

Dans la famille des LPs, je demande... Mercer

Souvent discrets, les investisseurs de fonds d'investissement (appelés aussi "Limited Partners"), sont pourtant les alliés essentiels des gérants des fonds d'investissements, aussi appelés "General Partners". Sans eux, les montants levés et déployés par les fonds n'atteindraient pas les mêmes sommets. Mais qui sont-ils ? Que recherchent-ils ? Maddyness part à la découverte de la grande famille des LPs. Au tour de Mercer.

Temps de lecture : minute

22 mai 2024

En avril dernier, Mercer annonçait le closing final de son septième millésime de fonds de fonds non coté, Mercer Private Investment Partners VII, avec près de 4 milliards de dollars d'engagements. Cette filiale du groupe Marsh McLennan, est un leader mondial de l'investissement tant en termes de gestion en architecture ouverte que d'accompagnement des investisseurs.

La société dispose de plus de 160 milliards d'euros gérés ou conseillés sur le non coté, un segment en croissance constante. Chaque année, 25 milliards d'euros sont engagés en moyenne sur le non coté, répartis entre 200 et 300 fonds primaires, et en transactions secondaires ou de co-investissement. Pour en savoir plus, Maddyness a rencontré Boutros Thiery, directeur des investissements de Mercer en France.

Une couverture complète du non coté

Mercer investit sur toutes les classes d'actifs, dans le coté, comme dans

le non coté. *« Le fait d'investir aussi sur les marchés cotés nous permet d'éviter tout biais sur les marchés non cotés et de construire des programmes non cotés qui ont une réelle valeur ajoutée au sein d'un portefeuille global »*, commente Boutros Thiery. *« Le non coté a été chahuté dernièrement, mais nous avons continué à croître sur ce segment. Nous sommes convaincus que les institutionnels vont continuer à investir dans le non coté, et nous identifions un réel besoin côté retail »*, ajoute-t-il.

Sur le non coté, Mercer gère des fonds multi-investisseurs et des fonds dédiés. La société couvre tout le spectre du non coté et toutes les régions. Le Private Equity représente environ 60% des investissements, le reste étant investi en dette privée, en infrastructure ou en immobilier. En termes de région, les investissements se répartissent de manière relativement équilibrée entre l'Europe et les États-Unis, et en diversification sur la zone Asie. *« Nous faisons du primaire, du secondaire, du co-investissement, mais nous ne sommes pas des investisseurs directs pour conserver une indépendance et des relations privilégiées avec les GPs »*, ajoute Boutros Thiery.

Mercer a notamment investi dans plusieurs fonds français, à tous les niveaux, du large buy out au VC, aussi bien sur le primaire, que le secondaire ou le co-investissement. La société ne communique pas sur les noms des fonds, mais indique que sur le VC en particulier, du point de vue d'un LP international, peu de fonds français ont l'ancienneté nécessaire pour montrer un track record suffisant. *« Cependant, malgré la crise actuelle, le niveau de maturité de cet écosystème encore jeune évolue positivement »*, commente Boutros Thiery.

Au sein du private equity, l'allocation vers les fonds de VC et de growth peut varier. *« Nous investissons pour le compte de clients dans le monde entier. Sur des mandats dédiés pour des clients venant de pays matures comme les US, on peut trouver jusqu'à 20 ou 30% de VC et de growth. Là*

où les acteurs sont moins matures, comme en Europe, il y a moins d'allocation vers ces stratégies plus risquées », explique Boutros Thiery. « Néanmoins, dans nos fonds multi-investisseurs, comme c'est le cas pour notre septième millésime, dans la poche private equity, nous nous laissons une marge pour investir jusqu'à 30% en VC et en growth », ajoute-t-il, en soulignant que ces segments sont stratégiques pour la diversification des portefeuilles.

Mercer, la plus grosse plateforme d'analyse de gérants

Mercer se présente comme la plus grosse plateforme d'analyse de gérants. *« Notre mission est de sélectionner les meilleurs gérants, et d'allouer l'argent qui nous est confié sur les meilleures thématiques et les meilleures zones, afin de permettre à nos clients d'atteindre leurs objectifs financiers et extra-financiers »,* explique Boutros Thiery.

