



# APPLICATION PRIVATE EQUITY

CRM | Deal Flow | Gestion | Investisseur



# LE MOT DU FONDATEUR



Madame, Monsieur,

La transformation digitale pour les sociétés de Private Equity est un levier de création de valeur unique. Afin de conserver une croissance dynamique, le Private Equity doit se réinventer en prenant le virage numérique dans trois catégories que nous identifions comme étant les piliers d'une transformation digitale holistique :

- La digitalisation des services apportés aux clients afin de transformer l'expérience client;
- La digitalisation des processus internes afin d'optimiser les coûts;
- La digitalisation liée à l'innovation sur des sujets métiers plus stratégiques.

Voici un tour d'horizon de briques technologiques « essentielles » accompagné d'un catalogue d'options « complémentaires » que nous vous proposons afin d'atteindre un niveau de digitalisation qui vous donnera une longueur d'avance par rapport à vos concurrents.

Je me tiens à votre disposition afin de vous accompagner dans vos projets et je vous prie d'accepter, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments dévoués.

Thibault Poulain de Saint Père





# LES MODULES ESSENTIELS

# 63%

des sociétés de Private Equity estime être encore confrontées à la problématique de la collecte et de l'analyse des données nécessaires au reporting

Source: Article Forbes du 17 juin 2019,  
"Capital-Investissement : les Français au sommet."



# MODULE CRM

## SERVICES RENDUS



Votre CRM est la colonne vertébrale de votre activité. L'information client et l'ensemble des activités des commerciaux et des différents services support (marketing, service client, juridique...) y sont centralisées, enrichies et partagées.

Or l'expérience client est la clé de votre compétitivité. Vous pourrez ainsi construire des parcours personnalisés et cohérents sur tous les canaux. De la levée de fonds au suivi des investissements,  **votre plateforme automatise la chaîne de valeur et permet une visibilité complète sur l'ensemble des opérations.**

# MODULE CRM

## VALEUR AJOUTÉE

- Collectez de nouveaux leads en fonction de critères personnalisés.
- Automatisez la mise à jour de vos comptes et de vos contacts.
- Enrichissez votre base de données juridiques, financières et commerciales.
- Apportez la bonne information, au bon moment et à la bonne personne.
- Multipliez le nombre de campagnes personnalisées en maximisant la portée des messages (sociétés cibles, investisseurs, réseau de banque, ...).
- Obtenez le taux d'ouverture de vos messages et mesurez l'engagement de vos destinataires.
- Éradiquer les tâches répétitives et les tâches à faible valeur ajoutée.





# MODULE CRM

## FONCTIONNALITÉS



- Enrichissement des fiches des cibles automatisé (flux quali-quantitatif).
- Gestion des historiques sur les événements.
- Intégration de vos données existantes quel que soit le format.
- Envoi de mails lié aux contacts (confirmation de rdv, compte rendu de rdv, ...).
- Tableaux de bord dynamique d'aide à la décision.
- Gestion fine des droits et des autorisations d'accès aux informations.
- Numérisation et mise en service d'une bibliothèque de contrats et de documents types.
- La segmentation multi-critères de votre base (métiers, partenaires, activités, ...)  
Gestion d'un ensemble d'états statistiques visant à améliorer la performance des équipes.
- Tableaux de bord dynamiques d'aide à la décision.
- Outils de suivi et d'analyse de prospection avec tableaux de bords et rapports d'activités.
- Synchronisation avec vos messageries.



Le délais des nouveaux contrats a été

**DIVISÉ PAR 2**

tout en optimisant les processus de conformité

Source: Salesforce, témoignage de Laurent Danino, head of technology and data science, Na?xis Investment Managers

# MODULE DEAD FLOW

## SERVICES RENDUS

Votre capacité à identifier et à analyser avant vos concurrents les bonnes cibles est déterminante. Dis de façon un peu triviale : premier arrivé, premier servi !

