

PRIVATE EQUITY INSIGHTS

DEALFLOW INSIGHTS : VOTRE ACCÈS PRIVÉ AUX OPPORTUNITÉS



BIENVENUE CHEZ DEALFLOW.MA

LES MATINALES DU CAPITAL- INVESTISSEMENT : DÉCRYPTAGE ET PERSPECTIVES

Chers abonnés,

Nous sommes ravis de vous présenter ce deuxième numéro de notre newsletter, où nous explorons des thèmes essentiels pour les acteurs du private equity. Cette édition est conçue pour vous apporter des insights précieux et des perspectives nouvelles sur le monde des transactions.

Dealflow.ma se positionne comme une plateforme innovante dédiée à faciliter les transactions de capital-investissement et à promouvoir le financement alternatif au Maroc.

Dans un souci de vulgarisation du métier du private equity, Dealflow a décidé de lancer en avant-première une série de rencontres nationales. Les **Matinales du Capital-Investissement** ont servi de cadre idéal pour rassembler des dirigeants d'entreprises et des investisseurs, tout en mettant en lumière les opportunités offertes par le capital-investissement.

Selon **Hassan Medaghri Alaoui**, co-fondateur de Dealflow.ma :

"Nous avons pensé organiser cette rencontre-débat comme la première d'une série d'événements nationaux, avec une fréquence bimestrielle. L'objectif est de permettre aux chefs d'entreprises de mieux comprendre le processus des opérations en capital, qui est essentiel pour optimiser l'expérience transactionnelle. Nous souhaitons offrir un espace d'échange dynamique entre experts et participants, favorisant ainsi une meilleure compréhension des enjeux et des mécanismes du capital-investissement."

1. LES RAISONS DE LA RENCONTRE

• VULGARISER LE FINANCEMENT ALTERNATIF

L'un des principaux objectifs de cette rencontre était de rendre le financement alternatif plus accessible et compréhensible pour les dirigeants d'entreprises, leur permettant d'explorer toutes les options disponibles pour le financement de leurs projets.

• RAPPROCHER LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISES DES OPÉRATIONS DE CAPITAL

Les Matinales ont facilité des interactions directes entre les dirigeants d'entreprises et les investisseurs, permettant ainsi une meilleure compréhension des mécanismes du capital-investissement et du processus transactionnel.

• ÉCLAIRER SUR LES FACETTES LÉGALES ET D'AUDIT

La nécessité d'informer les entreprises sur les exigences légales et d'audit a également été abordée. Une bonne compréhension de ces enjeux est essentielle pour naviguer dans le paysage complexe des transactions.

• PRÉPARATION DES PROJETS DE CESSIION/LEVÉE DE FONDS

L'importance d'une préparation minutieuse des projets de cession ou de levée de fonds a été soulignée. Des conseils pratiques ont été fournis sur la manière de se présenter aux investisseurs, crucial pour maximiser les chances de succès.

• IMPORTANCE DE LA COLLABORATION

Les Matinales ont mis en évidence le besoin de collaboration entre tous les acteurs du marché. En unissant leurs efforts, ils peuvent favoriser des transactions réussies et un écosystème d'investissement dynamique.

2. LE RÔLE DES CONSEILLERS EN M&A

Dans le domaine des fusions et acquisitions, les conseillers en M&A jouent un rôle essentiel. Leur expertise permet d'accompagner les investisseurs tout au long du processus, de l'évaluation initiale à la conclusion de la transaction. Ces experts apportent une vision externe précieuse, aidant à identifier les opportunités et à minimiser les risques.

Les conseillers sont également cruciaux dans la négociation des termes et dans la structuration des accords. Ils aident à clarifier les objectifs stratégiques de l'acquéreur, ce qui est fondamental pour la réussite de la transaction. Leur connaissance approfondie des tendances du marché et des pratiques de valorisation permet de garantir que chaque décision est prise en toute connaissance de cause.

