

VEGA Investment Solutions Actifs Privés

Vues Trimestrielles T3 2026

Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026



**Philippe
FAGET, CAIA**
Responsable
Actifs Privés



**Celine
DESAPHIS**
Gérante de
Portefeuille
Actifs Privés



**Joseph
GAWER, PhD**
Ingénieur
Financier et
Quantitatif Actifs
Privés



**Lisa
TANG**
Assistante
Gérants de
Portefeuille Actifs
Privés

➤ ACTIFS PRIVÉS : ENTRE RISQUES, RÉSILIENCE ET OPPORTUNITÉS

2

➤ CAPITAL INVESTISSEMENT

3

➤ DETTE PRIVEE

5

➤ INFRASTRUCTURE

7

➤ IMMOBILIER

8

Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

A DESTINATION EXCLUSIVEMENT DES INVESTISSEURS PROFESSIONNELS



Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

ACTIFS PRIVÉS ENTRE RISQUES, RÉSILIENCE ET OPPORTUNITÉS

L'environnement économique demeure caractérisé par des incertitudes géopolitiques persistantes, en particulier au Moyen-Orient, avec des répercussions sur les prix de l'énergie et les chaînes de valeur mondiales. La persistance des risques inflationnistes réduit les marges de manœuvre des banques centrales et maintient une aversion au risque élevée sur les marchés souverains.

Le marché du capital-investissement reste sous pression en 2026, avec une collecte en passe d'enregistrer un cinquième recul annuel consécutif et des LPs concentrant leurs capitaux vers les grandes plateformes établies. Malgré des critères d'investissement plus sélectifs, le niveau des transactions demeure soutenu sur les segments les plus porteurs, notamment les buyouts, la transition énergétique et l'IA. Si les cessions amorcent une reprise, elles restent inférieures aux niveaux historiques et concentrées sur les opérations de grande taille. La création de valeur se recentre sur la croissance et l'excellence opérationnelle, au détriment des leviers purement financiers.

Le crédit privé offre toujours des rendements attractifs, mais évolue dans un environnement plus incertain. Les taux élevés soutiennent le portage tout en s'accompagnant d'une dégradation progressive de certains indicateurs de risque. Les tensions sur certains émetteurs américains et les questions de liquidité de véhicules grand public ont ravivé les interrogations sur la classe d'actifs. Le marché européen apparaît plus résilient, porté par une base d'investisseurs plus institutionnelle. La sélectivité reste cependant indispensable dans un marché global marqué par une augmentation de la dispersion.

En 2026, les infrastructures privées restent résilientes et stratégiques, mais la levée de fonds a fortement ralenti dans un marché plus sélectif où les investisseurs privilégient les actifs offrant des revenus visibles. L'activité transactionnelle demeure toutefois soutenue, portée par les besoins en énergie, en réseaux et en infrastructures numériques, notamment aux États-Unis.

Les investisseurs favorisent davantage les stratégies de rendement et de création de valeur, dans un contexte où l'infrastructure reste attractive grâce à son rôle stratégique, à des revenus souvent indexés et à un profil globalement défensif.

La reprise des marchés immobiliers se poursuit au T2 2026, mais reste progressive et sensible à l'évolution des taux. Les dynamiques sectorielles demeurent très différenciées : santé, hôtellerie haut de gamme et data centers continuent de bénéficier de tendances structurelles favorables, tandis que la logistique ralentit, le commerce se normalise après son rebond et le marché des bureaux reste engagé dans une phase délicate de rééquilibrage.



Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

A DESTINATION EXCLUSIVEMENT DES INVESTISSEURS PROFESSIONNELS

CAPITAL INVESTISSEMENT

Le marché du Private Equity continue d'évoluer dans un environnement structurellement plus exigeant, avec des divergences de plus en plus marquées entre les dynamiques de levée de fonds, d'investissement et de cession au cours du T2 2026.

Le Private Equity européen a fait preuve d'une résilience notable au T2, avec une hausse de la valeur des transactions par rapport au trimestre précédent, tandis que le nombre d'opérations est resté globalement stable. À l'inverse, le marché américain a connu un net ralentissement, avec une baisse en glissement annuel de la valeur des transactions de Private Equity au T2 2026, particulièrement marquée dans le secteur des logiciels.