La digitalisation de votre processus de Deal Flow vous permet alors, de générer plus de leads entrants, d'enrichir automatiquement les informations sur vos cibles, de les trier et de les analyser. **L'évaluation de ces données produit des indicateurs de performances tels que le TWR (Time Weighted Return), IRR (Internal Rate of Return), etc.** En résumé ce sont toutes les étapes du Deal Flow qui s'en trouvent optimisées.



# MODULE DEAD FLOW

## VALEUR AJOUTÉE

- Soyez proactif dans la recherche de nouveaux deals en disposant de nouvelles sources d'informations (réseaux sociaux, web, open data) avec un meilleur tracking et une meilleure connaissance sur les cibles.
- **Digitalisez vos processus de bulletin de souscription (simple, rapide et sécurisé) avec signature électronique et conformité réglementaire (questionnaires investisseurs et gestion des KYC). Vous devenez ainsi + efficace, + rapide dans le processus de traitement des deals avec une réduction des coûts par deal.**
- Cartographiez et visualisez en un coup d'œil les relations de vos contacts. Améliorez ainsi l'animation de votre réseau de prescripteurs et de sociétés cibles.

salesforce





# MODULE DEAD FLOW

## FONCTIONNALITÉS



- La Gestion d'un pipeline de deal Flow par étapes.
- Gestion différenciée pour les prescripteurs et les sociétés cibles.
- Édition d'une fiche synthétique pour chaque cible d'investissement.
- Mesure de la qualité et de la quantité des opportunités entrantes.
- Outil de suivi et d'analyse de prospection avec tableau de bord et rapport d'activité.
- Gestion de campagnes et d'opportunités.
- Gestion d'une check list des due diligence (équipe, marché, concurrence, comptes, tableau de financement, juridique, M&A).
- Rapports d'analyses statistiques du deal destinés au comité d'investissement et au comité d'orientation.
- Rapports d'analyses statistiques du deal destinés au comité d'investissement et au comité d'orientation.
- Sourcing et réseau. Outil de qualification avancé afin d'enrichir la relation avec les prescripteurs (Nombre de dossiers soumis, nombre de dossiers retenus, qualité des dossiers, périodicité).
- Instruments de mesure et de rapports de synthèse afin d'optimiser les relations nouées avec les prescripteurs § Gestion des contrats.
- Fiche de deal découpée en rubriques « Informations juridiques », « Informations financières », « Informations sur les besoins de financement », « Informations sur l'activité », « Informations extra financière », « Avis », « Dates clés »

# 45%

des investisseurs attendent plus de reporting  
de la part des fonds de private equity.

L'expérience des investisseurs est un  
puissant levier de création de valeur

# MODULE GESTION

## FONCTIONNALITÉS

- Gestion d'un système d'informations clés pour chaque client (origine du contact, souscriptions actuelles et antérieures, éléments juridiques à disposition, ...).
- Gestion des Bons de souscription (Emission et archivage par « Fonds » et par « Compte »).
- Gestion des appels de fonds (Emission et archivage de la notice d'appel envoyée par mail) avec option d'appel sur part a,b,c.
- Notice de distribution (Emission et archivage de la notice de distribution envoyée par mail) :
  - Avec option de distribution sur part a,b,c.
  - Avec option sur la nature de la distribution (Dividendes, Plus value, Nominal).
- Intégration de vos données existantes quel que soit le format.

# MODULE GESTION

salesforce



## FONCTIONNALITÉS

- Gestion des relevés de compte (montant total souscrit, montant total appelé, montant total restitué, solde, ajustement, PNL, VNC, TRI,...).
- Gestion des états de valorisation (VL avec découpage sur part a,b,c).
- Tableaux de bord dynamiques d'aide à la décision.
- Emissions de rapport de gestion pour chaque fonds (qualitatif, quantitatif).
- Personnalisation de trois espaces de travail organisés en modules : gestion commerciale, gestion juridique, gestion financière.
- Gestion des états de transfert.
- Gestion de système d'approbation par signature électronique.
- Gestion des convocations aux AG.
- Gestion des convocations aux comités d'investissement.
- Gestion des convocations aux comités stratégiques.





