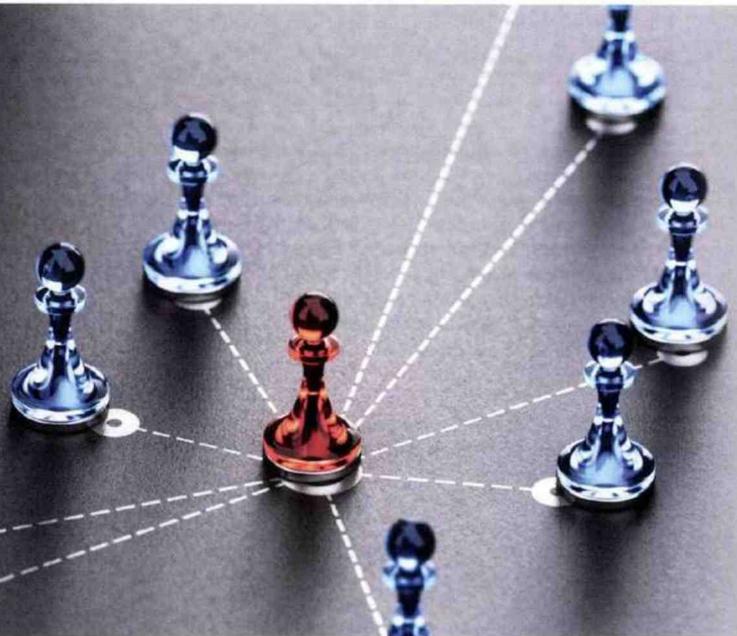


Mettre en relation les sociétés de gestion et les distributeurs

De nouvelles plates-formes digitales réconcilient les intérêts des fonds d'investissement et des distributeurs (CGP, Family Offices) dans les actifs non cotés. Avec des tickets d'entrée de 100 000 euros et la force du collectif, les investisseurs privés se rapprochent des promesses du Private Equity institutionnel, en termes de frais et de rendement. Une approche originale qui donne des idées aux sociétés de gestion.



C'est l'un des phénomènes marquants de ces dernières années dans l'univers des actifs non cotés. Nées en France à partir de 2021 dans un environnement réglementaire assoupli, les plates-formes digitales d'investissement transforment les schémas commerciaux traditionnels et répondent aux besoins des sociétés de gestion comme aux attentes des réseaux de distribution. D'une part, les fonds de *Private Equity* sont confrontés à une certaine saturation des investisseurs institutionnels, limités

par leurs règles internes de gestion et dans leur allocation en actifs alternatifs. « *La crise sanitaire, la guerre en Ukraine et la hausse des taux d'intérêt ont révélé aux sociétés de gestion que les investisseurs institutionnels pouvaient ne plus être au rendez-vous et qu'elles avaient intérêt à diversifier leurs sources de collecte auprès de la clientèle privée* », analyse Souleymane-Jean Galadima, cofondateur de Sapians. D'autre part, les conseillers en investissements financiers (CIF), *Family Offices* et gestionnaires de patrimoine souhaitaient offrir à leurs clients privés une

ouverture vers des actifs réputés servir des rendements à deux chiffres, mais dont les tickets d'entrée, souvent supérieurs à plusieurs millions d'euros, leur étaient inaccessibles.

Diversifier les sources de collecte

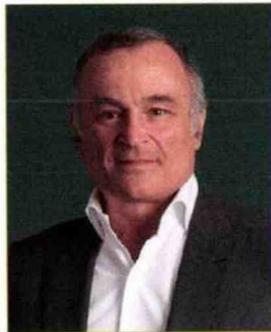
Sociétés de gestion d'un côté, distributeurs et particuliers de l'autre, il ne restait plus qu'à les réconcilier, ou à « *permettre à deux mondes qui ne se parlaient pas de communiquer* », comme le résume



Souleymane-Jean Galadima,
cofondateur de Sapians.



Estelle Dolla, présidente
de Private Corner.



Frédéric Stolar, Managing Partner
d'Altaroc.



Paul Moreno Blosseville, président
d'Opale Capital.

Estelle Dolla, présidente et cofondatrice de Private Corner (650 millions d'euros de collecte à ce jour), qui couple une société de gestion et une plate-forme 100 % digitale.

En France, une petite dizaine de ces places de marché se concurrencent, le plus souvent sur un modèle d'affaires BtoBtoC. D'origines diverses, elles s'inscrivent dans des partenariats d'affaires ou capitalistiques. Airfund provenait du secteur des FinTechs et des logiciels, avant qu'Amundi et Indosuez Wealth Management n'entrent à son capital il y a quelques mois. Opale appartient au groupe Tikehau Capital.

