

NEWS RELEASE



Christian Diller,
Managing Partner, Montana
Capital Partners

“Le private equity devrait continuer à surperformer les marchés cotés grâce à la croissance significative et aux améliorations opérationnelles des entreprises sous-jacentes présentes dans les portefeuilles des GPs.”

Identifier les meilleures sources de surperformance sur le private equity: Montana Capital Partners présente les résultats de son enquête annuelle

- Le private equity a le vent en poupe : 60 % des investisseurs ont augmenté leur allocation sur cette classe d'actifs ;
- L'accès au marché secondaire compte parmi les 3 stratégies privilégiées à long terme ;
- Les GPs paient-ils trop cher ? Les multiples d'EBITDA trop élevés à l'acquisition d'entreprises constituent la principale préoccupation pour 3 investisseurs sur 4.

ZUG, 9 DECEMBRE 2021 – Montana Capital Partners (mcp) a publié sa neuvième enquête annuelle menée auprès des investisseurs intitulée "Identifier les meilleures sources de surperformance sur le private equity – comment les leaders de l'investissement gèrent-ils activement leurs portefeuilles". Les résultats montrent que, pour les investisseurs, le private equity continue d'être une classe d'actifs très recherchée, tout en soulignant certaines préoccupations concernant les GPs, qui achèteraient des sociétés à des multiples d'EBITDA trop élevés.

Le rapport présente les perspectives des principaux investisseurs mondiaux sur le private equity et fournit des informations précieuses sur leur stratégie et leurs préférences en matière d'investissement dans l'environnement actuel, caractérisé par une forte activité en termes de transaction, des valorisations élevées ainsi que des craintes relatives à la hausse de l'inflation.

De manière générale, l'appétit pour le private equity reste plus fort que jamais, avec 35 % des investisseurs institutionnels et un pourcentage impressionnant de 88 % des family offices et des fondations déclarant allouer plus de 10 % de leur portefeuille à cette classe d'actifs. Pour ces deux typologies d'investisseurs, les allocations ont progressivement augmenté au cours des dernières années, représentant sans doute une solution afin d'augmenter les rendements des portefeuilles et également en raison de la surperformance de cette classe d'actifs en valeur relative.

CONNECT WITH US:

 Visit pgim.com

 Join the conversation on
[Twitter@PGIM](https://twitter.com/PGIM)

MEDIA CONTACT

Paul Frigo

+49 (0)69 244 341 730

paul.frigo@pgim.com

Les fonds secondaires restent l'une des trois principales stratégies envisagées à long terme par les investisseurs - avec les mid-market buyout et le capital-développement. Près de 60% des investisseurs institutionnels consacrent désormais plus de 5% de leur allocation en private equity à cette stratégie. Les family offices et les fondations ont également augmenté leur allocation, 39% d'entre eux allouant désormais plus de 15% de leur portefeuille de private equity au marché secondaire.

Les niveaux de valorisation élevés constituent en revanche le principal défi qui empêche les investisseurs de dormir. 72% des sondés ont déclaré que l'acquisition par les GPs de sociétés à des multiples d'EBITDA trop élevés représente leur principale préoccupation sur ce marché au cours des 12 à 24 prochains mois, suivie par la crainte d'un ralentissement de la reprise économique et l'incertitude politique et réglementaire, respectivement à 15% et 10%.

En termes de gestion de l'allocation en private equity, les investisseurs jouent un rôle de plus en plus actif, au lieu de s'en remettre uniquement à leurs GPs existants pour trouver les meilleures opportunités à leur place. L'enquête a révélé que deux investisseurs sur trois étudient les branches et les secteurs qui devraient bénéficier d'un environnement post-Covid favorable afin d'améliorer le profil rendement/risque de leur portefeuille.

Marco Wulff, Managing Partner chez mcp, commente : « L'attrait des investisseurs pour le private equity reste très élevé, et le marché secondaire joue un rôle important pour nombre d'entre eux. Les investissements secondaires offrent de nombreux avantages pour les investisseurs, par exemple un profil rendement/risque attractif, ainsi qu'un niveau d'innovation et de résilience dont cette stratégie a su faire preuve dans l'environnement de marché actuel. »

Christian Diller, Managing Partner chez mcp, ajoute : « Le modèle de gouvernance du private equity a très bien fonctionné pendant la pandémie, avec une activité de distribution et de sortie importante. Même si les multiples de valorisation élevés et la hausse actuelle des taux d'inflation inquiètent les investisseurs, le private equity devrait continuer à surperformer les marchés cotés grâce à une croissance forte et aux améliorations opérationnelles des sociétés sous-jacentes présentes dans les portefeuilles des GPs. »

Eduard Lemle, Partner chez mcp, conclue : « Il est intéressant de constater que les investisseurs semblent déterminés à gérer plus activement leurs portefeuilles, reconnaissant que certains secteurs ont obtenu de meilleures performances que d'autres. Nous nous attendons à ce que cette tendance se reflète également sur le marché secondaire à l'avenir, avec une demande croissante de fonds sectoriels plus spécialisés. »