Au total, Mercer passe au crible plus de 7000 fonds dans le monde entier sur toutes les classes d'actifs non cotées. *« Nous avons plus d'une centaine d'analystes dédiés aux fonds non cotés répartis à travers plusieurs hubs dans trois continents et accompagnés par notre présence dans plus de 46 bureaux d'investissement dans le monde, comme celui que je représente en France. Notre rôle local est de faire du sourcing de GP et d'accompagner les LPs »,* partage Boutros Thiery.

Ses clients sont des fonds souverains, des fondations, des universités, des family offices, des banques privées, des assureurs. Ce sont donc eux-mêmes des Limited Partners. *« Via notre activité de fonds de fonds, nous sommes nous-mêmes LP. Mais nous disposons aussi d'un agrément de gestion pour gérer des fonds alternatifs non cotés en tant que GP »,* précise Boutros Thiery.

« Nous sommes des architectes du non coté et offrons un accès privilégié

à nos LPs pour construire des portefeuilles non cotés diversifiés », résume Boutros Thiery. Compte tenu de sa taille et de son empreinte, Mercer a aussi la capacité de décrypter les tendances d'investissement et de cartographier les meilleures opportunités. « *Nous cultivons une approche collaborative à toutes les échelles : au sein de la société, entre collaborateurs, avec nos clients LPs et avec les GPs. Du fait de notre approche en totale architecture ouverte, nous ne sommes pas un GP qui protège ses relations avec ses LPs, au contraire, nous favorisons les échanges entre LPs et GPs* », souligne Boutros Thiery, qui met en avant un rôle d'agrégateur de l'écosystème.

Un processus de sélection spécifique

Mercer n'a pas de biais sur la taille des sociétés de gestion et a mis en place un processus de sélection spécifique pour les gérants qu'il qualifie d'émergents. « *Ici, on ne parle pas forcément de first time team ou de first time fund, mais plutôt des premiers ou seconds millésimes. Il n'y a pas de track record, donc il faut bien comprendre comment ces gérants vont créer de la valeur sur des thématiques nouvelles comme la décarbonation ou l'économie circulaire* », détaille Boutros Thiery.

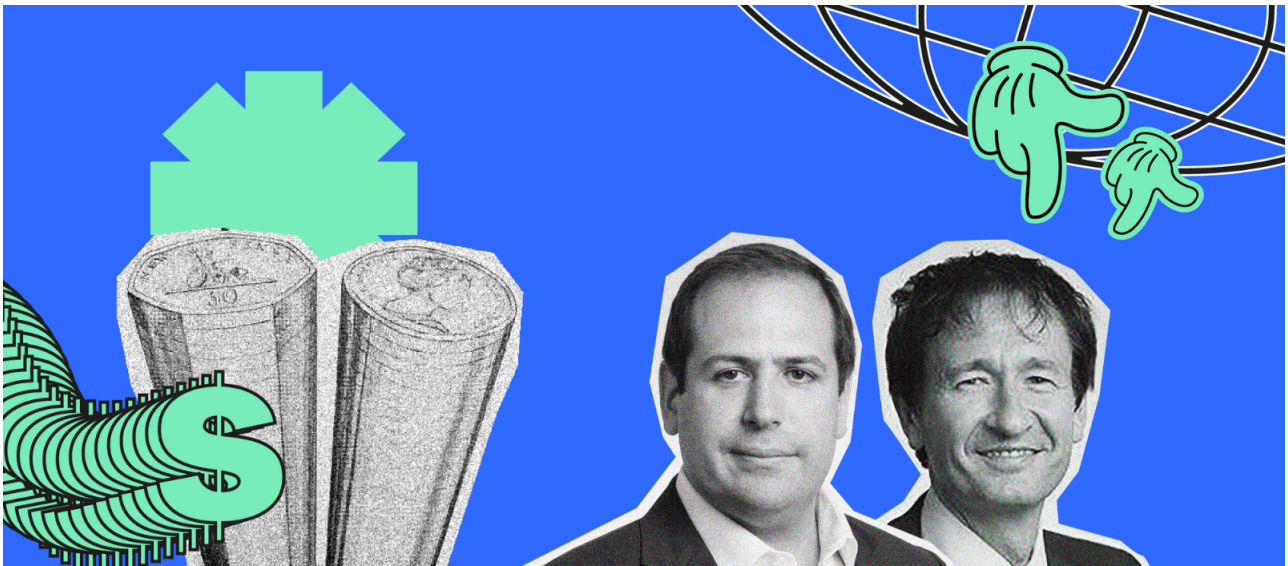
« *Dans notre process de sélection, nous essayons de gommer les biais cognitifs et d'être le plus impartiaux possible. Pour cela, nous comparons le plus d'offres possibles, rencontrons le plus de personnes possibles et nous nous challengeons en interne sur les forces et faiblesses des stratégies en intégrant un large nombre de collaborateurs* », explique Boutros Thiery.