Dans ce contexte, la levée de fonds reste confrontée à des difficultés les plus structurelles. Les cycles de fundraising se sont sensiblement allongés et la recherche de qualité par les investisseurs demeure particulièrement marquée. Les délais continuent de s'étendre pour les sociétés de gestion de petite taille ou plus récentes, tandis que la concentration des capitaux s'accroît. Les fonds de plus de 1 milliard de dollars captent désormais près de 80 % des engagements (source : PitchBook, Global, juin 2026).

L'activité transactionnelle s'est montrée plus résiliente que les levées de fonds. Le déploiement des capitaux se poursuit dans les buyouts, la transition énergétique, l'intelligence artificielle et les secteurs bénéficiant de tendances de croissance structurelles. Les critères d'investissement se sont néanmoins resserrés, avec une attention accrue portée à la discipline de valorisation, à la résilience des flux de trésorerie et à la création de valeur opérationnelle.

Les opérations de croissance externe ont continué de soutenir l'activité, représentant une part importante du nombre total de transactions, tandis que les retraits de cote sont restés une thématique majeure. Si le rythme actuel se maintient, 2026 pourrait constituer une année record pour le Private Equity européen en nombre de transactions.

Les conditions de liquidité se sont améliorées mais restent encore loin d'une normalisation. L'activité de cession mondiale a progressé au premier semestre 2026, soutenue par plusieurs réalisations de grande taille et par une demande persistante pour les actifs de qualité. Les méga-cessions représentent toutefois toujours une part importante de la valeur réalisée, tandis qu'un stock important de participations détenues depuis plusieurs années reste en portefeuille. Le ratio entre sorties et nouveaux investissements continue de se dégrader, limitant les distributions aux investisseurs et pesant davantage sur les levées de fonds. Les durées de détention continuent de s'allonger, une proportion croissante d'entreprises étant conservée bien au-delà des durées historiques.

Les valorisations restent sous pression dans un environnement où le coût du capital demeure élevé. Les multiples d'acquisition ont néanmoins relativement bien résisté, notamment pour les actifs de grande qualité. Les écarts entre secteurs continuent de se creuser, la santé, les services technologiques, les services financiers et les activités liées aux infrastructures continuant de bénéficier de valorisations supérieures.

Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.



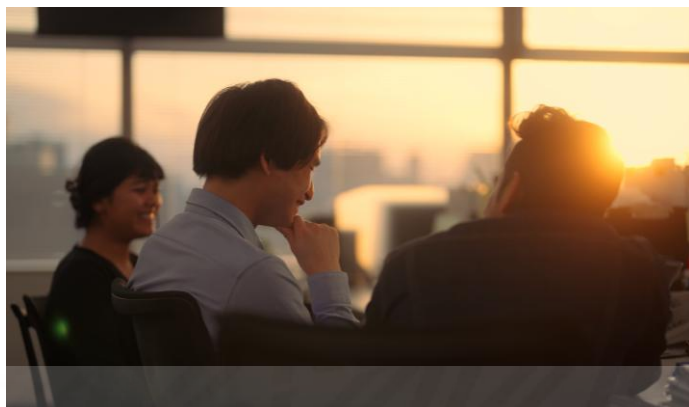
Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

CAPITAL INVESTISSEMENT

Les perspectives restent prudemment constructives, mais deviennent de plus en plus sélectives. Les marchés de financement restent favorables et les niveaux de dry powder élevés. Une reprise généralisée des levées de fonds et de la liquidité paraît toutefois difficile sans une accélération plus significative des cessions. Les sponsors reconnaissent de plus en plus que la capacité à réaliser les actifs sera déterminante pour restaurer les flux de capitaux.

Les entreprises disposant de positions de marché solides, d'un pouvoir de fixation des prix et d'une croissance clairement identifiable continuent d'attirer les capitaux et de bénéficier de valorisations élevées. À l'inverse, les actifs de moindre qualité font face à des durées de détention plus longues et à des conditions de sortie plus difficiles. La création de valeur repose ainsi de plus en plus sur l'amélioration opérationnelle, la transformation digitale et les initiatives de croissance du chiffre d'affaires.