Les entreprises ayant atteint leur  
maturité numérique sont

**26%**

**+ RENTABLES QUE LEURS CONCURRENTS**

Source: MIT Sloan Research et Capgemini



# MODULE INVESTISSEUR



## SERVICES RENDUS

Le monde du PE se transforme et les attentes des investisseurs sont devenues centrales. Plus que jamais le digital doit permettre de s'engager sur la création de nouvelles expériences clients.

Ainsi, créer un environnement facile d'accès, afin de fluidifier la communication et afin de partager les mêmes valeurs, est un facteur de différenciation.

**Les outils numériques permettent alors de créer de l'engagement tout en produisant pour vos investisseurs plus d'informations, de meilleures qualités avec plus de transparence.**

Ils pourront ainsi suivre la valeur créée mais également mesurer l'impact de vos activités.

# MODULE INVESTISSEUR

salesforce



## VALEUR AJOUTÉ

- Digitalisez le cycle de collecte de fonds.
- Optimisez la gestion de vos transactions (avec un découpage multi-critères par classes d'actifs par exemple).
- Construisez un portail « privé » avec accès à des informations à haute valeur ajoutée (Capital Account, AG, performances des produits...).
- **Capturez et partagez les informations qui intéressent vos investisseurs et éditorialisez votre prise de parole.**
- Réagissez en temps réel aux besoins de réglementation et de « reporting » de vos investisseurs.
- Créez des campagnes de communication ultra personnalisées.





