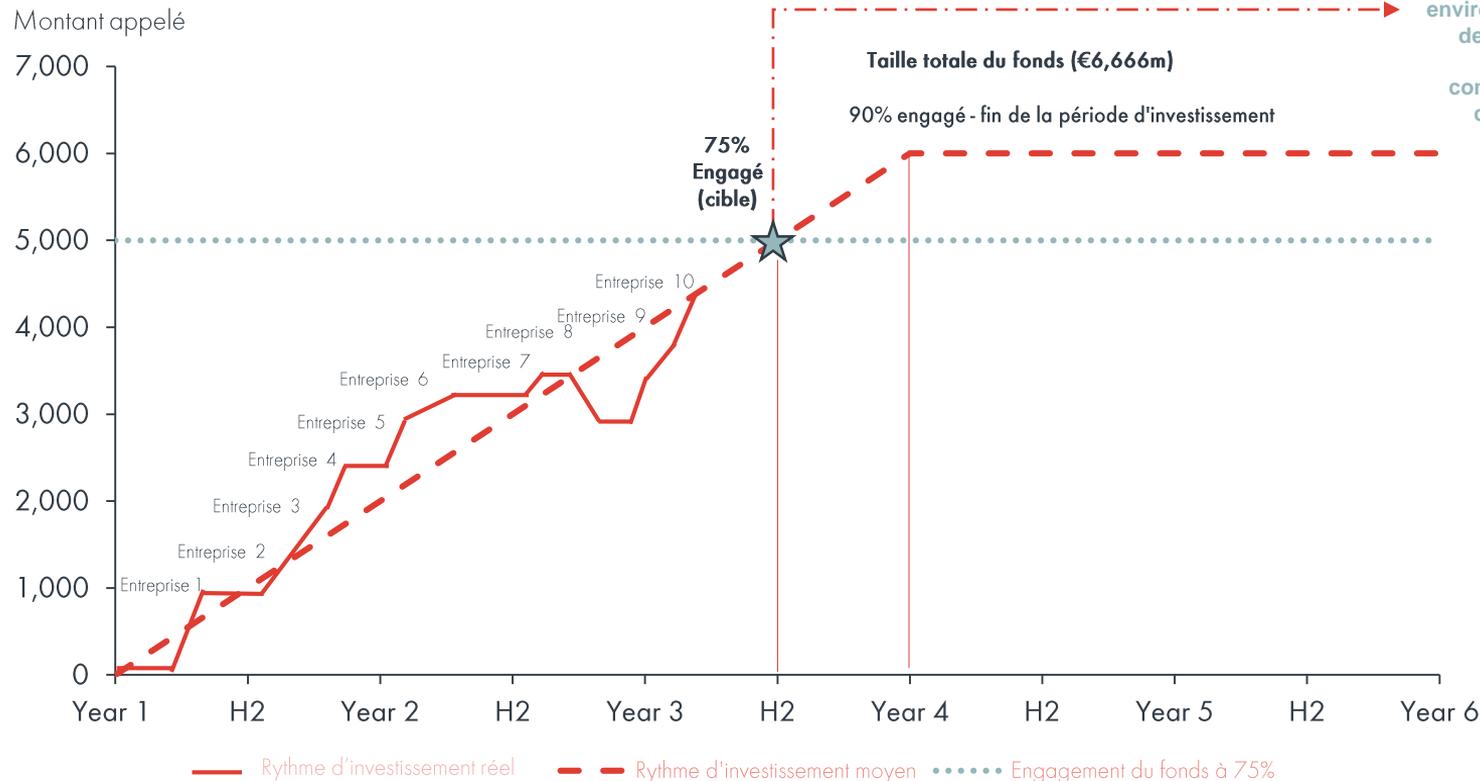
CYCLE DE VIE D'UN FONDS FERMÉ



LES ÉTAPES DES FONDS D'INVESTISSEMENT PRIVÉS

FONDS SUCESSEUR

Un exemple de cycle de vie des fonds:



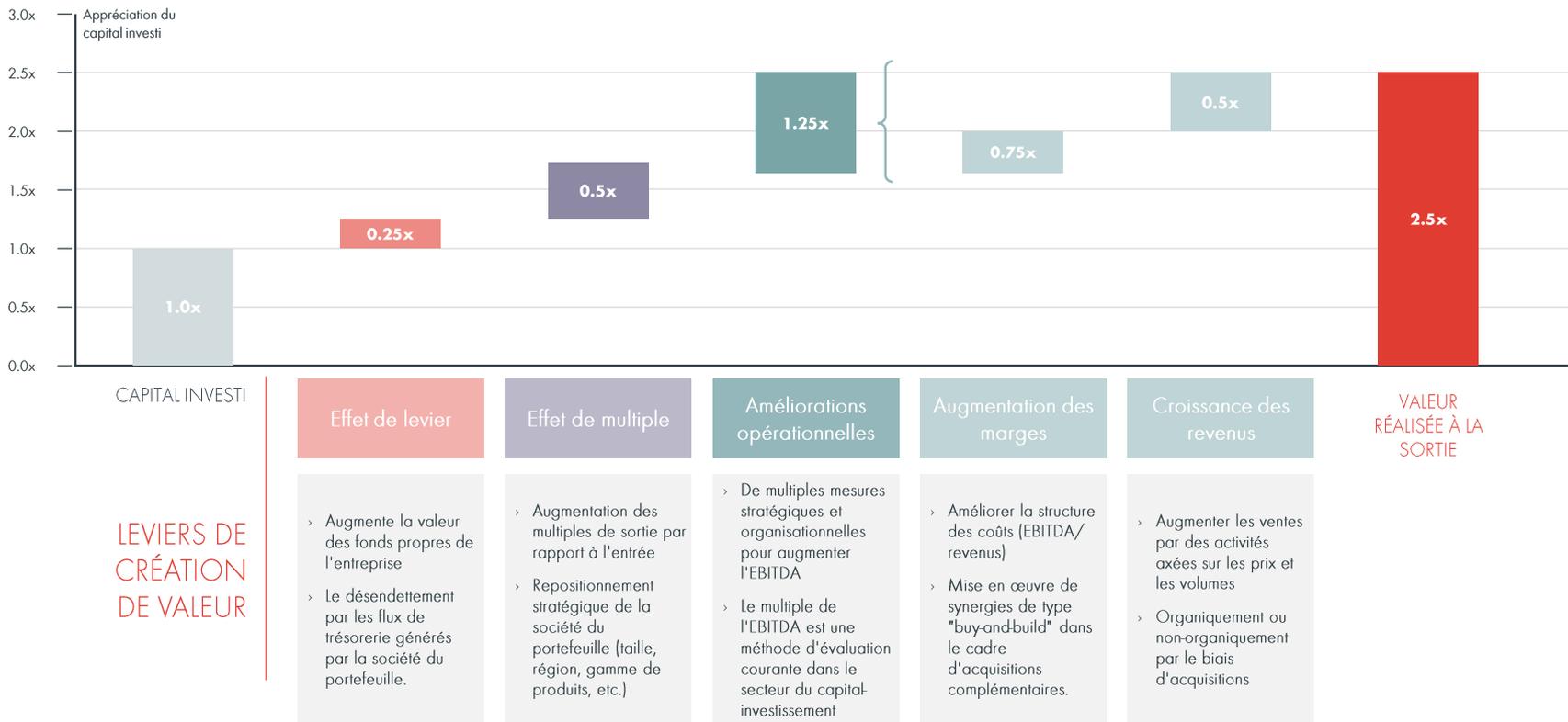
Une fois que le fonds actuel sera engagé à environ 75%, le fonds de la prochaine génération commencera son cycle de vie.