Enfin, les dynamiques restent différenciées selon les stratégies. Les buyouts demeurent le segment dominant, soutenus par une demande persistante pour les opérations mid-market et large-cap. Le Venture Capital se concentre de plus en plus autour de l'intelligence artificielle et d'un nombre limité de thématiques technologiques. Parallèlement, les secondaires s'imposent comme un pilier structurel des marchés privés, avec un rôle croissant des transactions GP-led, des fonds de continuation et des opérations de titrisation de parts de fonds dans la gestion de la liquidité.





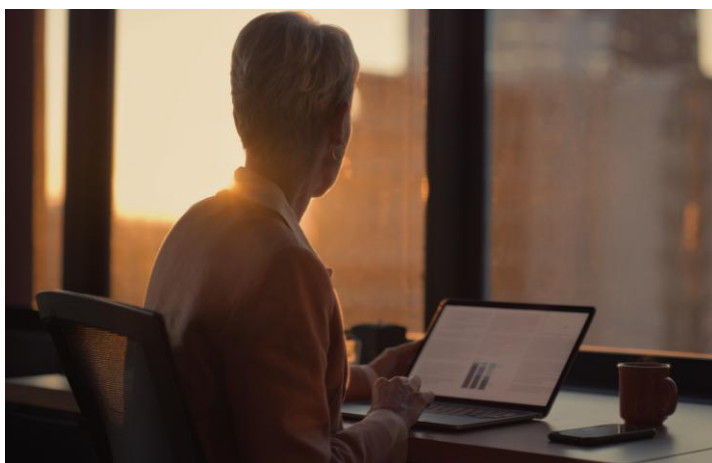
Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

DETTE PRIVEE

Le crédit privé continue d'offrir une prime d'illiquidité et de complexité significative par rapport aux marchés obligataires corporate publics. La classe d'actifs reste majoritairement à taux variable, et la persistance des risques inflationnistes, amplifiés par les tensions géopolitiques et les pressions liées au Moyen-Orient, continue de soutenir un portage attractif. Les banques traditionnelles, notamment en Europe, restent contraintes par des exigences réglementaires limitant leur exposition au crédit, augmentant ainsi le gisement d'investissement pour des acteurs privés. La demande de financements flexibles et sur mesure reste solide malgré l'incertitude macroéconomique.

Le S1 2026 a confirmé et amplifié les signaux de stress apparus à l'automne 2025. La levée de fonds est restée dynamique, mais l'activité de transactions demeure sous pression, les emprunteurs continuant de composer avec des taux élevés. Le T2 a été marqué par une contraction marquée des émissions de Direct Lending aux US, en baisse de 55 % par rapport au T1 selon PitchBook LCD.

Les risques de défaut se sont intensifiés. Les incidents de crédit apparus à l'automne 2025 se sont propagés à plusieurs secteurs, avec des cas de fraude présumée et des prises de contrôle par des créanciers aux États-Unis. Cela a pesé sur le sentiment des investisseurs, notamment dans les canaux retail : pour la première fois, les rachats de BDCs non cotés ont dépassé la collecte sur un trimestre, un grand nombre d'entre eux ont activé leurs mécanismes de plafonnement trimestriel. Les rachats ont notamment fait suite aux inquiétudes des investisseurs particuliers sur l'exposition de la classe d'actifs au secteur des logiciels et aux émetteurs en défaut.



La surveillance réglementaire s'est intensifiée sur la classe d'actifs. Une série de stress tests menés par la BCE a conclu que les assureurs et fonds de pension européens seraient plus exposés que les banques en cas de choc sévère. Cela dit, l'exposition bilancielle reste mesurée (environ 5 % selon les données EIOPA 2024), les valorisations n'ont pas subi de dégradations significatives et la qualité de crédit globale du marché demeure bonne. Nous maintenons notre analyse, en ligne avec la conclusion de la BCE en mai dernier, selon laquelle le crédit privé ne représente pas un risque systémique à ce stade, compte tenu de la prédominance des investisseurs institutionnels.

Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

A DESTINATION EXCLUSIVEMENT DES INVESTISSEURS PROFESSIONNELS



Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

DETTE PRIVEE

Malgré les turbulences sur les véhicules retail américains, la levée de fonds institutionnelle est restée plus résiliente, notamment en Europe. Les flux d'investisseurs se dirigent de plus en plus vers les gérants et émetteurs européens, reflétant une préférence pour des cultures crédit plus conservatrices et des portefeuilles moins exposés aux logiciels. La concurrence et la consolidation entre gérants s'intensifient, particulièrement aux États-Unis, tandis que le marché européen reste compétitif mais fragmenté.

Le Direct Lending demeure la stratégie centrale du crédit privé, bien que l'intérêt pour les fonds de financement spécialisé basé sur actifs et les fonds secondaires progresse. En Europe, la demande pour les structures Evergreen (ELTIFs, LTAFs) reste soutenue, portée par un cadre réglementaire favorable, dont le dispositif Loi Industrie Verte en France entrant en vigueur d'ici fin 2026.

En termes de positionnement, nous continuons de privilégier les fonds et émetteurs européens. La sélectivité, par secteur, structure, région, millésime et gérant, reste essentielle dans un environnement où la dispersion des performances devrait s'accroître. La préférence pour les tranches les plus seniors, des covenants robustes et des gérants dotés d'une solide culture d'analyse crédit constituent, selon nous, les principaux déterminants de rendements résilients.



Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

INFRASTRUCTURE

Dans un environnement 2026 marqué par les tensions géopolitiques, une inflation encore soutenue et des besoins croissants liés à l'électrification, à la transition énergétique et à la digitalisation, les infrastructures privées confirment leur caractère résilient, leur capacité à générer des revenus visibles et leur importance stratégique croissante. La levée de fonds a toutefois nettement ralenti au premier semestre 2026. Le marché a collecté 40,8 Md\$, contre 126,3 Md\$ un an plus tôt, ce qui traduit un environnement plus sélectif pour les gérants.

Les investisseurs restent présents, mais privilégient davantage les plateformes établies et les actifs offrant une bonne visibilité sur les flux de trésorerie. Sur le plan géographique, l'Europe est arrivée en tête de la collecte avec 17,4 Md\$, devant les stratégies multirégionales et l'Amérique du Nord, même si les plus gros besoins de levée demeurent concentrés sur les véhicules globaux (Infrastructure Investor, Sept. 2026).

À l'inverse, l'activité transactionnelle est restée solide, avec environ 330 Md\$ de transactions conclues, principalement aux États-Unis (CBRE, Juin 2026). Cette dynamique est portée par les besoins croissants en capacité électrique, le renforcement des réseaux, le développement du gaz flexible, du stockage par batteries et des infrastructures numériques. Le marché se structure autour d'une recherche d'actifs capables de répondre rapidement à une hausse durable de la demande, tout en offrant des revenus sécurisés, souvent adossés à des contrats de long terme. Dans le numérique, la poursuite des investissements des hyperscalers soutient toujours fortement les data centers.

Les préférences des investisseurs évoluent également vers des stratégies davantage orientées rendement et création de valeur. Le value-add concentre 52 % des montants levés, devant le core-plus à 20 %, tandis que le core recule à 9 %. Sur le plan sectoriel, l'énergie demeure le principal moteur de la collecte : les renouvelables représentent 58 % des levées sectorielles, devant le power & transmission à 23 % et le transport à 11 %. Les infrastructures numériques pèsent encore moins dans la collecte, mais restent très recherchées grâce aux tendances structurelles liées à l'IA et à la digitalisation (Infrastructure Investor, Sept. 2026).

L'attrait de l'infrastructure est aussi renforcé par les enjeux de souveraineté. Les actifs énergétiques, les réseaux, le stockage et les infrastructures numériques jouent un rôle central dans la sécurité d'approvisionnement, la résilience économique et la souveraineté digitale. Dans un contexte de tensions sur les flux énergétiques mondiaux, ces actifs prennent une dimension stratégique dépassant la seule logique de rendement.