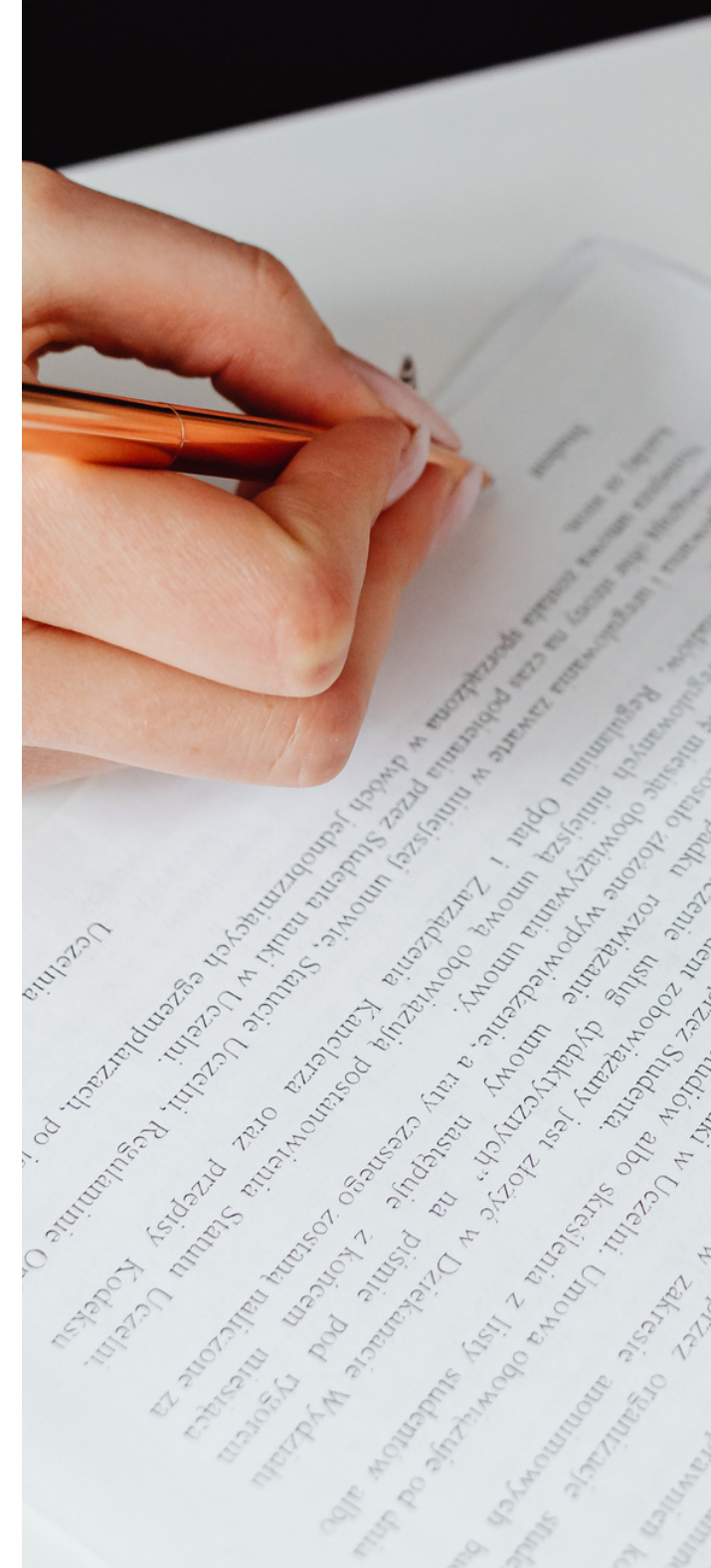


salesforce

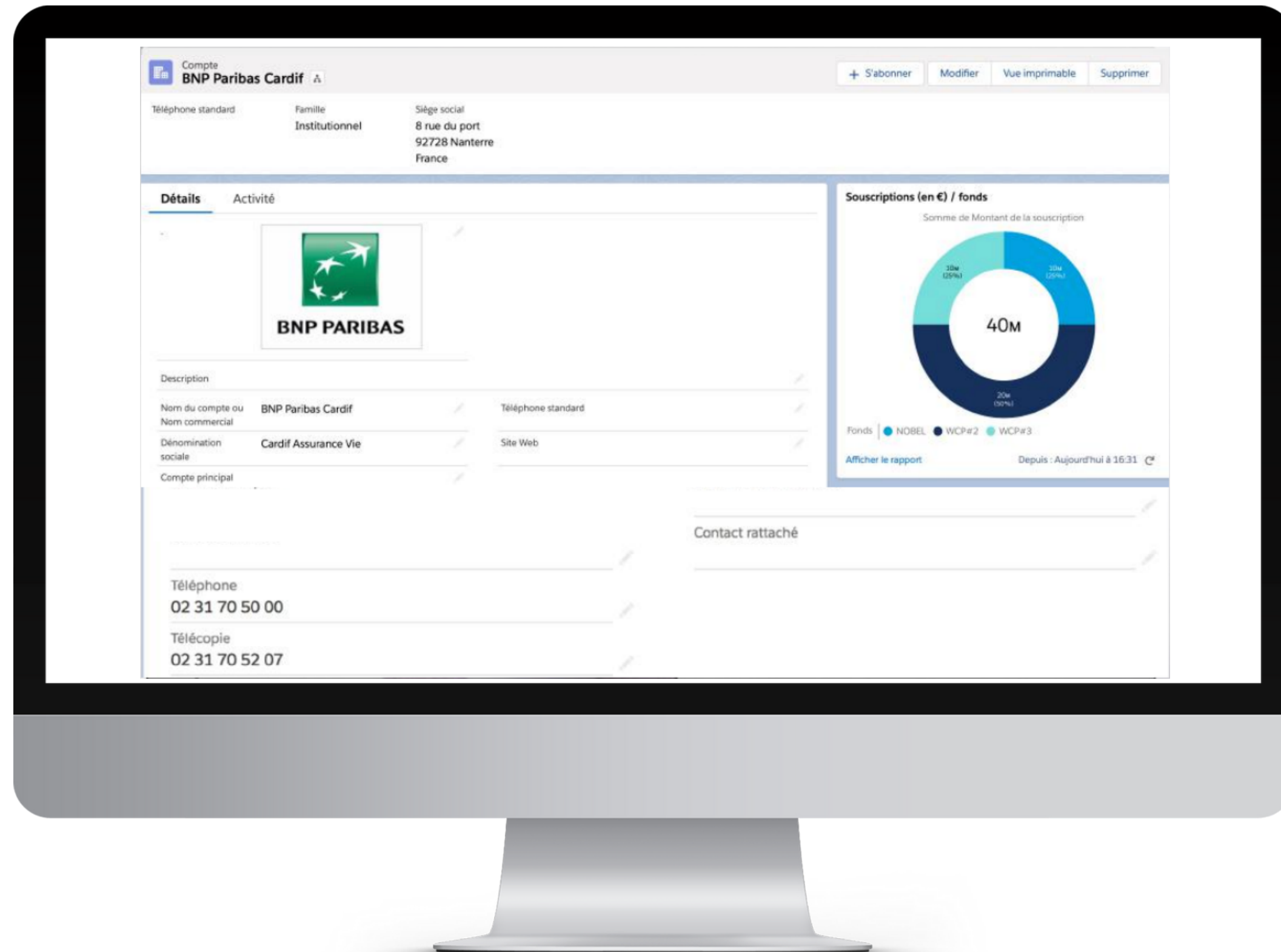
# MODULE INVESTISSEUR

## FONCTIONNALITÉS

- Gestion d'un « pipeline » de vente (de la prospection à la signature des bons de souscription).
- Gestion d'un système d'informations clés pour chaque client ou prospect (origine du contact, dates clefs, souscriptions antérieures, qualification des besoins (actuels ou futurs)).
- Worklow afin d'automatiser des processus d'envoi de mail (confirmation de rdv, compte rendu de rdv, envoi d'information sur les fonds,...).
- Gestion d'abonnement à des lettre d'informations.
- Classement des clients par catégorie (banque privée, banque/établissement de crédit, fonds de pension, Mutuelles, IP, Assurances, Caisses de retraite, organismes prêteurs,..).
- Gestion des allocations du portefeuille par classe d'actif.
- Gestion des besoins exprimés par l'investisseur (type d'investissement, co-investissement, secteurs...).
- Gestion des opportunités avec états statistiques en fonction des étapes (instruction en cours, LOI, engagement approuvé, bon de souscription signé, contrats OC,...).
- Outil de gestion sur la levée de fonds.
- Outil de gestion des souscripteurs avec états et tableaux de bord par étape.
- Outil de gestion sur les co-investissements (lead, pas lead)
- Outil de gestion du fonds (planning sur les closing, statut, objectif, engagement, frais de dossier, de gestion, de suivi, fees divers...).
- Gestion des membres du comité stratégique (convocation, compte rendu,...).



