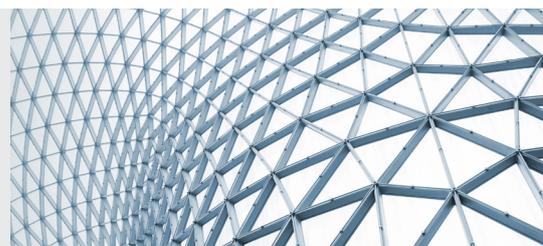


Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



> Plus d'informations sur :
im.natixis.com/fr-institutional/le-hub

Accès flexible au capital-investissement

Un service sur mesure qui offre un plus grand choix aux investisseurs, tout en réduisant le risque d'erreurs qui peuvent coûter cher

Points clés

- De nombreux investisseurs ne se satisfont pas d'une approche indifférenciée du capital-investissement, et commencent donc à se tourner vers des stratégies sur mesure, structurées par des conseillers spécialisés.
- Le capital-investissement est une classe d'actifs rémunératrice si les investisseurs choisissent la bonne stratégie, ont accès à de bons gérants, disposent d'une structure juridique et fiscale adéquate et accomplissent efficacement leurs tâches administratives. Mais des erreurs à l'une ou l'autre de ces étapes mettent en péril la performance.
- Le fait de bénéficier de services sur mesure, par le biais d'un menu à la carte pour la stratégie d'investissement, la recherche et la sélection, la structuration, la fiscalité, la comptabilité et le reporting, peut contribuer à améliorer le profil de risque/rendement des portefeuilles de capital-investissement.

Le capital-investissement fait preuve depuis longtemps de sa capacité à générer des performances régulières, et supérieures à celles des marchés d'actions cotées sur de longues périodes. Après déduction des frais, les investisseurs en capital-investissement ont, dans l'ensemble, largement surperformé les marchés cotés.

Parce que la fourchette de performance sur l'ensemble du spectre du capital-investissement est large, et que la performance moyenne masque des poches de performance médiocre, voire des pertes.

En optimisant cette classe d'actifs, il est possible de générer de bonnes ou d'excellentes performances ; dans le cas contraire, cela peut produire des résultats médiocres. Pour y parvenir, il faut avoir accès à des gérants compétents, choisir la bonne stratégie, établir le bon cadre juridique et la bonne structure fiscale, et assurer une administration compétente.

Chaque étape du processus doit être réalisée de façon satisfaisante, ce que tous les investisseurs ne sont pas en mesure de faire. Si une seule étape n'est pas exécutée correctement, la performance générée peut être inférieure aux attentes.



Benoît Jacquin, CFA
Managing Partner
Flexstone Partners



Caroline Gibert
Director
Flexstone Partners

À la recherche d'une réponse plus appropriée

Les plus importants investisseurs mondiaux disposent des ressources nécessaires pour gérer en interne leurs allocations de capital-investissement, depuis l'investissement jusqu'au reporting. Ils ont tendance à investir sur le segment le plus large du spectre, dans des entreprises de grande taille.

Or, le segment intermédiaire du secteur du capital-investissement recèle également de la valeur ajoutée. Les segments des

petites et moyennes entreprises du secteur du capital-investissement offrent des opportunités de surperformance dans la plupart des phases du cycle économique. Les investisseurs ont également tendance à payer des multiples d'entrée plus bas que pour les fonds plus importants. Les écarts de performance sur le segment des entreprises moyennes étant plus larges que sur celui des grandes capitalisations, la capacité de choisir les meilleurs fonds peut se traduire par une surperformance importante.

Les investisseurs institutionnels ainsi que les family offices sont attirés par ces opportunités, mais ils se heurtent au fait qu'elles requièrent autant de compétences et de services que les opérations de plus grosses tailles. Ils se tournent souvent vers des fonds de fonds pour obtenir l'exposition qu'ils recherchent.

Ça convient à certains investisseurs, mais pour d'autres, cette approche unique ne répond pas à leurs besoins spécifiques. On leur présente un prospectus unique et une solution unique qui ne tient pas compte des différentes tolérances au risque, préférences géographiques, objectifs de performance, etc.

« Étant donné que la durée totale de ces investissements peut parfois atteindre dix ans ou plus, il est important de choisir une solution adaptée dès le départ », déclare Benoit Jacquin, directeur associé chez Flexstone Partners, une société affiliée de Natixis Investment Managers. « Contrairement à un fonds actions ou obligataire coté, changer d'avis après un an ou deux peut s'avérer coûteux ».

C'est pour cela que les investisseurs en capital-investissement commencent à se tourner vers des stratégies personnalisées, structurées par des conseillers spécialisés dans des véhicules sur mesure.

Cinq étapes pour construire un portefeuille de capital-investissement sur mesure

Pour élaborer une stratégie répondant aux attentes des investisseurs à long terme, un conseiller spécialisé en capital-investissement va prendre en compte de nombreux facteurs. On peut les regrouper en cinq composantes, chacune faisant partie du processus d'investissement :



1. Stratégie et conseil

La première étape consiste à évaluer la tolérance de l'investisseur en termes de risque / rendement, ainsi que l'ensemble des actifs de capital-investissement existants. Ensuite, à établir quel montant peut être engagé et dans quel délai ? L'évaluation induit l'allocation stratégique, y compris le calibrage de l'exposition géographique.

