



DOSSIER

Fonds et CGP, l'attelage de la démocratisation

Les fonds s'appuient notamment sur les CGP, plus à même de s'adresser au grand public, pour distribuer leurs produits aux particuliers.

Dans les derniers mois de collecte de son fonds VIII, Astorg a plongé dans le grand bain des investisseurs particuliers. Entre janvier 2023 et mai 2024, cette stratégie lui a permis de collecter 150 M€. Un montant qui ne représente certes que 3,5 % de la totalité de la levée (4,4 Md€), mais qui n'est finalement pas négligeable étant donné les difficultés rencontrées par le GP pour boucler son fundraising.

Pour mettre en place cette stratégie, la société d'investissement a spécifiquement recruté, début 2023, Joséphine Loréal, une ancienne d'Apax Partners, qui a été chargée de développer les collectes intermédiaires. « Historiquement, comme la plupart des fonds, Astorg est positionné auprès de clients institutionnels, explique Joséphine Loréal. Pour nous adresser aux particuliers, nous devons donc passer par des intermédiaires tels que les banques privées ou les CGP. »

Un tiers de cette collecte (50 M€) s'est d'ailleurs fait grâce à un partenariat signé avec le réseau de conseil en gestion de patrimoine Crystal, l'un des leaders français du secteur. Pour Astorg, il s'agit d'une première expérience auprès d'une clientèle résolument « retail », à l'heure où, justement, les particuliers sont vus comme le nouveau « moteur auxiliaire » des levées de fonds, pour reprendre les propos du président de France Invest, Bertrand Rambaud. Une première expérience encourageante puisque la levée de ces 50 M€ s'est faite en quelques mois seulement : le partenariat avec Crystal ne date que de septembre dernier.

LE TOURNANT DE LA LOI PACTE

Crystal, tout comme d'autres CGP tels que le groupe Premium, se sont déjà mis au private equity depuis quelques années. Mais avant la loi Pacte, « il n'y avait pas les outils nécessaires pour pouvoir proposer cette classe d'actifs aux particuliers », raconte David Charlet, président de l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi). Pour sa part, Crystal a commencé à proposer des fonds de private equity à ses clients en 2021, d'abord moyennant des tickets minimums de plus de 100.000 €. « Fort de cette expérience, nous avons décidé de faire structurer notre propre fonds de fonds pour équi-



iStock

per une clientèle plus large au sein de contrats d'assurance-vie de droit français avec les solutions que nous avons proposées aux plus fortunés, explique Bertrand Rabot, directeur de l'offre chez Laplace, le pôle gestion privée du groupe Crystal. Nous sommes passés par le véhicule Pams, qui nous a permis notamment de mettre en place un appel unique avec un ticket fixé à 5.000 €. » Astorg VIII fait partie des fonds sous-jacents de ce feeder. Les particuliers y ont accès en direct ou bien via les assurances-vie, ou encore les PER souscrits auprès de Crystal. « Par exemple, un particulier peut avoir un PER chez nous, sans pour autant être capable immédiatement de mobiliser les sommes nécessaires pour s'exposer au non-coté, puis, lorsque les montants déposés atteignent le niveau nécessaire, nous lui proposons un arbitrage », ajoute Bertrand Rabot.

Chez Forward, un CGP passé dans le giron du groupe Premium en 2022, le private equity pour les particuliers a commencé il y a un peu plus de deux ans. Le cabinet fonctionne notamment avec les fonds Eurazeo, Archinvest ou encore Altaroc qui s'est spécialisé dans la démocratisation du private equity. « 80 % de notre collecte en private equity se fait en direct via un compte titres mais nous voulons développer l'assurance-vie, explique Sébastien David, directeur de la gestion privée chez Forward Patrimoine. Ce qui parle à nos clients, c'est bien sûr les rendements attendus, mais également le fait d'investir dans l'économie réelle. » En l'occurrence, le fonds Discovery d'Altaroc distribué via l'assurance-vie est un véhicule investissant dans des fonds internationaux et des co-investissements. Pour le CGP, l'attrait supplémentaire est la liquidité qu'il offre puisque celle-ci est assurée par les assureurs eux-mêmes. G.N.

“

Ce qui parle à nos clients, c'est bien sûr les rendements attendus, mais également le fait d'investir dans l'économie réelle.

SÉBASTIEN DAVID
FORWARD PATRIMOINE