

LA TRANSPARENCE AU SEIN DU PRIVATE EQUITY S'AMÉLIORE, SELON LES INVESTISSEURS

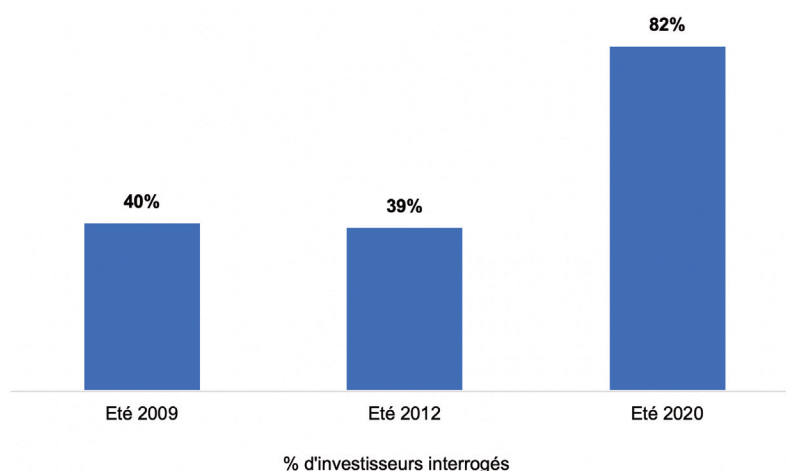
*par François Aguerre,
Partner en charge de l'origination,
Collier Capital*



L'une des conclusions les plus marquantes de la dernière édition du Baromètre de Collier Capital montre une forte progression de la satisfaction des investisseurs en capital-investissement (LP), s'agissant du niveau de transparence dont font preuve leurs gérants (GP). Cela est d'autant plus intéressant si l'on compare la ten-

dance actuelle avec celle observée en 2008. Leur avis était alors beaucoup plus mitigé sur ce sujet. En effet, dans les années qui ont suivi la crise financière, seuls deux LP sur cinq se déclaraient satisfaits du niveau de transparence de leurs GP. Aujourd'hui, cette proportion a augmenté significativement, avec quatre LP sur cinq qui en sont satisfaits.

Proportion de LP satisfait du niveau de transparence dont font preuve les gérants



Source : Collier Capital, Global Private Equity Barometer, été 2020

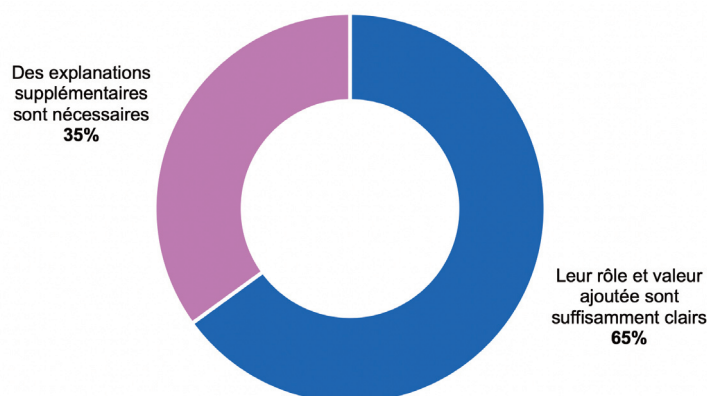
Ce constat n'est pas forcément surprenant au vu des efforts considérables et des initiatives mis en œuvre par les acteurs du non coté. Le secteur s'est efforcé depuis une quinzaine d'années, et notamment sous l'impulsion d'organisations telles que l'ILPA, l'IPEV ou encore InvestEurope, de prendre en compte les attentes des investisseurs en termes de transparence et de granularité des informations communiquées sur les portefeuilles. Cela va de pair avec une plus grande standardisation et harmonisation dans la présentation des données de suivi des participations. Cette quête de transparence par les investisseurs devrait continuer à s'inscrire dans la durée. En effet, si aujourd'hui, seul un investisseur sur cinq demande aux gérants de fournir une valorisation indépendante de son portefeuille, la moitié d'entre eux pense le demander à l'avenir.

Cet engagement vers plus de transparence est d'autant plus significatif à l'heure où l'économie mondiale est dominée par une incertitude grandissante, conséquence de l'épidémie de COVID-19. Nous observons ainsi depuis quelques mois une majorité de gérants communiquer de manière pro-active sur les études d'impact réalisées au sein de leur portefeuille et partager leurs constats : identification des sociétés les plus vulnérables (aussi bien d'un point de vue opérationnel que financier), évaluation de l'impact

sur les valorisations, et communication sur les mesures prises pour limiter cet impact.

