

TRIBUNE



Frédéric Stolar,
managing partner chez Altaroc.

“
**Le non-coté mérite
sa place dans les portefeuilles
des investisseurs privés**
”

Pendant des décennies, le non-coté – ou private equity – est resté l'apanage des investisseurs institutionnels et des grandes fortunes. Aujourd'hui, les lignes bougent. L'ouverture progressive de cette classe d'actifs aux investisseurs privés invite à reconsidérer en profondeur la manière dont nous concevons l'allocation patrimoniale à long terme. Le non-coté a longtemps souffert d'un double malentendu. D'abord, celui de la complexité supposée. Ensuite, celui de l'illiquidité perçue comme un défaut, alors qu'elle constitue, pour qui sait en faire un levier, un facteur de performance (non garantie). A l'heure où les marchés cotés sont dominés par la volatilité et où le modèle d'allocation patrimoniale classique (60 actions et 40 obligations) montre ses limites, le private equity apparaît comme une alternative structurante. Les chiffres sont sans appel. Sur vingt ans, les performances moyennes du private equity s'établissent autour de 13,4% net de

frais, contre 8,6% pour les marchés cotés (MSCI World Index Net Return), selon France Invest. Cette performance remarquable ne doit rien au hasard. Elle repose sur une logique active de création de valeur : accompagnement stratégique, transformation opérationnelle, alignement fort des intérêts entre investisseurs et dirigeants. Le *buy and build* n'est pas qu'un jargon, c'est une mécanique bien huilée de construction de champions industriels qui produit des résultats. Mais au-delà des chiffres, c'est un changement de paradigme qui s'opère. Investir dans le non-coté, c'est accepter un horizon de temps long. C'est renoncer à la liquidité immédiate pour accéder à des opportunités de croissance structurelle, souvent loin des projecteurs des marchés. C'est aussi investir dans l'innovation, l'économie réelle avec des entreprises technologiques, industrielles ou environnementales en forte croissance et qui façonnent le monde de demain.

C'est accompagner encore plus loin des entrepreneurs passionnés. Longtemps, le ticket d'entrée élevé a constitué une barrière. Désormais, des plateformes spécialisées, à l'image d'Altaroc en Europe, permettent un accès mutualisé à des gérants de premier plan, avec un niveau de diversification de portefeuille et de transparence inédits. Le non-coté institutionnel devient ainsi progressivement accessible, sans compromis sur la qualité. Bien sûr, le private equity ne s'improvise pas. Il exige une analyse patrimoniale rigoureuse, une tolérance à l'illiquidité et une vision claire de ses objectifs. Mais pour qui construit son patrimoine sur le long terme, ignorer cette classe d'actifs revient à se priver de l'un des moteurs les plus puissants de performance différenciée. Dans un monde où la liquidité est devenue une obsession, le non-coté rappelle une vérité fondamentale : c'est souvent l'impatience qui coûte le plus cher à l'investisseur.