Comme le souligne **Farid Benlafdil, Managing Partner de Wise Company** :

"La réussite d'une levée de fonds repose sur plusieurs facteurs clés. Si je devais en retenir trois, ce seraient : la confiance mutuelle, la transparence, et surtout, la capacité du conseiller à comprendre les besoins spécifiques de chaque client afin de proposer des solutions personnalisées.."

Cette approche collaborative renforce la confiance des investisseurs, leur permettant de naviguer dans les complexités des transactions avec assurance. En intégrant l'expertise de conseillers en M&A, les entreprises sont mieux outillées pour maximiser la valeur créée et atteindre leurs objectifs stratégiques.

Ainsi, le rôle des conseillers en M&A dépasse les simples conseils transactionnels. Ils deviennent des alliés stratégiques indispensables, contribuant à la réussite des opérations dans un environnement de marché en constante évolution.



3. PRÉSENTATION ET OBJECTIFS D'UNE MISSION TRANSACTION SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT À L'ACHAT

• ÉTAPES CLÉS D'UNE MISSION TS

Phase de due diligence financière pour analyser en détail les états financiers de l'entreprise cible en examinant son Business Model, en identifiant les éléments non-récurrents impactant la performance, les risques ou opportunités pouvant influencer la valorisation. Les mêmes diligences peuvent être menées sur le Tax, l'IT, l'ESG, les diligences de séparation, etc.,

Support à la négociation du SPA : Accompagnement durant la phase de discussion des éléments de dette financière impactant le prix de la transaction, ainsi que la rédaction des clauses financières s'y rapportant dans les SPAs,

Analyse des synergies et projections financières pouvant impacter la valorisation, et

L'intégration post-transaction (gestion de la transition).

• LES DÉFIS À RELEVÉ

Les principaux défis d'une mission TS sont la **complexité des informations financières** à analyser (données incomplètes ou difficiles à interpréter), **l'identification et l'évaluation des risques** (passifs non révélés ou irrégularités comptables), et des **opportunités** (les processus étant souvent compétitifs, l'objectif d'une diligence n'est pas de minorer le prix mais de permettre à un acquéreur de faire sa valorisation en toute connaissance de cause), le **respect de la timeline** du vendeur (nécessité d'avoir suffisamment d'expérience et les bons experts sectoriels) et la **gestion des attentes des parties prenantes**, pour assurer le succès de la transaction.

• TÉMOIGNAGE D'EXPERT :

Selon **Christophe Bringer, associé KPMG Deal Advisory Maghreb et Afrique Francophone** :

"La valeur ajoutée d'un accompagnement est de permettre à l'acquéreur de prendre des décisions éclairées, de comprendre la valeur de l'entreprise et de clarifier les risques potentiels avant qu'ils ne deviennent des obstacles majeurs et de sécuriser la transaction."

La réussite de la phase de due diligence repose sur (i) une collaboration efficace entre les représentants des différentes expertises (Finance, Fiscalité, IT, ESG, etc.) (ii) la spécialisation sectorielle des conseils (iii) la présence internationale des équipes : des atouts particulièrement renforcés au sein des cabinets pluridisciplinaires et géographiquement intégrés.





NOUS ESPÉRONS QUE CETTE NEWSLETTER VOUS APPORTERA DES INFORMATIONS PRÉCIEUSES ET DES PERSPECTIVES NOUVELLES SUR LE MONDE DU PRIVATE EQUITY.

La plateforme a été conçue spécifiquement pour faciliter les transactions entre les acteurs professionnels de la transaction. Elle est par ailleurs, ouverte aux chefs d'entreprises qui souhaitent soumettre leurs projets de cession ou d'acquisition.

À cette fin, nous invitons les dirigeants d'entreprises à renseigner leurs projets dans l'espace dédié:

- Cession: <https://dealflow.ma/ceder-une-entreprise/>
- Levée de fonds: <https://dealflow.ma/lever-des-fonds/>
- Acquisition: <https://dealflow.ma/acquerir-une-entreprise/>