Les *operating partners* auront probablement un rôle prépondérant à jouer pour ajuster les *business plans* et repositionner les portefeuilles pour l'après-crise. Leur fonction est d'ailleurs mieux comprise par les investisseurs, symptomatique, une fois encore, d'une meilleure communication et d'une plus grande pédagogie de la part des gérants. Deux tiers des investisseurs déclarent ainsi comprendre clairement le rôle et la valeur ajoutée apportée par les *operating partners*. Ces professionnels de la gestion opérationnelle interviennent principalement pendant la période de détention des sociétés. Leur rôle prend tout son sens en période de crise : ils sont au plus proche des actifs et se tiennent prêts à travailler en tandem avec les équipes de direction afin de limiter l'impact du retournement de conjoncture, tout en captant les sources de création de valeur potentielle émanant des changements de mode de consommation. Ces pratiques s'avéreront sans doute bénéfiques à l'heure où la résilience des portefeuilles et du modèle de création de valeur de la classe d'actifs est mise à l'épreuve par les contraintes sans précédents imposées aux économies depuis le premier trimestre 2020.

Degrés de clarté quant au rôle et à la valeur ajoutée des operating partners – opinion des LP



Source : Collier Capital, Global Private Equity Barometer, été 2020

Il est, par ailleurs, intéressant de noter que les innovations et les bonnes pratiques mises œuvre par les gérants au sein de leurs portefeuilles présentent des bénéfices qui dépassent souvent des portefeuilles des fonds de capital-investissement. Ces bonnes pratiques ont en effet tendance à se diffuser à l'ensemble du tissu économique au sein duquel les sociétés opèrent. Les investisseurs ont conscience de ces externalités positives : deux tiers d'entre eux s'accordent

pour considérer le non coté comme une source de disruption créatrice et un catalyseur de changement dans les secteurs de l'économie dans lesquels il investit.

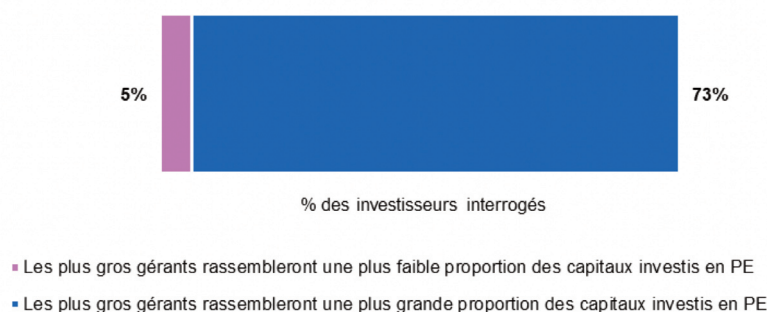
Dans le contexte actuel, les investisseurs cherchent à améliorer le suivi de leurs portefeuilles. Environ un tiers des LP fait d'ores et déjà appel aux services de plateformes analytiques dédiées au traitement et suivi des fonds de capital investissement, notamment via la collecte des données de

performances directement auprès des GP. La proportion d'investisseurs ayant recours à ce type de services pourrait passer à trois cinquièmes d'ici trois ans. Cet engouement s'explique notamment par la volonté d'accéder à des données de performance standardisées permettant de procéder à une évaluation analytique de la performance des portefeuilles et de procéder à des analyses comparatives plus sophistiquées.

Autre enseignement du Baromètre : les LP anticipent à nouveau une concentration accrue dans le monde du pri-

vate equity. Les trois quarts des LP s'attendent à ce que les GP les plus importants attirent une plus grande proportion du total des capitaux investis dans le non coté au cours des cinq prochaines années. L'engouement pour la classe d'actifs explique, en partie, l'afflux de capitaux vers les plus grosses plateformes, capables d'absorber les tickets importants que les institutionnels souhaitent déployer. Les grands acteurs du secteur sont, en outre, les mieux équipées pour répondre, au-delà des rendements, aux attentes en termes de communication, de transparence, et d'ESG.

Degrés de clarté quant au rôle et à la valeur ajoutée des operating partners – opinion des LP



Source : Collier Capital, Global Private Equity Barometer, été 2020