Les infrastructures restent attractives en environnement inflationniste grâce à des revenus souvent indexés, à un certain pouvoir de fixation des prix et, pour la dette infrastructure, à des structures fréquemment à taux variables. Les rendements bruts de l'equity demeurent proches de 10 %. Les valorisations equity se sont normalisées autour de leurs moyennes historiques, ce qui limite le potentiel de revalorisation, tandis que la dette conserve un profil défensif. La performance future devrait donc davantage reposer sur la qualité de l'exécution opérationnelle, la croissance des bénéfices et la création de valeur, plutôt que sur une simple revalorisation des actifs.



Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

A DESTINATION EXCLUSIVEMENT DES INVESTISSEURS PROFESSIONNELS



Communication publicitaire achevée de rédiger le 5 octobre 2026

IMMOBILIER

Les marchés immobiliers européens ont confirmé leur reprise au T2 2026, dans la continuité de la dynamique observée au T1. L'activité transactionnelle a été soutenue par un regain d'appétit des investisseurs institutionnels, bien que le rythme de la reprise reste inégal selon les segments. Les incertitudes géopolitiques persistantes, notamment leur impact sur les taux d'intérêt, continuent de peser sur les perspectives.

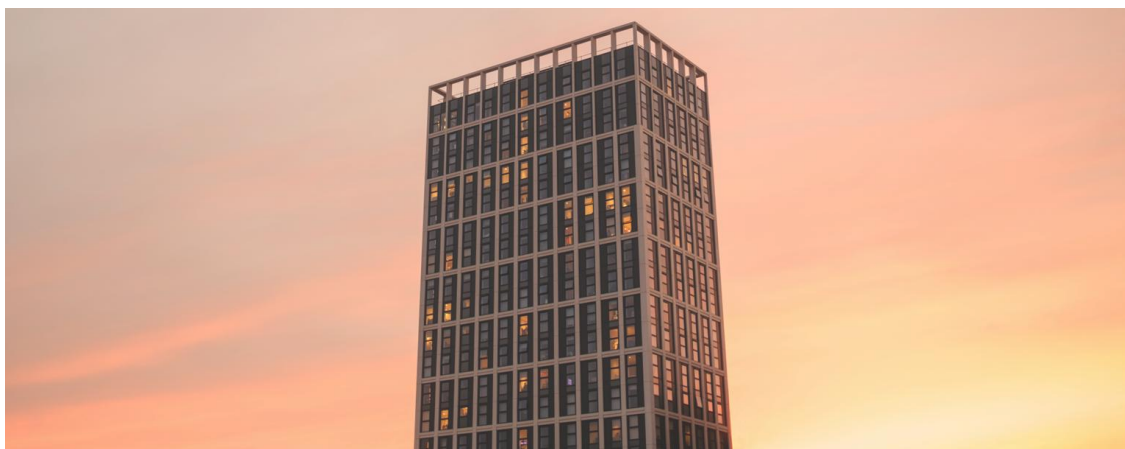
Les divergences entre segments se sont accentuées. Les data centers continuent d'attirer le plus fort intérêt des investisseurs, portés par la demande liée à l'IA et par un écart persistant entre l'offre disponible et les capacités existantes. La dispersion des performances entre segments immobiliers reste significative : les REITs de data centers affichent des rendements solides depuis le début de l'année, contre des rendements faibles pour les REITs de bureaux.

Le secteur de l'immobilier de santé demeure un moteur de croissance de premier plan, soutenu par des fondamentaux défensifs (taux d'occupation élevés, baux longs et indexation des loyers) ainsi que par les pressions démographiques.

Le secteur résidentiel maintient son élan, porté par un déséquilibre entre l'offre et la demande qui continue d'exercer une pression haussière sur les loyers. Le secteur hôtelier se stabilise, les investisseurs marquant une préférence pour les actifs prime dans le segment luxe.

Le commerce, malgré son rebond de fin 2025, a vu sa dynamique ralentir au T2 2026, avec des volumes d'investissement qui se stabilisent. La logistique fait face à des vents contraires croissants, avec une hausse des taux de vacance et un recul de la confiance des investisseurs.