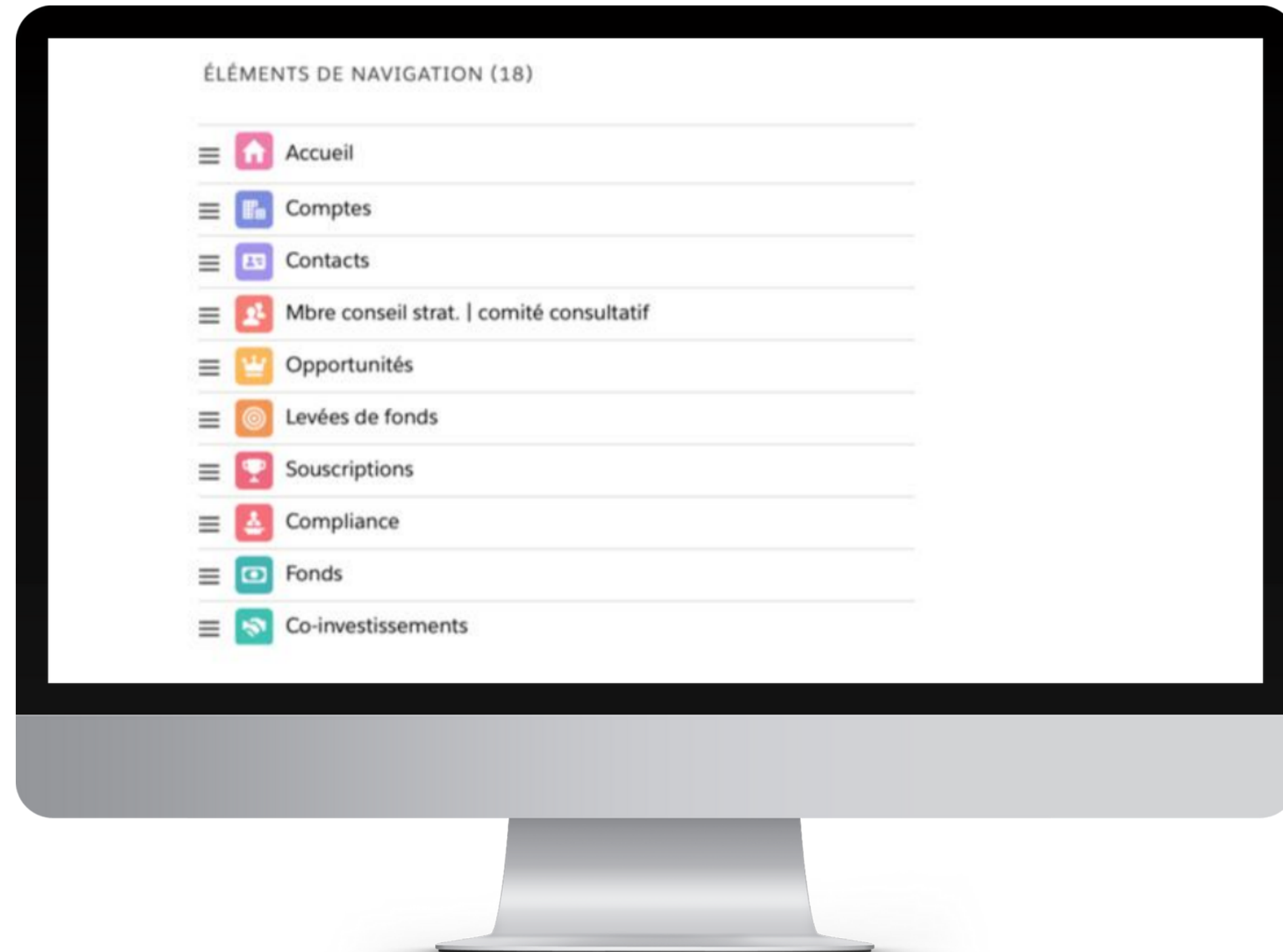
# UNE INTERFACE "USER FRIENDLY"



salesforce



# UNE INTERFACE "USER FRIENDLY"



salesforce

Vous adaptez votre présentation de page comme vous le souhaitez par blocs d'informations



The screenshot shows a Salesforce CRM page for a fund named 'Fonds AVENIR#2'. The page is divided into several sections, with blue arrows pointing to specific areas:

- Top Left:** A blue arrow points to the 'Fonds AVENIR#2' header.
- Top Right:** A blue arrow points to the 'Souscriptions (3+)' section.
- Bottom Right:** A blue arrow points to the 'Co-investissements (0)' section.

The main content area is divided into two columns of information:

