

Market Insights

Private Equity



Une équipe expérimentée, guidée
par la passion et l'excellence

CONFIDENTIALITÉ

Ce document est strictement confidentiel. Il contient des informations et des données qui ne peuvent être partagées compte tenu de la compétitivité relative à l'industrie de nos clients comme à celle de notre industrie.

Nous sommes pleinement engagés dans le respect des principes et règles de confidentialité qui s'imposent et comptons sur nos clients pour en faire de même en ce qui concerne nos démarches, nos méthodologies et nos recommandations.

Agenda

1. Aneto

2. Présentation de l'offre 'Market Insights'

3. Notre équipe

ANETO, cabinet de conseil en stratégie auprès des directions de PME/ETI et des acteurs du Private Equity

Présentation de Aneto

Aneto développe une offre spécifique pour les acteurs Français et Européens du Private Equity.

Nous nous appuyons sur notre expérience, accumulée au fil de plus de 200 projets, nous permettant de bien comprendre les écosystèmes et les défis qui les caractérisent.

Cette offre apporte aux fonds d'investissement un éclairage rapide et ciblé sur les enjeux et les risques spécifiques à une opération.

Nos expertises



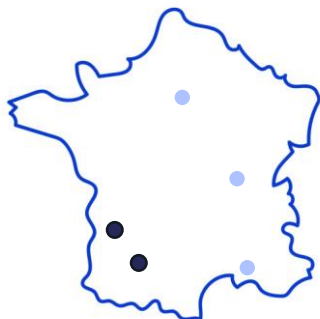
Stratégie



Optimisation



Croissance
externe



Aneto développe un ancrage dans le Sud avec des bureaux à Bordeaux et à Toulouse.

Ce choix réside dans la volonté de construire un partenariat long terme avec ses clients.

Quelques chiffres clés

+15 clients spécialisés en Private Equity

+200 projets réalisés

+5 000 experts interviewés

+50 secteurs étudiés

Pourquoi nous ?

Passion & Excellence

Partenariat & confidentialité

Intégrité & pragmatisme

Esprit d'équipe & adaptabilité

Agenda

1. Aneto

2. Présentation de l'offre 'Market Insights'

3. Notre équipe

L'offre 'Market Insights' en réponse aux Besoins et Problématiques des acteurs du PE

Notre compréhension, notre réponse:

Vos Besoins

- Comprendre la performance historique et la dynamique actuelle de la cible et de son marché
- Identifier les 'red flags' autour de la cible et de son marché
- Fiabiliser les hypothèses de croissance du marché cible à horizon 10 ans
- Valider la pérennité des enseignements initiaux et des hypothèses de croissance tout au long du cycle d'investissement

Vos Problématiques

- Un deal flow chronophage et concurrentiel, ne permettant pas de réelle différenciation
- Des décisions d'investissement souvent sans audit stratégique (même sur des secteurs niches), sinon avec un regard fourni pour les cabines M&A, potentiellement biaisé
- Budget d'audit limité en pré-deal

Focus des enseignements

Expertise multi-sectorielle

Agile

Réseau d'experts

Rapidité d'exécution

Cost effective

« Market Insights »

Notre approche est axée sur l'identification d'enseignements précis et signaux faibles des experts

Avec plus de 50 secteurs d'activités couverts, nous sommes prêts à répondre à l'ensemble de vos exigences

Notre équipe est réactive et s'adapte en temps réel à vos besoins, garantissant ainsi l'impact des efforts

Notre base de contacts d'experts multi-sectoriels (>5k) est activable à tout instant

Notre agilité nous permet de respecter les échéances serrées, pour vous donner un éclairage sous 10 à 15 j

Notre offre est adaptée aux enveloppes pré-deal

Market Insights : un éclairage complet et rapide des enjeux et des risques spécifiques à une opération d'un acteur du PE

Présentation de l'offre 'Market Insights'



Notre méthodologie éprouvée nous permet d'obtenir des insights profonds, indispensables à la compréhension d'un marché (1/2)

Illustration du niveau des échanges retranscrits



« Dans l'aéronautique, **les produits du 'marché gris' sont XX% moins cher que le marché traditionnel**, ce qui permet de réduire les coûts de revient lorsque les marges sont tendues. » - VP technical & production



« Nous avons choisi XXX comme prestataire technique pour notre solution de XX sur 2 critères : **X et Y. XXX répond parfaitement à nos attentes et nous souhaitons continuer notre partenariat.** » - Directrice générale



« **'Les prix ont été observés à la hausse de ~XX% ces 5 dernières années** mais une stagnation est attendue – la concurrence étrangère devrait limiter l'augmentation des prix si ce n'est les faire stagner. » - Directeur des achats



« 'La demande est tellement disparate en termes de typologie produit, profondeur de références demandées, secteurs d'applications ... qu'il est nécessaire **pour les acteurs de pouvoir adresser plusieurs marchés par un sourcing externe.** » - Directeur supply chain



« Dans notre partenariat avec XXX, nous subissons leurs lubies marketing, **clairement nous ne reproduirons pas cette expérience industrielle avec d'autres.** » - Directeur packaging et développement

Notre méthodologie éprouvée nous permet d'obtenir des insights profonds, indispensables à la compréhension d'un marché (2/2)

Illustration du niveau des échanges retranscrits



« Le secteur XXX porte clairement la croissance, >XX% de nos clients proviennent de ces acteurs et **leur marché prend en moyenne XX% de croissance par an.** » - VP Europe



