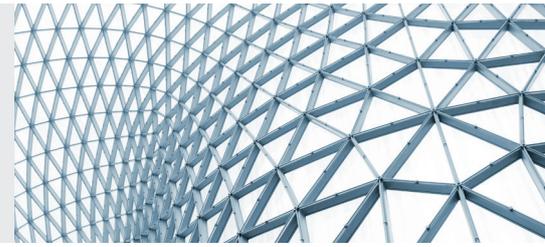


Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



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

Comment atteindre le « sweet spot » en capital-investissement ?

Un processus systématique permet d'évaluer l'adéquation entre le bon investisseur et la bonne transaction

Points clés :

- L'historique de performance des gérants reflète généralement leur expertise sur des zones géographiques, des secteurs ou des types de transactions bien précis. Ces paramètres définissent le « sweet spot » d'un investisseur principal.
- Mais, en pratique, de nombreuses opérations de rachat d'entreprises sont des opérations opportunistes qui ne se situent pas dans le « sweet spot » de l'investisseur principal, ce qui augmente le risque de sous-performance ou d'échec de l'opération.
- Flexstone, spécialiste du co-investissement, a développé un outil de sélection interne qui exclut toutes les transactions ne figurant pas dans le « sweet spot » de ses partenaires, permettant de libérer du temps et des ressources que son équipe d'investissement peut consacrer à la procédure de due diligence d'opérations.
- Une analyse systématique du « sweet spot » permet d'éviter un hors-sujet stratégique, d'économiser des ressources et de prendre des décisions plus efficaces. Les opérations qui rentrent dans le cadre du « sweet spot » d'un gérant ont en moyenne de meilleures performances que les transactions opportunistes.

L'accès aux flux de transactions, la réactivité et la qualité de la sélection sont les clés d'un co-investissement en private equity réussi.

Autrement dit, les co-investisseurs doivent être bien ancrés dans le marché afin d'avoir accès aux flux de transactions. Dans la mesure où ils n'ont généralement que quelques jours, ou au mieux, quelques semaines, pour accepter ou décliner une transaction, la réactivité est essentielle afin de se faire une idée rapide et précise des opérations.

Et afin de réagir rapidement, les co-investisseurs ont besoin d'un processus de sélection efficace. De nombreuses transactions sont opportunistes et ne se situent donc pas dans le « sweet spot » de l'investisseur principal, autrement dit, là où ses compétences sont avérées, ce qui augmente le risque de sous-performance ou d'échec de la transaction.

Pour atténuer ce risque, Flexstone, un affilié de Natixis Investment Managers, a développé un outil de sélection interne qui exclut systématiquement toutes les transactions ne faisant pas partie du « sweet spot » du sponsor, ce qui permet de libérer du temps et de l'argent à l'analyse d'autres transactions de co-investissement.

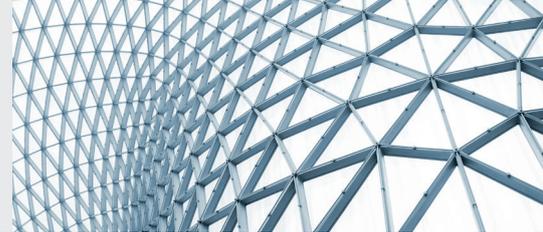


Eric Deram
Associé
Flexstone Partners

Éléments constitutifs du filtre « sweet spot »

De nombreuses opérations de rachat sont risquées car elles ne se situent pas dans le « sweet spot » de l'investisseur principal. Flexstone, spécialiste du co-investissement, applique huit critères pour identifier le « sweet spot » des investisseurs qui souhaitent racheter des entreprises et atténuer le risque de sélection des transactions :

- 1. Spécialité géographique.** Les transactions doivent se situer dans des pays et régions où l'investisseur principal a effectué la plupart de ses transactions.
- 2. Spécialité sectorielle.** Les transactions doivent concerner des secteurs dans lesquels l'investisseur principal a effectué la plupart de ses transactions.
- 3. Création de valeur.** Dans quel type de création de valeur l'investisseur principal est-il spécialisé ? Acquisitions, levier, plateformes partagées, renforcement de la direction des entreprises en portefeuille ?



que 1,3 fois le prix payé (Bain & Company – Global Private Equity Report 2016).

« Nous visons au moins de doubler la valeur de nos investissements », déclare M. Deram. « Le filtre systématique représente un outil majeur pour y parvenir. Nous pouvons peut-être passer à côté d'une transaction qui rapportera 10 fois plus, mais nous visons la régularité, et non une performance spectaculaire occasionnelle. »

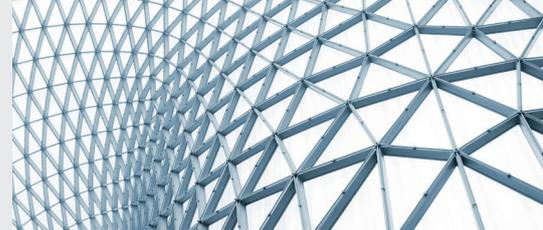
Conclusion : un outil puissant pour du co-investissement

Le concept de « sweet spot » peut ne pas sembler très rationnel. Mais donnez-lui un cadre et des indicateurs, et il deviendra un outil puissant.

Un cadre « sweet spot » systématique permet d'éviter une dérive de style

d'investissement, de conserver des ressources et de prendre des décisions plus précises. Et tout ceci, bien entendu, augmente les probabilités que la performance de la stratégie de co-investissement corresponde aux attentes des investisseurs.

Publié en décembre 2020



MENTIONS LÉGALES

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: 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 Belgique: Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers S.A., Belgian Branch, Louizalaan 120 Avenue Louise, 1000 Brussel/Bruxelles, Belgium.

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.

Tous les montants indiqués sont exprimés en USD, sauf indication contraire.

Flexstone Partners

Un affilié de Natixis Investment Managers

Flexstone Partners, SAS – Paris

Société de gestion agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-07000028. Société par Actions Simplifiée au capital de 1 000 000 euros.
RCS Paris: 494 738 750.
5/7, rue Monttessuy, 75007 Paris.
www.flexstonepartners.com.

Flexstone Partners, SàRL – Geneva

Flexstone Partners Geneva est une société de gestion indépendante (non régulée), under Swiss Federal Act on Collective Investment Schemes ("CISA"), supervisée par la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle ("CHS PP") et régulée par la Swiss Financial Market Supervisory Authority ("FINMA") sur le volet Lutte Anti Blanchiment.
SàRL au capital de 750 000 CHF.
Registre de commerce n° CH-660-0180005-1
8 chemin de Blandonnet,
Vernier 1214, Genève, Suisse.

Flexstone Partners, LLC - New York

Société de gestion immatriculée au Delaware et agréée aux Etats-Unis par la Securities and Exchange Commission et autorisée à fournir des services de conseil en investissement.
745 Fifth Avenue (28ème étage), New York, NY 10151, Etats-Unis.

Flexstone Partners, PTE Ltd - Singapore

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