

A PROPOS DE NOTRE INVITÉ



**Arnaud
PETIT**



**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

Président
Edmond de Rothschild
Corporate Finance

Arnaud Petit est le **Président de Edmond de Rothschild Corporate Finance (EdRCF)** et possède près de 20 ans d'expérience en M&A.

Diplômé de l'ESCP, Arnaud a débuté sa carrière chez **Lazard** avant de rejoindre en 2007 le bureau français de **Lehman Brothers**, qui deviendra **Nomura** en 2009. En 2010, il rejoint **Rothschild & Cie** au poste de sous-directeur avant de finalement rallier **EdRCF** en 2014 en qualité de directeur puis d'être nommé à la présidence en 2021.

Edmond de Rothschild Corporate Finance, avec plus de 180 opérations réalisées sur les 3 dernières années, se positionne sur l'ensemble de l'offre M&A pour conseiller ses clients :

- **Cession / Réorganisation du capital** : missions de cessions totales, majoritaires ou minoritaires ; ouverture du capital dans des LBO ou MBO ; Rapprochement industriel
- **Acquisition** : Acquisitions stratégiques, build-ups transformants ; Opérations avec effet de levier
- **Levée de fonds** : Capital Risque, Capital développement
- **Financement** : en lien avec la transaction, acquisition, recapitalisation, refinancement ou restructuration
- **Buy & Build** : Accompagnement stratégique de croissance par l'acquisition et l'intégration



LA NÉGOCIATION DU POINT DE VUE DU CONSEIL

Arnaud PETIT

POINTS CLÉS

Pour maximiser la **création de valeur** lors d'une opération, il existe différents leviers :

- Le processus se doit d'être **concurrentiel**, **rythmé** et **par étapes** pour dessiner les contours de l'opération
- Le **package d'information** (Teaser, Information Memorandum, VDD, etc.) doit permettre de présenter l'actif sous les **meilleurs angles**. La **diffusion des documents** doit être contrôlée tout au long du processus pour assurer la **préservation des données sensibles**
- Le **Business Plan** doit être cohérent et en croissance. L'EBITDA ajusté doit être correctement justifié pour obtenir un EBITDA transactionnel de référence
- D'autres aspects sont à prendre en compte tels que la **gouvernance**, les **conditions d'accompagnement**, la **formation du prix**, le **management package** et le **Share Purchase Agreement**

Lors d'un processus de cession à un fonds, il est essentiel d'établir une **relation de confiance** entre ce dernier et le management car c'est une collaboration sur le **long terme** qui s'engage. C'est pourquoi les rencontres entre dirigeants et gestionnaires de fonds (« coffee meetings » et « management presentations ») sont des **moments clefs** auxquels le conseil M&A doit impérativement préparer ses clients afin de mettre en avant les **qualités de la société comme du management** et **optimiser la vente**.

L'arbitrage entre différents fonds d'investissement est une **tâche cruciale** pour un banquier M&A. La force du banquier d'affaires réside dans le fait de posséder un très fort **pouvoir de négociation** et consiste à **mettre en concurrence les acquéreurs** parmi lesquels les fonds d'investissement.





LA NÉGOCIATION DU POINT DE VUE DU CONSEIL

Arnaud PETIT

POINTS CLÉS

Afin d'optimiser leur **stratégie de sortie**, les fonds de Private Equity vont mettre en place leur savoir-faire et leur connaissance du marché à travers :

- La mise à disposition de leur **réseau**
- La création de **synergies** à travers de nouvelles acquisitions
- Un soutien lors d'importantes **décisions stratégiques**

La construction de **relations solides entre banquiers et investisseurs** peut conduire à une amélioration mutuelle des résultats avec une **vision à long terme des relations**.

Les dispositions du secteur sont assez **favorables** et le marché devrait retrouver un certain **dynamisme** d'ici la fin de l'année 2024. En effet, après une année d'attentisme, les fonds de Private Equity vont devoir **déployer leurs liquidités sur le marché**. Par ailleurs, les souscripteurs **réclament des liquidités** aux gestionnaires des fonds pour pouvoir redéployer dans les prochaines levées de fonds, ce qui va avoir pour effet de **pousser les fonds à vendre leurs actifs premium**.

Des tendances devraient aussi impacter le marché du M&A dans les prochaines années :

- La **consolidation des principaux fonds d'investissement** qui étendent progressivement leurs offres afin de répondre aux nouvelles demandes de leurs souscripteurs
- La **volonté croissante des souscripteurs** de prendre en compte les critères ESG dans leurs investissements





LA NÉGOCIATION DU POINT DE VUE DU CONSEIL

Arnaud PETIT

Merci à Edmond de Rothschild pour leur accueil !



EDMOND
DE ROTHSCCHILD



LA COMMUNAUTÉ POUR DÉCOUVRIR LE PRIVATE EQUITY DE L'INTÉRIEUR