«XXX est apparu sur le marché il y 5 ans et a complètement disrupté les habitudes de consommation des clients. **Il est aujourd'hui notre challenger le plus dangereux et nous le surveillons de prêt.** » - Directeur général



« Les majorités des présidents des organes régionaux ne se sentent **pas rassurés à l'idée d'avoir cette activité externalisée, une mesure va être prise pour l'interdire.** » - Secrétaire générale



« **Nous sommes complètement interdépendant avec XXX**, ils sont les seuls à pouvoir nous fournir et il n'y a que nous pour leur commander ces produits. » - Responsable achats défense



« Il y a 4 ans le secteur avait une croissance de XX% par an, **la crise COVID a complètement transformé le secteur, aujourd'hui nous sommes à XX% et nous ne retrouverons jamais la croissance passée.** » - VP EMEA

Aneto s'appuie sur un réseau >5000 experts contactés lors de nos >200 missions plurisectorielles

Réseau et expertises sectorielles

**Notre
réseau
d'experts**

Nous comprenons à quel point le succès de nos clients dépend de la profondeur des enseignements que nous pouvons obtenir. C'est pourquoi nous sommes fiers de vous assurer que notre réseau d'experts est soigneusement sélectionné pour offrir une valeur ajoutée réelle et mesurable à nos clients, que ce soit auprès des fournisseurs, des clients, des concurrents ou d'experts de marché de la cible observée

**>5000
experts
interviewés**

**Nos
expertises
sectorielles**
(non-exhaustif)



Aviation



Industries
lourdes



Agriculture



Vins et
spiritueux



Laboratoire



Imagerie
médicale



Transformation
agroalimentaire



Distribution /
retail



BTP



Software



5G
Telecom

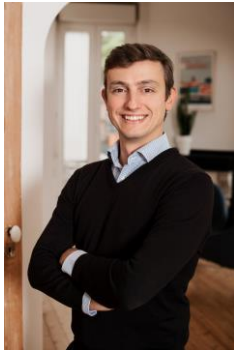
**>50 secteurs
observés**

Agenda

1. Aneto
2. Présentation de l'offre 'Market Insights'
- 3. Notre équipe**

Les équipes ANETO sont toutes animées par la culture de l'excellence tirée des expériences de nos managers

Equipe Aneto



Fabrice CARRERE
Fondateur associé

- Fabrice accompagne depuis 13 ans des industriels, notamment dans l'Industrie Agroalimentaire (ex: agriculture, transformation, distribution). Son expertise couvre les problématiques de stratégies de développement, de due-diligences opérationnelles et de transformation des organisations.
- Fabrice a démarré son parcours au BCG (Boston Consulting Group) en 2010, accompagnant les Directions Générales de grands groupes pendant 4 ans. Il a ensuite travaillé pour SERVAIR (catering aérien) en tant que Directeur Opérationnel adjoint où il a notamment mis en place le programme de modernisation industrielle.
- En 2017, il s'installe à Toulouse et se lance dans la création d'ANETO, cabinet de conseil en stratégie pour les PME & ETI.
- Fabrice est diplômé de l'école des Mines de Paris.



Guillaume TEISSERENC-BONESTEVE
Associé

- Guillaume accompagne depuis 17 ans des directions générales dans l'ensemble de leurs problématiques stratégiques. Son expertise couvre les problématiques de développement, d'excellence opérationnelle et de design & mise en œuvre de stratégies de transformation.
- Guillaume a débuté sa carrière en 2004 chez GE HEALTHCARE puis DANONE France sur des missions de projet achats et supply chain. En 2006, il a poursuivi son parcours dans le consulting au sein de practices dédiées aux opérations, notamment chez EY où il était manager.
- Guillaume connaît parfaitement les enjeux des dirigeants de PME; il a en effet rejoint en 2013 le Languedoc-Roussillon de l'époque pour devenir Directeur Général adjoint d'une PME audoise de 50M€ de CA et 85 salariés (distributeur automobile).
- Guillaume est diplômé de l'ESC Bordeaux



Matteo FALDUZZI
Associé

- Au cours des sept dernières années, Matteo s'est forgé une expérience forte dans le domaine du conseil en stratégie, se spécialisant principalement dans la réalisation de due diligence stratégique pour le compte de fonds PE et VC. Parallèlement, il a également apporté son expertise à de multiples acteurs multi-sectoriels, se concentrant sur des aspects liés à l'excellence opérationnelle et à la création de plans stratégiques pour optimisation de la croissance
- Matteo rejoint un cabinet de conseil sur Bordeaux opérant principalement en support de cabinets de premier rang tels que Roland Berger, McKinsey, LEK, Indefi et Archery Partners.
- Matteo rejoint Aneto en 2023 avec la mission enthousiasmante de développer les bureaux Aneto à Bordeaux.
- Mateo est diplômé de l'Emlyon Business School



Toulouse

11 rue Riquet, 31000 Toulouse

Fabrice CARRERE – fondateur & associé

- 06.63.49.92.31
- fabrice.carrere@aneto.fr

Guillaume TEISSERENC-BONESTEVE – associé

- 06.24.07.00.24
- guillaume.tb@aneto.fr



Bordeaux

55 Rue Saint-Joseph, 33300 Bordeaux

Matteo FALDUZZI – associé

- 06.27.63.62.24
- matteo.falduzzi@aneto.fr

