

Pour chaque profil de risque / rendement, le non coté offre une solution d'investissement

Dans un contexte de taux d'intérêt bas et de forte valorisation des actifs à risque, en particulier des actions cotées, la classe d'actif du non coté offre des sources alternatives de rendements à long terme robustes. Bénéficiant d'une grande diversité de segments, le non coté permet de répondre à deux grands objectifs d'investissement : **plus-value ou rendement régulier**.

Les investissements en capital transmission répondent à une logique de plus-values, au même titre que les actions cotées en participant à la croissance économique.

Les infrastructures et les financements en dette subordonnée répondent à une logique de génération de revenus récurrents, ce qui les rapprochent des placements obligataires.

PLUS-VALUE	RENDEMENT	
CAPITAL TRANSMISSION	DETTE SUBORDONNÉE	
INVESTISSEMENTS EN FONDS PROPRES	FINANCEMENTS EN DETTE	INVESTISSEMENTS EN FONDS PROPRES
Accompagnement de sociétés de taille petite et moyenne présentant un potentiel de croissance attractif dans des secteurs diversifiés		Actifs physiques utilisés sur longue période permettant de fournir des services essentiels à la collectivité
Plus value long terme reposant sur une combinaison de croissance organique et de stratégies d'acquisitions externes	Revenus récurrents contractuels avec importantes protections à la baisse + participation à la plus value	Rendement stable et prévisible basé sur des contrats long terme avec faible exposition aux cycles économiques

Si une allocation en faveur des actifs non cotés a pour objectifs leur potentiel de rendement élevé, leur moindre volatilité par rapport aux actifs cotés et leur pouvoir diversifiant, il convient de bien diversifier à l'intérieur même de chaque segment tout en s'assurant d'une sélectivité accrue.

Dans l'univers très vaste des fonds non cotés, c'est donc la connaissance précise des dynamiques de marché et de l'écosystème des équipes de gestion, ainsi que la rigueur du processus d'investissement qui vont permettre les meilleures performances pour l'investisseur.

Depuis vingt ans, Access Capital Partners (Access) gère des programmes d'investissement en non coté représentant un montant total d'engagements historiques de 8,5 milliards d'euros.

Signataire des UN-PRI depuis 2008, l'équipe applique un processus rigoureux d'intégration des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans ses activités d'investissement.

Access Capital Partners fête ses 20 ans. Votre positionnement a-t-il évolué depuis 1998 ?

Depuis sa création, Access est positionné comme un acteur résolument européen, spécialisé et indépendant ; c'est ce qui constitue notre ADN. Notre équipe de 70 professionnels au profil international est répartie entre 6 bureaux à Paris, Bruxelles, Helsinki, Londres, Munich et Luxembourg. Notre positionnement originel sur le capital investissement « small et mid cap » est resté le même faisant d'Access un investisseur leader en Europe sur le segment des fonds de moins de 500 millions €.

Pourquoi avez-vous choisi le segment des PME ?

Nos choix d'investissement sont guidés avant tout par la prudence, l'anticipation, les effets de cycle et l'analyse des fondamentaux. Les précédentes crises ont montré que les fonds accompagnant des entreprises « small-cap » (typiquement moins de 100 millions € en valeur d'entreprise) ont généré de meilleurs retours que ceux ayant investi dans des entreprises de tailles plus importantes. Notre stratégie cible en priorité les small cap afin de maintenir des valorisations à l'acquisition et des niveaux de levier raisonnables, et ainsi minimiser les risques en cas de secousses économiques.

Comment sélectionnez-vous les gérants ?

Nous sommes très sélectifs et privilégions les stratégies de création de valeur qui mixent croissance organique et acquisitions externes, un modèle de performance plus robuste à travers les cycles que le seul recours au levier de la dette. L'équipe applique un processus rigoureux de veille et d'identification des meilleurs gérants établis comme des nouvelles équipes qui se forment sur le marché.

Votre stratégie d'investissement s'est-elle étoffée ?

L'activité principale d'Access reste l'investissement en capital transmission small et mid-market dans des PME européennes en croissance au travers de fonds de



Agnes Nahum,
Managing Partner

Philippe Poggioli,
Managing Partner

fonds, en primaire ou secondaire, ou directement sous la forme de co-investissements au travers de fonds dédiés. Nous répondons ainsi aux besoins de nos clients, fonds de pension et assureurs, à la recherche de plus-values long terme. En engageant des montants très significatifs, Access se positionne le plus souvent comme le plus gros investisseur ou, à minima, parmi les trois premiers, et est systématiquement présent au comité consultatif.

Nous bouclerons très prochainement notre fonds de fonds de 7ème génération qui est d'ores et déjà souscrit.

Afin de proposer des solutions s'adaptant aux attentes de nos clients dans un contexte de baisse des taux, notre offre s'est élargie progressivement vers des produits de rendement régulier : dans un premier temps en dette subordonnée puis dans le financement des infrastructures. Notre dernier fonds d'Infrastructure, ACIF Infrastructure, a recueilli 370 millions €, au-delà des 250 millions € visés.

Nous proposons également des mandats sur-mesure pour des investisseurs ayant des allocations significatives en non coté, comme l'Ircantec et l'Erafp en France ou le plus grand fonds de pension allemand, BVK.

Quelles sont les spécificités de votre offre dans les infrastructures ?

L'équipe dédiée à l'infrastructure est composée d'experts de l'investissement direct. Elle réalise des investissements directs et des co-investissements dans des actifs européens opérationnels ("brownfield") ou investit indirectement dans des fonds primaires et des transactions secondaires. Nous cibons tous types d'infrastructures incluant les secteurs de l'énergie, des transports, des communications, et des infrastructures sociales pour lesquelles les revenus sont le plus souvent réglementés et offrent un niveau élevé de protection contre l'inflation.

Le nouvel environnement économique, caractérisé par une volatilité accrue sur les marchés et une perspective de hausse des taux, va-t-il affecter les investissements dans le non coté ?

Le non coté conservera une place fondamentale dans l'allocation des investisseurs institutionnels quel que soit l'environnement de marché, pour des raisons de diversification, de rentabilité et de plus faible volatilité. Les investisseurs disposent désormais d'une bien meilleure connaissance des actifs non cotés et les apprécient pour leur effet d'amortisseur en cas de retournement de cycle. Les TRI moyens nets pour les infrastructures sont de l'ordre de 8%, et à deux chiffres pour le capital transmission.

Ces marchés seront amenés à connaître une belle croissance.