

## Formations en private equity SECA-France Invest en Romandie

Proposer un cycle de formations complet au private equity au public romand à des conditions attractives : tel est le défi qu'ont relevé conjointement et avec succès la SECA et France Invest (ex-AFIC, Association Française des Investisseurs pour la Croissance). L'objectif de ce cycle de formations est de permettre la montée en compétences des professionnels du capital-investissement en Romandie. Ce cycle de formations est proposé à un vaste public, allant des nouveaux entrants dans les métiers du capital-investissement aux professionnels du middle et du back office, mais aussi aux chargés d'affaires et professionnels souhaitant approfondir leurs connaissances.

Le programme capitalise sur l'expérience de France Invest, qui depuis 1998 s'est imposée comme la référence de la formation en private equity en France, offrant plus de 70 formations dédiées. Dans le cadre des échanges inter-associations, la SECA et France Invest ont capitalisé sur ce savoir-faire pour proposer une offre de formations localisées et adaptées au public helvétique en français.

Lancé en 2016-2017 sur la base d'un cycle de cinq formations, ce programme a connu un réel succès auprès d'un large public de professionnels et d'experts souhaitant élargir leurs horizons et approfondir leur connaissance du secteur. Ce cycle fut donc renouvelé et étendu à six formations en 2017-2018, à savoir :

### 1. Les fondamentaux

Cette formation est conçue pour expliquer le fonctionnement du secteur, les différentes stratégies, les intervenants (souscripteurs, gérants et écosystème), les types de véhicules d'investissement, le mode de fonctionnement des fonds, le modèle économique (frais et commissions), les performances et leur mesure (TRL, MOIC, PME), les risques, ainsi que les modes d'investissement (via un cas pratique).

### 2. Les due diligences financières

Cette formation propose aux participants à des transactions non cotées d'analyser l'ensemble du processus d'acquisition ou de cession de ce type d'actif. En particulier, le contexte, les intervenants, les documents et le timing sont détaillés. Les points clés, tels que l'activité, l'historique et l'environnement, l'évaluation de l'encadrement et de ses outils, les données financières historiques et prévisionnelles sont par ailleurs étudiées. Enfin, les participants étudient en détail les outils de diagnostic.

### 3. La valorisation des entreprises non cotées

Cette formation vise à doter les participants des connaissances et réflexes spécifiques à la valorisation d'entreprises non cotées. Les critères et ratios diffèrent de ceux utilisés pour une entreprise cotée, avec un focus particulier sur les critères quantitatifs comme les flux de trésorerie ; et qualitative comme la stabilité, la diversification et la croissance des activités considérées. Ce type d'activité est particulièrement délicat dans le contexte de valorisation de jeunes pousses (start-ups) qui n'ont pas de flux de trésorerie ou de résultat net positifs. Les principales méthodes (flux de trésorerie actualisés, méthode des multiples et autres) sont détaillées.

### 4. Les conventions d'actionnaires

Cette formation vise à doter les participants des connaissances nécessaires pour planifier et négocier efficacement leurs rapports contractuels en tant que

copropriétaires d'entreprises non cotées. La formation détaille les éléments essentiels nécessaires à une convention d'actionnaire bien conçue. Les intérêts des différentes parties prenantes sont étudiés, ainsi que les instruments à la disposition des négociateurs. En particulier, la gouvernance, le transfert d'actions, les droits financiers et les aspects procéduraux sont analysés en détail.

#### 5. Le management package

Cette formation est centrée sur le plan d'investissement de l'encadrement d'une société non cotée. L'objectif est de cerner l'alignement d'intérêt que ce type de plan apporte entre investisseurs et encadrement d'une entreprise. Les outils (BSA, actions gratuites) et leur contexte fiscal sont abordés, ainsi que les différentes techniques et les éléments déclencheurs. Enfin, les différents événements intervenant en cours d'opération de private equity sont également étudiés (départ prématuré de cadres, options d'achat et de vente, vesting, et autres).

#### 6. La levée de fonds

L'objectif de cette formation est d'analyser et de comprendre les relations entre souscripteurs et gérants de fonds lors de la levée de fonds. La dynamique, le contexte et les rapports de force sont étudiés, ainsi que le processus de la levée et les éléments documentaires. Le contenu étudie les sources de capital, les objectifs des souscripteurs, les performances, le processus d'investissement, la sélection des gérants, la gestion du risque, ainsi que le contexte de la levée de fonds, les outils (mandats, co-investissements), l'approche des souscripteurs, les différentes situations des gérants, et le déroulement opérationnel de la levée de fonds (termes, conditions, documentation). La réglementation applicable, notamment en Suisse et en Europe, est également incluse.

Ces formations sont assurées par des professionnels aguerris, faisant bénéficier les participants d'une expérience riche et rare. Nous voulons remercier à cet égard Cédric Bruix, Giacomo Biondi Morra di Belforte, Marc Deschenaux, Pierre Kladny, Caroline Phillips, Xavier Robinot, Andreas Rötheli et son équipe, ainsi que leurs établissements à savoir Sery Entrepreneurs, Capstone Partners, Deschenaux, Hornblower & Partners, Valley Road Capital, ACE & Company et Lenz & Staehelin.

Le format est volontairement restreint de 3 à 15 participants pour favoriser les échanges, les questions et l'apprentissage. De nombreux modules reposent sur des cas pratiques et sont nourris d'exemples concrets et vivants. Ces formations sont inter-entreprises mais peuvent également être tenues et adaptées dans un contexte intra-entreprise. L'objectif de la SECA est à cet égard d'appuyer la progression de la profession. Fidèle à sa mission, la SECA ne fait pas de profit sur ce programme et en réinvestit les fruits éventuels pour le développement du programme.

Ce programme a pour vocation à être reconduit régulièrement, et étendu en fonction des attentes des membres et non membres. C'est donc avant tout votre programme et nous restons à votre écoute pour le faire progresser. Toute suggestion ou retour d'expérience est bienvenu(e).

#### **Cyril Demaria**

Head of Private Markets

Wellershoff & Partners

Zürichbergstrasse 38

8044 Zürich

cyril.demaria@wellershoff.ch