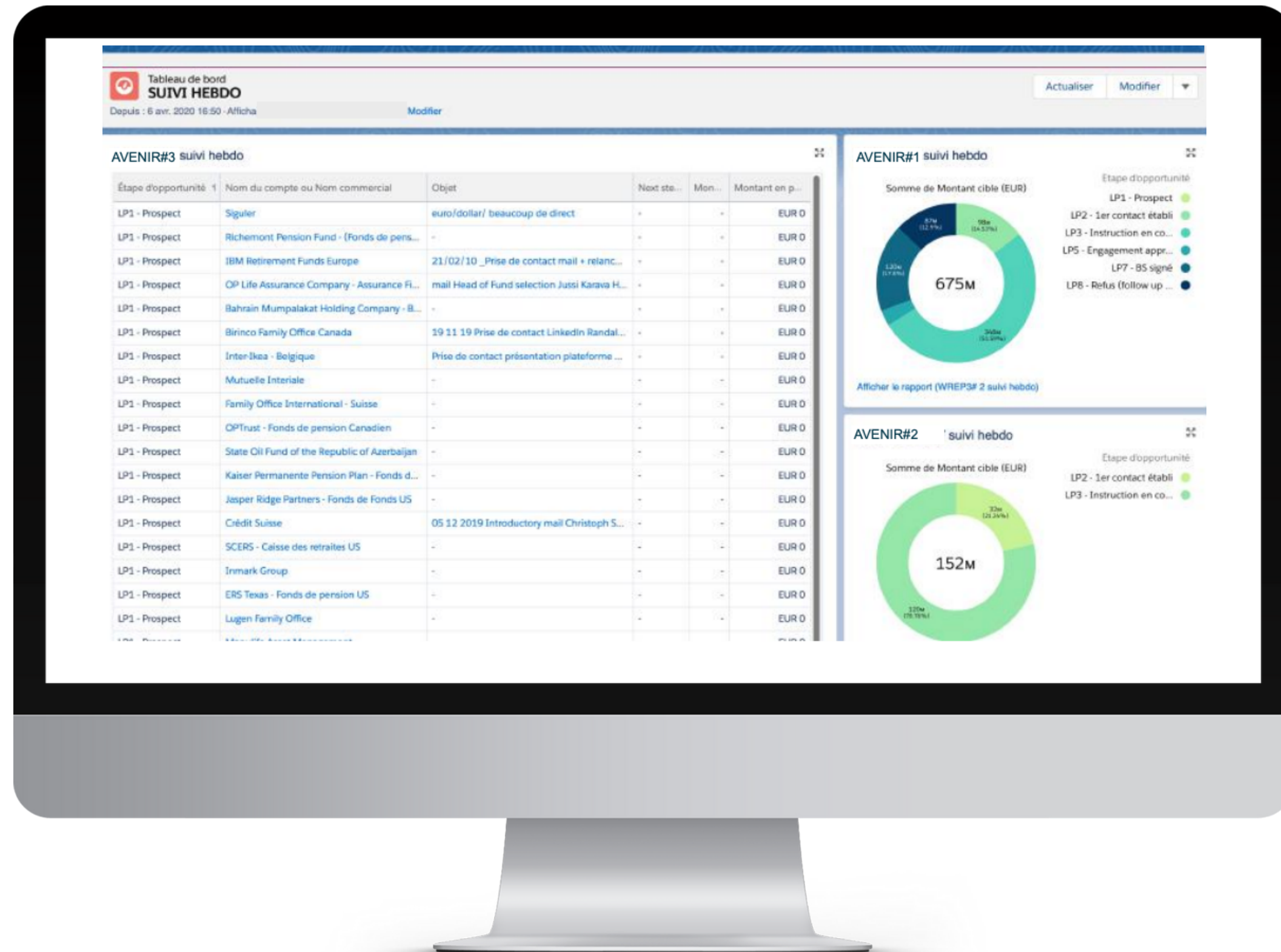
Dénomination du Fonds	AVENIR#2	Millésime	2019
Forme juridique	SLP	Statut du fonds	En cours de levée
Code ISIN Actions A	FR0013422284	Type de fonds	Fonds immobilier
Code ISIN Actions B	FR0013422300		
		Objectif globaux d'engagement	EUR 300 000 000

Below the main information, there are expandable sections: 'Planning', 'Fees', and 'Souscriptions (3+)'. The 'Souscriptions (3+)' section is expanded, showing three entries:

Souscription	Souscripteur	Montant de l...	% Objectifs ...
S-2020-01-0304	Investisseur 1	EUR 1 000 000	0,33 %
S-2020-01-0305	Investisseur 2	EUR 50 000 000	16,67 %
S-2020-01-0306	Investisseur 3	EUR 5 000 000	1,67 %

At the bottom right, there are two more sections: 'Co-investissements (0)' and 'Mbre conseil strat. | comité consultatif (0)'. A button 'Afficher tout' is located below the subscription list.

