

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### **Le Club Operating Partners de France Invest et Alvarez & Marsal confirment la montée en puissance des Operating Partners et leur impact sur la création de la valeur globale**

- ⇒ En 2024, 80% de fonds de plus qu'en 2019 font appel à des Operating Partners
- ⇒ La fonction se structure notamment dans les secteurs du Private Equity Mid Cap et des fonds de Venture Capital Growth et Late Stage
- ⇒ Les entreprises accompagnées par des Operating Teams confirment leur surperformance financière et extra-financière
- ⇒ Un profil-type apparaît combinant des expériences en entreprise et en conseil

Paris, le 9 décembre 2024 - Pour la 2e année consécutive, le Club Operating Partners de France Invest et l'équipe Private Equity Performance Improvement (PEPI) du cabinet de conseil international, Alvarez & Marsal, publient une étude sur le rôle des Operating Partners. Cette édition met en lumière l'impact stratégique et financier accru de ces experts opérationnels dans l'écosystème du capital-investissement français.

#### **1. Une profession qui continue de se structurer en France**

Depuis 2019, le nombre d'Operating Partners dans les fonds d'investissement français **a doublé**, passant de 76 à 185 professionnels en France entre 2019 et 2024. **30% des fonds en France** – soit 84 fonds (contre 47 en 2019) – intègrent un à plusieurs Operating Partners, affichant une progression de près de 80%.

La profession se structure particulièrement sur les segments Mid Cap en Private Equity et Growth et Late Stage en Venture Capital qui ont le plus intégré la fonction : **47 % des fonds de Private Equity Mid Cap** disposent d'une équipe d'Operating Partners (contre 32% en 2019) et en Venture Capital, **56 % des fonds Growth/Late Stage** (contre 25% il y a 5 ans) ont désormais intégré des Operating Partners, soit une hausse de 124 % depuis 2019.

## 2. Une création de valeur indéniable

La création de valeur générée par les Operating Partners est concrète et mesurable, un extra-alpha intéressant à la fois pour la société en portefeuille dont la performance croît, et pour le fonds qui obtient le retour sur investissement attendu.

L'étude menée sur 118 opérations montre :

- **Un TRI brut moyen de 35 %** sur les opérations faisant intervenir des Operating Partners vs. 26 % sans Operating Partner, soit 9 points de plus ;
- **Un multiple Cash-on-Cash brut moyen de 3,4x** sur les opérations faisant intervenir des Operating Partners vs. 2,9x sans Operating Partner, soit 17% de plus ;
- **Une réduction des deals sous performants (TRI brut <20%)** pour les opérations faisant intervenir des Operating Partners : 19% des opérations vs. 34% sans Operating Partner.

La surperformance des opérations faisant intervenir des Operating Partners provient d'une croissance du résultat, **plus importante de 37%**. 50% de cette augmentation sont issus de la croissance organique, 35% de l'augmentation des marges et 15% de la croissance externe.

## 3. Crédit de valeur extra-financière

Au-delà des performances financières, les Operating Partners s'imposent comme des acteurs clés de l'impact social et environnemental des entreprises, élément devenu fondation pour les fonds d'investissement.

Beaucoup d'entre eux accompagnent les entreprises dans leurs démarches :

- De suivi et de réduction de l'empreinte carbone ;
- D'obtention de certifications (exemple : Ecovadis) ;
- De mise en place d'objectifs d'égalité professionnelle, de parité et de diversité ;
- D'introduction de mécanisme de partage de la valeur.

## 4. Des profils-types d'Operating Partners émergent

### *Dans les fonds de Private Equity*

Âge moyen : 48 ans

Expérience : 12 années en moyenne en entreprise et/ou 6 années en conseil

Dans ce secteur, les Operating Partners étant d'anciens consultants ayant également une expérience opérationnelle sont 50% et même 60% dans les recrutements récents. Le profil cumulant expérience en entreprise et en conseil est très recherché pour sa polyvalence (compétences analytiques et connaissance des rouages de l'entreprise).

### *Dans les fonds de Venture Capital*

Âge moyen : 46 ans

Expérience : celle du « scaling »

Dans ce secteur, les expériences sont extrêmement variables car on recherche des Operating Partners avec des expériences précises (ex-dirigeant de start-up, responsable financier ayant déjà connu une levée de fonds, responsable des ventes ayant structuré une équipe commerciale, etc.) mais l'Operating Partner doit avoir une expérience opérationnelle de développement ou de croissance.