Le segment des bureaux reste polarisé. Les loyers prime continuent de progresser dans les emplacements centraux, mais les taux de vacance globaux demeurent élevés. Un retour à la normale de la vacance d'ici 2030 reste le scénario central, bien que ce calendrier soit sensible au rythme d'adoption du retour au bureau et aux conditions économiques générales.



Communication publicitaire. Ce matériel a été fourni à des fins d'information uniquement. Tout investissement comporte des risques, y compris le risque de perte en capital. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

A DESTINATION EXCLUSIVEMENT DES INVESTISSEURS PROFESSIONNELS

DISCLAIMER

Ce document est destiné exclusivement aux clients professionnels au sens de la Directive MIF. Il ne peut être utilisé dans un but autre que celui pour lequel il a été conçu et ne peut pas être reproduit, diffusé ou communiqué à des tiers en tout ou partie sans l'autorisation préalable et écrite de Vega Investment Solutions.

Aucune information contenue dans ce document ne saurait être interprétée comme possédant une quelconque valeur contractuelle. Ce document est produit à titre purement indicatif. Il constitue une présentation conçue et réalisée par Vega Investment Solutions à partir de sources qu'elle estime fiables. Vega Investment solutions se réserve la possibilité de modifier les informations présentées dans ce document à tout moment et sans préavis. Vega Investment Solutions ne saurait être tenue responsable de toute décision prise ou non sur la base d'une information contenue dans ce document, ni de l'utilisation qui pourrait en être faite par un tiers.

Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de l'auteur référencé. Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle. 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. Il convient de respecter la durée minimale de placement recommandée. Les chiffres des performances citées ont trait aux années écoulées. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Il est rappelé que tout investissement sur les marchés financiers peut être soumis à des fluctuations de cours à la hausse comme à la baisse pouvant se traduire par une perte plus ou moins importante du capital investi sur des durées plus ou moins longues. Tout investissement peut être une source de risque financier et doit être apprécié attentivement au regard de la situation financière, juridique et fiscale ainsi qu'aux objectifs en matière de placement ou de financement de chaque investisseur. Avant tout investissement éventuel, il convient de lire attentivement l'ensemble des documents réglementaires tenus à disposition de l'investisseur. La responsabilité de VEGA Investment Managers ne saurait être engagée en cas de pertes, notamment financières, résultant d'une quelconque décision prise sur le fondement des informations figurant dans ce document.

Document non contractuel, actualisé en Octobre 2026.

Photos et visuels libres de droits – Getty Images

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.

Veuillez lire attentivement le prospectus et le Document d'Information Clé avant d'investir. Si le fonds est enregistré dans votre juridiction, ces documents sont également disponibles gratuitement et dans la langue officielle du pays d'enregistrement sur le site Internet de Natixis Investment Managers (im.natixis.com/intl/intl-fund-documents).

Pour obtenir un résumé des droits des investisseurs dans la langue officielle de votre juridiction, veuillez sélectionner le pays/la localisation appropriée, puis consulter la section documentation légale du site web (im.natixis.com/intl/intl-fund-documents).

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 par actions simplifiée –SAS 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 International, Luxembourg Branch (Numéro d'immatriculation: B283713), 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg.

En Belgique : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers International, Belgian Branch (Numéro d'immatriculation: 1006.931.462), Gare Maritime, Rue Picard 7, Bte 100, 1000 Bruxelles, Belgique.

En Suisse : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl (Numéro d'immatriculation: CHE-114.271.882), 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, les opinions et certains des thèmes et processus mentionnés dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur(s) référencé(s) à la date indiquée. Celles-ci, ainsi que les valeurs mobilières en portefeuille et les caractéristiques présentées, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle. Il n'y a aucune garantie que les développements se produiront comme cela peut être prévu dans ce matériel. Les analyses et opinions exprimées par des tiers externes sont indépendantes et ne reflètent pas nécessairement celles de Natixis Investment Managers. Les chiffres des performances citées ont trait aux années écoulées. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

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.

Natixis Investment Managers peut décider de cesser la commercialisation de ce fonds conformément à la législation applicable.