La société met systématiquement en place une notation financière et une notation extra financière, avec un processus d'analyse reposant sur un même socle pour tous les types de stratégies. « *Cela nous permet d'observer le non coté de manière homogène. Ainsi, quand les LP regardent les notations et rapports d'analyse, ils sont capables de juger*

les fonds de manière absolue et relative », partage Boutros Thiery.

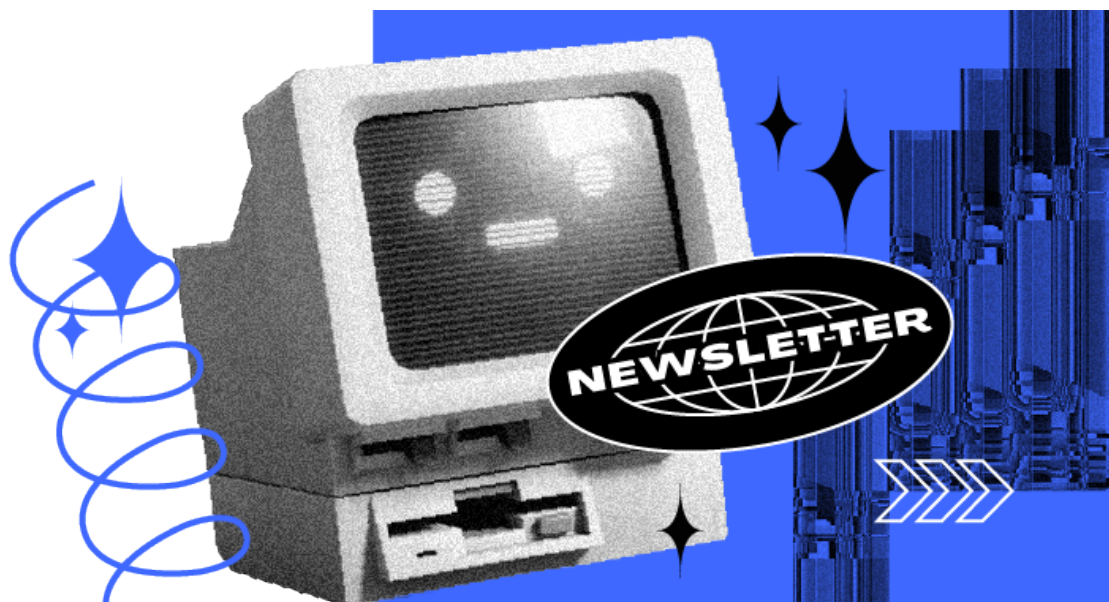
Pour Mercer, il existe des passerelles évidentes entre l'impact et l'innovation. La société a des stratégies d'impact en fonds de fonds, qui peuvent mélanger plusieurs classes d'actifs sur le non coté. « *Quand on parle de climat, de biodiversité ou de ressources naturelles, tout cela interagit* », commente Boutros Thiery. « *Comme nous sommes très diversifiés, nous pouvons aller chercher des GPs très spécialisés sur certaines thématiques* », ajoute-t-il.

Mercer intègre de nombreux critères qualitatifs dans la sélection, jugeant le track-record très volatil d'un millésime à l'autre. Les analystes observent donc la qualité de la société de gestion, celle des partners, l'alignement des intérêts, la façon de sourcer les deals ou encore la connexion avec les sociétés sous-jacentes, qui peuvent être elles-mêmes auditées dans le processus d'analyse. Mercer affiche un taux de sélectivité inférieur à 5% entre les fonds analysés et ceux qui sont sélectionnés.



À lire aussi

Dans la famille des LPs, je demande... le FEI



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

Article écrit par Manon Triniac