5 GESTION DES FONDS



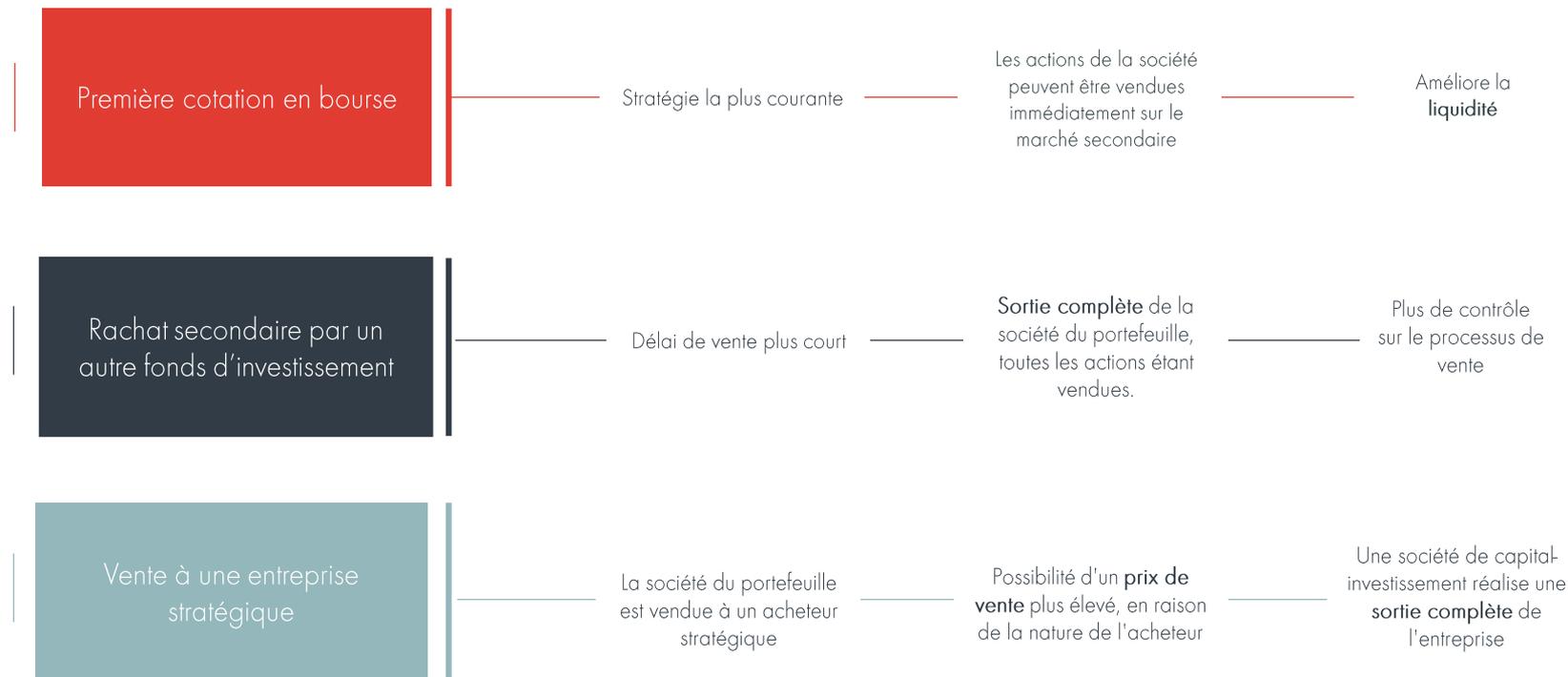
GESTION DES FONDS

CRÉATION DE VALEUR AU NIVEAU DES SOCIÉTÉS DU PORTEFEUILLE



GESTION DES FONDS

LES STRATÉGIES DE SORTIE LES PLUS COURANTES



Nos bureaux dans le monde



Americas
New York
San Francisco
Santiago

Europe
Paris
Frankfurt
Jersey
London
Luxembourg
Madrid
Milan
Zurich

Asia
Beijing
Seoul
Singapore
Tokyo

EUROPE

Paris
20, place Vendôme
75001 Paris
FRANCE
Ph.: +33 1 41 71 92 00

London
1 Grafton Street
London, W1S 4FE
UNITED KINGDOM
Ph.: +44 2071 544 300

Frankfurt
An der Welle 4
60322 Frankfurt
GERMANY
Ph.: +49 69 50 50 41 500

Milan
Piazza San Fedele 2
20121 Milan
ITALY
Ph.: +39 02 5844 2401

Madrid
Calle Fortuny 6
5ª planta
28010 Madrid
SPAIN
Ph.: +34 913 08400

Zurich
Bahnhofstrasse 20
8001 Zurich
SWITZERLAND
Ph.: +41 44 213 27 27

Jersey
Third Floor
27 Esplanade
St. Helier
JE2 3QA JERSEY
Ph.: +44 1534 601 200

Luxembourg
24, avenue Émile-Reuter
L-2420 Luxembourg
LUXEMBOURG
Ph.: +352 27 44 481

AMERICAS

New York
1370 Avenue of the Americas
New York, NY 10019
UNITED STATES
Ph.: +1 (212) 641 8604

San Francisco
Suite 1400
14th floor, Stewart Tower
One Market Plaza
San Francisco, CA 94105
UNITED STATES
Ph.: +1 (415) 510 8900

Santiago
Av. Apoquindo 2929,
Of. 1800, Piso 18
Las Condes, Santiago
CHILI
Ph.: +3569 9 8718542

ASIA

Beijing
Unit 20-22, Level 47,
China World Tower A
No.1 Jian Guo Men Wai
Avenue Chaoyang,
District Beijing 100004
CHINA
Ph.: +86 10 6580-8000

Tokyo
Marunouchi Nijubashi
Building 21F
3-2-3 Marunouchi,
Chiyoda-ku,
Tokyo 100-0005
JAPAN
Ph.: +81 3 5220 0010

Singapore
1 Temasek Avenue
Unit 20-02A Millenia Tower
Singapore 039192
SINGAPORE
Ph.: +65 65133410

Seoul
27F, West Tower
Center 1 Building
26 Euijiro 5-gil, Jung-gu
Seoul 04530
SOUTH KOREA
Ph.: +82 2 6030 8750