2. Gestion de l'investissement

Il s'agit de la recherche, de la prospection et de la sélection des gérants, y compris due diligence approfondie. Cette classe d'actifs présente des risques importants si la sélection initiale est médiocre. Des questions telles que les réglementations locales, la conduite des affaires, les particularités linguistiques et culturelles peuvent être difficiles à aborder, de sorte que la connaissance du terrain et des réseaux locaux ont leur importance.

3. Opérations et gestion des données

Bien que le secteur du capital-investissement soit important en termes de volumes d'investissement, il doit encore développer des normes et des outils afin de gérer plus efficacement les données et les opérations. Parmi les difficultés figurent les spécificités de chaque transaction, les différences de réglementation entre les différentes juridictions et le manque de standardisation, ce qui entraîne des difficultés en matière de comptabilité, de reporting, de publication des états financiers et de rapports avec les administrations fiscales. Un service sur mesure peut aider à la gestion des opérations et l'enregistrement de toutes les données pertinentes sur une infrastructure informatique hébergée appropriée peut améliorer l'efficacité et la transparence et réduire les risques d'erreurs.



4. Suivi du portefeuille

Le suivi de portefeuille est essentiel dans le domaine du capital-investissement car trois niveaux d'analyse sont nécessaires : le véhicule d'investissement, les fonds sous-jacents et les entreprises en portefeuilles. Des outils spécifiques doivent être utilisés pour effectuer cette analyse, en commençant par la collecte puis le regroupement des informations clés (disponibles à différents moments et sous différents formats). L'étape suivante consiste à découper ces informations sous des angles spécifiques pour faciliter l'analyse globale : nombre d'entreprises, millésimes, stratégies, capital utilisé, taux de déploiement, flux de trésorerie, etc. De plus, « un conseiller se chargera également de contrôler régulièrement les investissements, d'effectuer un exercice de due diligence opérationnelle sur place, d'assister à l'assemblée générale annuelle et de participer aux conseils consultatifs », indique Benoit Jacquin.

5. Reporting

L'information sur les fonds sous-jacents et les entreprises en portefeuille étant réunie dans un seul système informatique, il est possible d'effectuer un reporting de manière appropriée et rapide sur le portefeuille et de toutes ses composantes, et d'adapter les rapports aux besoins spécifiques de l'investisseur. Les rapports peuvent également inclure des analyses comparatives et des analyses de risques.

Disposer d'une équipe plus étoffée sans embaucher de collaborateurs supplémentaires

Les composantes ci-dessus représentent l'ensemble de la chaîne de valeur d'un investissement en capital-investissement. Certains investisseurs ont besoin d'un conseiller pour fournir les cinq composantes. D'autres ont de l'expérience, des capacités existantes et, peut-être, des actifs déjà existants, de sorte qu'ils n'auront besoin de services que pour une ou deux des composantes.

« C'est pourquoi nous considérons que nos services sont à la carte », explique Caroline Gibert, Directrice, Responsable des relations avec les investisseurs et du développement chez Flexstone Partners. « Nous ne sommes pas une société de produits, nous avons été créés expressément pour offrir des services sur mesure afin d'améliorer la performance du couple risque-rendement des portefeuilles d'actifs privés ». Flexstone Partners fournit de nombreux services de base, y compris la définition de la stratégie, la recherche de fonds, la sélection et l'accès, le contrôle du portefeuille et le reporting, tout en collaborant avec d'autres prestataires de services de premier ordre dans des domaines tels que l'administration des fonds, la fiscalité et l'audit.

Le conseiller fait effectivement partie de l'équipe de capital-investissement de l'investisseur, évaluant les besoins et les contraintes de chacun. Même les investisseurs possédant une certaine expérience et une expertise interne en matière de due diligence ont souvent besoin d'aide pour élaborer leurs stratégies et avoir accès aux meilleurs gérants au monde.

Le soutien administratif est un besoin essentiel. La migration vers un nouveau système plus évolutif est coûteuse si elle est effectuée seule, mais beaucoup moins si elle est effectuée vers une infrastructure éprouvée et partagée dotée d'outils flexibles.

L'un des clients institutionnels de Flexstone Partners avait investi sur le marché américain depuis un certain nombre d'années et disposait d'une petite équipe dédiée aux engagements. « Après quelques investissements réussis, l'assureur a élargi son portefeuille de capital-investissement, ce qui l'a rendu difficile à gérer et à surveiller sans outils plus spécialisés », explique Caroline Gibert. « Pour ce client, nous avons mis en place un système renforcé de suivi, de reporting et de gestion opérationnelle

et avons également commencé à le conseiller sur les nouveaux investissements ».

Un autre besoin fréquent concerne la diversification géographique. Tandis que certains investisseurs sont compétents en matière d'allocation dans des stratégies de capital-investissement axées sur leurs marchés domestiques, le fait de dépasser leurs propres frontières peut grever leurs ressources et augmenter les risques. L'appui d'un conseiller possédant des compétences en matière de recherche et de gestion de portefeuille à l'échelle mondiale peut assurer l'accès à des gérants étrangers affichant de solides historiques de performance.