- FIN -

A PROPOS DE L'ETUDE ANNUELLE DES INVESTISSEURS MCP

L'enquête annuelle sur les investisseurs 2021 est la 9ème édition d'une série réussie d'études annuelles complètes sur le marché mondial du private equity menées par Montana Capital Partners. Elle s'articule en deux parties : Une enquête en ligne auprès de plus de 60 des principaux family offices et investisseurs institutionnels du secteur dans le monde entier pendant les mois d'août et de septembre 2021. En outre, un sous-ensemble de ces investisseurs a été interrogé en profondeur afin d'apporter un éclairage supplémentaire aux résultats. Dans l'ensemble du rapport, les family offices, les multi-family offices et les

fondations/fonds de dotations sont classés comme " family offices et fondations ". En 2021, cette catégorie d'investisseurs représente 51% de l'échantillon. Les compagnies d'assurance, les fonds de pension, les banques, les gérants d'actifs et les fonds souverains sont classés comme "investisseurs institutionnels" et représentent 49% de l'échantillon de 2021. Le rapport complet est accessible via [l'enquête annuelle](#).

A PROPOS DE MCP

montana capital partners ("mcp") est une société de private equity basée en Europe qui se concentre sur des niches attractives du marché secondaire, ainsi que sur des solutions de gestion d'actifs de haute qualité. mcp agit en tant que conseil pour cinq fonds secondaires dont le total des actifs sous gestion s'élève à plus de 2,7 milliards d'euros (3,2 milliards de dollars). Tous les fonds mcp ont dépassé leur objectif de souscription et clôturé à leur hard cap.

La société se concentre sur les transactions qu'elle source directement afin de créer des solutions innovantes et personnalisées qui profitent à la fois aux investisseurs, aux vendeurs et aux GPs. Ces solutions comprennent des techniques telles que les paiements différés, les earn-out, les actions préférentielles et les mécanismes de titrisation, ainsi que des solutions sur mesure pour les transactions pilotées par les GPs, telles que les offres publiques d'achat, les fonds de maintien (fonds entiers ou actifs uniques/multiples), les spin-outs et les transactions structurées.

En 2021, mcp a uni ses forces à celles de PGIM pour renforcer son positionnement sur le marché et son empreinte internationale. L'entreprise pourra bénéficier du réseau mondial et de l'expertise de PGIM, tout en donnant accès aux clients de PGIM à une nouvelle opportunité d'investissement différenciée. Pour plus d'informations :

www.montana-capital-partners.eu.

A PROPOS DE PGIM

[PGIM](#), activité de gestion d'actifs mondiale de Prudential Financial, Inc. ([NYSE: PRU](#)), se classe parmi les 10 plus grands gérants d'actifs au monde¹ avec 1 500 milliards de dollars américains d'actifs sous gestion au 30 juin 2021. Avec des bureaux dans 17 pays, les entités de PGIM offrent une gamme de solutions d'investissement aux investisseurs particuliers et institutionnels du monde entier dans un large éventail de classes d'actifs, notamment l'obligataire, la dette privé, la gestion actions fondamentales et quantitatives, l'immobilier et les gestions alternatives. Pour plus d'informations sur PGIM, visitez pgim.com.

Prudential Financial, Inc. (PFI) des États-Unis n'est pas affiliée de quelque manière que ce soit à Prudential plc, constituée au Royaume-Uni, ou à Prudential Assurance Company, une filiale de M&G plc, constituée au Royaume-Uni. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site news.prudential.com.

* Prudential Financial, Inc. (PFI) est le 10e gérant d'investissement (sur 527 entreprises étudiées) en termes d'actifs mondiaux sous gestion selon la liste des Top Money Managers de Pensions & Investments publiée le 31 mai 2021. Ce classement représente les actifs mondiaux sous gestion de PFI au 31 décembre 2020.

Au Royaume-Uni, les informations sont émises par PGIM Limited dont le siège social est Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square, Londres, WC2N 5HR. PGIM Limited est autorisée et réglementée par la Financial Conduct Authority ("FCA") du Royaume-Uni (numéro de référence de l'entreprise 193418). Dans l'Espace économique européen ("EEE"), les informations sont délivrées par PGIM Real Estate Luxembourg S.A. dont le siège social est situé 2, boulevard de la Foire, L-1528 Luxembourg. PGIM Real Estate Luxembourg S.A. est autorisée et réglementée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (la "CSSF") au Luxembourg (numéro d'enregistrement A00001218) et opère sur la base d'un passeport européen. Dans certains pays de l'EEE, les informations sont, lorsqu'elles sont autorisées, présentées par PGIM Limited sur la base de dispositions, d'exemptions ou de licences dont PGIM Limited dispose en vertu de dispositions d'autorisation temporaire suite à la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne. Ces documents sont délivrés par PGIM Limited et/ou PGIM Real Estate Luxembourg S.A. à des personnes qui sont des clients professionnels au sens des règles de la FCA et/ou à des personnes qui sont des clients professionnels au sens de la mise en œuvre locale pertinente de la directive 2014/65/UE (MiFID II).

THE PURSUIT OF OUTPERFORMANCE