



Placements financiers : tirer parti des opportunités offertes par le private equity

Grâce aux multiples initiatives publiques et privées, investir dans les PME et ETI non cotées devient possible pour les particuliers. Le ticket d'entrée, élevé, s'abaisse pour certains fonds. A la clé, de forts rendements.

Grâce aux multiples initiatives publiques et privées, investir dans les PME et ETI non cotées devient possible pour les particuliers. Le ticket d'entrée, élevé, s'abaisse pour certains fonds. A la clé, de forts rendements. Longtemps, l'investissement non coté n'a pas eu la cote auprès des Français : il pèse aujourd'hui seulement 1 à 2 % de l'épargne tricolore contre 20 % aux Etats-Unis. Car cette classe d'actifs souffre de deux inconvénients majeurs : des tickets d'entrée très élevés et un blocage des sommes plusieurs années. Mais en contrepartie, il permet d'investir dans l'économie réelle – les PME et ETI françaises et européennes – et surtout il offre une performance très attractive : d'après le dernier baromètre publié en juin par France Invest et le cabinet EY, les rendements du capital-investissement français sont compris entre 12 et 14 % nets par an selon les horizons.

Les établissements financiers et le gouvernement ont tout fait depuis quelques années pour démocratiser cette classe d'actifs. Les pionniers français du secteur, Nextstage et Iinvest, se sont associés avec des assureurs pour proposer des unités de compte éligibles à l'assurance-vie investies en non-coté depuis une dizaine d'années. Primonial, qui avait lancé un fonds en 2019, vient d'en lancer un second pour ses clients : « Notre premier fonds affiche déjà 28 % de gains alors que beaucoup de cessions des participations restent à venir. C'est une corde de plus à l'arc des épargnants qui veulent faire fructifier leur patrimoine », estime Martin Alix, directeur du développement produits à Primonial.

Liquidité améliorée

Bpifrance, la banque publique d'investissement, a aussi largement contribué à l'accès pour tous à ces produits en ouvrant, fin 2020, un fonds investi dans 1 500 entreprises non cotées françaises qu'elle accompagnait déjà depuis quelques années. Avec un ticket d'entrée de seulement 5 000 euros et une durée d'investissement affichée de six ans.

L'essai a été un succès (95 millions d'euros de souscription) et la banque publique a depuis élargi sa gamme avec trois autres fonds, en réduisant à chaque fois le ticket d'entrée. « Avec un quatrième fonds accessible dès 500 euros, nous poursuivons notre action pour permettre au plus grand nombre de citoyens français d'investir en capital dans des entreprises non cotées, celles de nos territoires », précisait Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance lors de son lancement en septembre.

Les sociétés de gestion et assureurs ont aussi voulu lever l'autre obstacle qui freinait le grand public – le blocage des sommes pour de longues années – avec la création de fonds que les épargnants peuvent intégrer à tout moment, sans fenêtre de souscription. Ces produits dits evergreen leur permettent en particulier de conserver une relative liquidité de leur épargne, avec la possibilité de revendre leur participation une fois par mois ou par trimestre. Pour y parvenir, les assureurs doivent garder en permanence une petite poche de liquidité non investie, ce qui diluera un peu l'investissement et viendra rogner la performance sur longue période. Cela chagrine certains spécialistes du secteur, mais c'est le prix à payer pour permettre cette souplesse.

Offre intermédiaire

A mi-chemin de cette démocratisation, une offre intermédiaire s'est développée pour ouvrir des fonds auparavant réservés à des institutionnels, avec des tickets d'entrée de plusieurs millions d'euros (KKR, Apollo, Blackstone ...), et les rendre accessibles aux particuliers aisés à partir de 100 000 euros, en passant la plupart du temps par des conseillers (CGP, banques privées, family offices...). « Nous voulions proposer des produits de qualité institutionnelle à des clients privés », résume Sassan Golshani, de Peqan, une plateforme montée en 2022 par Jean-Philippe Hecketsweiler, cofondateur avec Jean-Bernard Lafonta du holding d'investissement HLD.

Leur valeur ajoutée : faire le tri parmi les 5 000 acteurs qui réalisent des levées chaque année dans le monde. « La sélection est très importante, car il y a une forte disparité dans les performances des fonds », souligne Karim Boussetta, responsable France et Benelux de la plateforme Moonfare. Ceux appartenant au premier quartile affichent en effet une performance supérieure de 4 ou 5 points à la moyenne mondiale du private equity. D'où le temps et les moyens que les équipes de ces sociétés consacrent à la sélection qu'elles proposent.

Ensuite, elles créent des fonds « feeder », qui regroupent leurs clients, et les transfèrent au gestionnaire choisi au fil des appels à investisseurs. « Cela s'inscrit dans un temps long, explique Estelle Dolla, présidente fondatrice de Private Corner. Il faut compter en moyenne dix ans, dont les cinq premières années pour réaliser les investissements et les cinq suivantes pour la création de valeur dans ces entreprises. » A côté de cela, les plateformes proposent aussi des fonds de fonds regroupant les plus fortes convictions de leurs équipes. « Nous avons bâti pour les particuliers, via leurs CGP et banquiers privés, une stratégie clés en main, diversifiée, tant sur le plan géographique que sectoriel », détaille Frédéric Stolar, associé gérant d'Altaroc.

Paluel-Marmont Investissement, la filiale private equity de Compagnie Lebon, une des plus anciennes sociétés d'investissement française (depuis 1835), se différencie de cette approche très globale avec des fonds régionaux réservés aux entrepreneurs locaux, pour financer des sociétés valant entre 20 et 50 millions d'euros. « Les souscripteurs peuvent les accompagner sur le long terme, créant une sorte d'écosystème local », indique Philippe Aoun, directeur de la Compagnie Lebon. Après les Hauts-de-France et la Bretagne, la société propose en ce moment d'investir en Occitanie et envisage à terme de créer un club pour agréger les réseaux des différentes régions.