Tout comme les services du conseiller sont à la carte, sa rémunération et la façon dont elle est calculée l'est aussi, en fonction principalement de l'importance de la relation, de la nature des services fournis et de la situation particulière de chaque investisseur.

Conclusion

Le conseil en capital-investissement peut apporter de la valeur ajoutée à la majorité des portefeuilles des investisseurs. « Nous comptons parmi nos clients de grands investisseurs institutionnels mondiaux, tels que des assureurs, des fonds de pension, des entités publiques ainsi que des banques privées et des family offices », déclare Caroline Gibert. Certains investisseurs préfèrent conserver un certain pouvoir discrétionnaire sur les services sous-traités dans le cadre d'un mandat, mais presque tous peuvent bénéficier de l'aide d'experts pour au moins un des cinq types de services décrits précédemment.

Écrit le 7 juin 2019

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



Le présent document est fourni uniquement à des fins d'information aux prestataires de services d'investissement ou aux autres Clients Professionnels ou Investisseurs Qualifiés et, lorsque la réglementation locale l'exige, uniquement sur demande écrite de leur part. Le présent document ne peut pas être utilisé auprès des clients non-professionnels. Il relève de la responsabilité de chaque prestataire de services d'investissement de s'assurer que l'offre ou la vente de titres de fonds d'investissement ou de services d'investissement de tiers à ses clients respecte la législation nationale applicable.

En France : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers International - Société de gestion de portefeuilles agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n° GP 90-009, société anonyme immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 329 450 738. Siège social: 43 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris.

Au Luxembourg et en Belgique : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers S.A. – Société de gestion luxembourgeoise agréée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier, société anonyme immatriculée au RCS de Luxembourg sous le numéro B115843. 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg.

En Suisse : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Genève, Suisse ou son bureau de représentation à Zurich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich.

Les entités susmentionnées sont des unités de développement commercial de Natixis Investment Managers, la holding d'un ensemble divers d'entités de gestion et de distribution de placements spécialisés présentes dans le monde entier. Les filiales de gestion et de distribution de Natixis Investment Managers mènent des activités réglementées uniquement dans et à partir des pays où elles sont autorisées. Les services qu'elles proposent et les produits qu'elles gèrent ne s'adressent pas à tous les investisseurs dans tous les pays.

Bien que Natixis Investment Managers considère les informations fournies dans le présent document comme fiables, y compris celles des tierces parties, elle ne garantit pas l'exactitude, l'adéquation ou le caractère complet de ces informations.

La remise du présent document et/ou une référence à des valeurs mobilières, des secteurs ou des marchés spécifiques dans le présent document ne constitue en aucun cas un conseil en investissement, une recommandation ou une sollicitation d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ou une offre de services. Les investisseurs doivent examiner attentivement les objectifs d'investissements, les risques et les frais relatifs à tout investissement avant d'investir. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur (s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

Le présent document ne peut pas être distribué, publié ou reproduit, en totalité ou en partie.

Flexstone Partners

Un affilié de Natixis Investment Managers
www.flexstonepartners.com

Flexstone Partners SAS

Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le n° GP-07000028 – société par actions simplifiée avec un capital social de 1 000 000 euros – n° RCS 494 738 750 RCS Paris n° TVA: FR 56 494 738 750
Siège social : 5/7, rue Montessuy, 75007 Paris, France.
Détail autorité de surveillance:
Autorité des Marchés Financiers (AMF)
17 Place de la Bourse
75082 Paris cedex 02, France

Flexstone Partners sàrl

Gérant de fortune indépendant, en vertu de la Loi fédérale suisse sur les placements collectifs de capitaux (LPCC), agréé par la CHS PP et régulé par la FINMA au titre de la loi sur le blanchiment d'argent – Société à responsabilité limitée "SARL" au capital social de 750 000 CHF – n°RC : CH-660-0180005-1 – n° TVA: CHE-112.212.153
Siège social : Chemin du Pavillon 5. CH – 1218 Le Grand Saconnex, Suisse
Détail autorité de surveillance au titre de la lutte contre le blanchiment de capitaux:
Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers "FINMA"
Laupenstrasse 27 - H – 3003 Berne, Suisse

Flexstone Partners LLC Flexstone Partners New York est enregistré en tant que "investment adviser" auprès de la Securities & Exchange Commission ("SEC") des Etats-Unis d'Amérique.

Les formulaires ADV à jour sont disponibles sur le site http://www.adviserinfo.sec.gov/IAPD/Content/Search/iapd_Search.aspx (SEC #801-69478).
Ses bureaux sont situés 745 Fifth Avenue, 28^{ème} étage, New York, NY 10151

Flexstone Partners - PTE Ltd

61 Robinson Road, #08-01A Robinson Centre
Singapore 068893

Natixis Investment Managers

RCS Paris 453 952 681
Capital: €178 251 690
43 avenue Pierre Mendès-France
75013 Paris
www.im.natixis.com