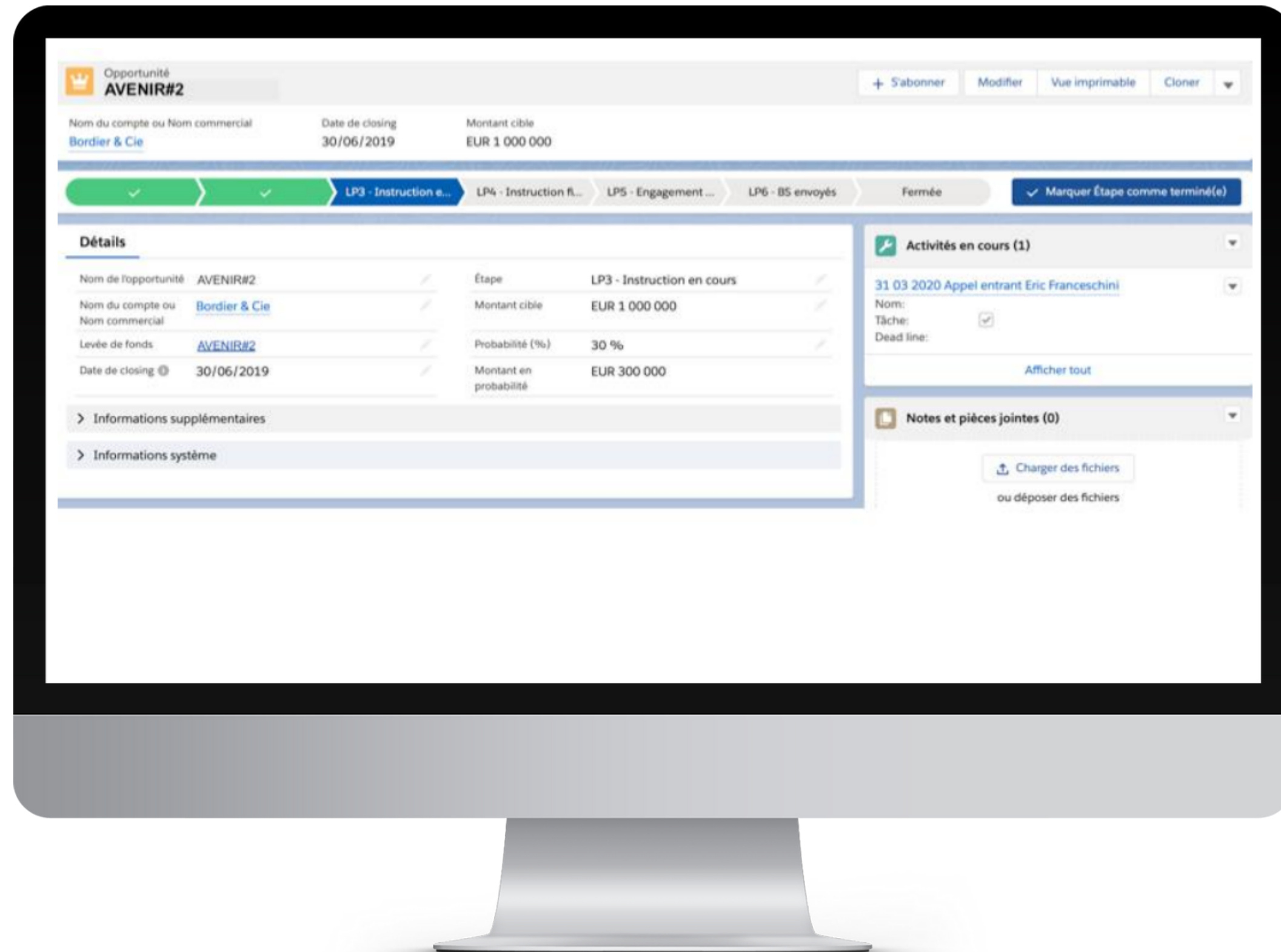
Vous adaptez votre présentation de page comme vous le souhaitez par blocs d'informations



salesforce

**MOBY**  
CONSEIL

Et bien plus encore...



salesforce

# CONTACT

Thibault Poulain de Saint Père

thibault@mobyconseil.com

+ 33 (0)6 60 66 64 13

[www.mobyconseil.com](http://www.mobyconseil.com)



91, avenue Wagram – 75017 Paris - France - +33 (0)1 53 75 01 68  
RCS Paris 751 808 452 au capital de 56.000 €



**MERCI !**