## 5. Une satisfaction réelle des dirigeants

Les 30 entrepreneurs interrogés saluent l'approche structurée et humaine des Operating Partners, qui offrent des solutions adaptées aux enjeux complexes des entreprises. **88 % des dirigeants interrogés soulignent l'impact positif de cette collaboration.**

**Parmi les atouts identifiés par les chefs d'entreprise :**

- La méthode et la structure
- Les ressources additionnelles temporaires, inaccessibles avec le seul budget de l'entreprise
- L'approche collaborative avec les équipes
- Les résultats tangibles et pérennes

**Bertrand Rambaud, Président de France Invest et Président de Siparex, déclare : « L'impact des Operating Teams sur les entreprises est positif. La seconde édition de l'étude menée, en collaboration avec Alvarez & Marsal, le confirme : le développement, voire la consolidation, de la profession, loin d'être anecdotique, est une réalité ; son action s'avère, aujourd'hui, intimement corrélée à la performance des opérations. »**

**Nicolas Réquillart-Jeanson et Johann Dupont, Co-présidents du Club Operating Partners déclarent : « Cette nouvelle édition de l'étude permet de mesurer et d'évaluer concrètement ce que nous apportons au quotidien à savoir continuer à transformer les standards de l'investissement en France. Le renfort d'expertise opérationnelle apporte tant pour les fonds que pour les entreprises un extra alpha de performance financière mais aussi un apport extra-financier qui visent à ancrer durablement les entreprises accompagnées. »**

**Rénald Béjaoui, Managing Director, Co-responsable de l'activité PEPI d'Alvarez & Marsal et Yann Varin, Managing Director au sein de l'équipe PEPI ajoutent : « L'accompagnement des Operating Partners permet d'augmenter la performance opérationnelle, financière et extra-financière des entreprises et, à cet égard, c'est aussi un moyen particulièrement efficace pour consolider la résilience de ces entreprises dans un environnement économique exigeant. »**

### **A propos de France Invest**

France Invest regroupe la quasi-totalité des équipes de capital-investissement actives en France et compte à ce titre près de 450 membres actifs et près de 200 membres associés au 31/12/2023. A travers sa mission de déontologie, de contrôle et de développement de pratiques de place elle figure au rang des deux associations reconnues par l'AMF dont l'adhésion constitue pour les sociétés de gestion une des conditions d'agrément. C'est la seule association professionnelle spécialisée sur le métier du capital-investissement. Promouvoir la place et le rôle du capital-investissement, participer activement à son développement en fédérant l'ensemble de la profession et établir les meilleures pratiques, méthodes et outils pour un exercice professionnel et responsable du métier d'actionnaire figurent parmi les priorités de France Invest.

Plus d'information : [www.franceinvest.eu](http://www.franceinvest.eu)

### **A propos du Club Operating Partners de France Invest**

Créé en avril 2021, le Club Operating Partners de France Invest est un lieu de rencontre, d'entraide, d'échange et de réflexion sur le rôle, les pratiques professionnelles et l'impact des Operating Partners au sein des fonds d'investissement français et des sociétés dont ils sont actionnaires. Il a pour vocation d'enrichir mutuellement ses membres en suscitant des discussions entre pairs et de faire mieux connaître la fonction et son importance auprès des dirigeants, des entrepreneurs et de leurs équipes.

### **A propos d'Alvarez & Marsal**

Alvarez & Marsal est un cabinet de services professionnels d'envergure mondiale, fondé en 1983. Chef de file dans son domaine, renommé pour son action et ses résultats, Alvarez & Marsal propose des prestations de conseil, d'amélioration des performances économiques et de gestion du retournement : des solutions pratiques aux enjeux spécifiques de sa clientèle. Entouré d'un réseau mondial d'opérateurs expérimentés, de consultants de premier ordre, d'anciens agents de réglementation et d'autorités du secteur, le cabinet Alvarez & Marsal aide les entreprises, conseils d'administration, sociétés de capital-investissement, cabinets de conseil juridique et organismes publics à conduire la transformation, à limiter les risques et à débloquer de la valeur à tous les stades de la croissance.

Pour en savoir plus, visitez : [www.AlvarezandMarsal.com](http://www.AlvarezandMarsal.com)

### **CONTACTS PRESSE**

France Invest / Club Operating Partners : [m.hugues@franceinvest.eu](mailto:m.hugues@franceinvest.eu)

Alvarez & Marsal : [am@image7.fr](mailto:am@image7.fr)