D'autres résultent de démarches entrepreneuriales, comme Peqan, Archinvest ou Private Corner. En 2023, cette dernière a fait entrer à son capital Armen, une société de gestion dite « GP stake ». Dans une approche distincte, Sapians se définit comme un Family Office digitalisé avec une allocation multi-actifs. La joint-venture est née de l'association entre le multi-Family Office Ivesta et la plate-forme dédiée au non-coté Alphacap.

10 à 20 % d'un patrimoine

D'autres encore, comme Altaroc, ont été fondées par des professionnels expérimentés du *Private Equity*. Maurice Tchenio et Frédéric Stolar ont levé des capitaux importants avant de se lancer en octobre 2021. « Nous voulions permettre aux clients privés de s'équiper en *Private Equity*, comme le font les investisseurs

institutionnels. Notre conviction est qu'il faut investir 10 à 20 % d'un patrimoine dans cette classe d'actifs, explique Frédéric Stolar, *Managing Partner* d'Altaroc. Malgré le scepticisme auquel nous avons été confrontés au début, nous venons de franchir le cap du milliard d'euros de collecte. »

Les fonds d'investissement y trouvent leur compte, car ces plates-formes agglomèrent en amont les intérêts de multiples clients pour investir en une seule fois pour des montants qui correspondent à leurs standards. « Il y a une certaine similitude avec le *Crowdfunding* où la puissance du collectif reconstitue des forces de frappe significatives et une capacité d'investissement », compare Paul Moreno Blosseville, président d'Opale Capital. L'accès aux particuliers implique un traitement spécifique avec des volumes de transaction beaucoup plus étoffés que pour les

institutionnels. Depuis notre création, soit une année d'activité commerciale, nous avons traité plus de mille dossiers. Cela a été possible car nous avons réussi à simplifier et digitaliser le processus d'investissement, avec des ressources humaines réduites. »

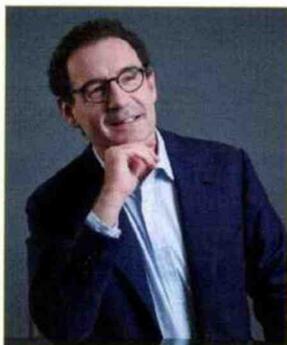
« Pour schématiser, un grand fonds de *Private Equity* se limite à environ soixante institutionnels qui investissent chacun 50 millions d'euros. Un fonds Altaroc comprend en moyenne cinq mille clients », illustre Frédéric Stolar.

Ces plates-formes digitales ont conçu leur propre architecture technologique, en mobilisant leurs ressources internes ou en faisant appel à des fournisseurs externes, comme eFront, Vasco ou Delio. Différentes briques de solutions ont été assemblées pour traiter tous les maillons de la chaîne de valeurs sur le cycle de vie d'un fonds et de la relation commerciale, depuis l'entrée en relation jusqu'au reporting. Les outils digitaux doivent être améliorés au fil du temps pour adapter les fonctionnalités aux besoins des clients.

Les formats juridiques utilisés comprennent des FPCI (fonds professionnels de capital-investissement), à ne pas confondre avec les FCPI (fonds commun de placement dans l'innovation), des FPS (fonds professionnels spécialisés) et des SLP (société de libre partenariat). Ces trois véhicules sont disponibles à partir de 100 000 euros d'investissement. « A chaque fois, nous nous posons la question de la meilleure structuration possible en fonction du sous-jacent », indique Paul Moreno Blosseville. ➔

Les fonds sont confrontés à une certaine saturation des investisseurs institutionnels, limités par leurs règles internes de gestion et dans leur allocation en actifs alternatifs.

Le seuil des 100 000 euros préserve les caractéristiques d'investissement et les moteurs de performances dont bénéficient les institutionnels. Les rendements nets dépassent ceux des FCPR (fonds communs de placement à risque) logés dans des enveloppes d'assurance-vie française. « *La structure de frais est souvent plus élevée sur les FCPR que sur les fonds professionnels* », indique Souleymane-Jean Galadima. Soumis à un agrément de l'AMF (Autorité des marchés financiers), le FCPR doit aussi se conformer à des exigences de diversification de portefeuille auxquelles les fonds professionnels échappent.



Jean-Philippe Hecketsweiler, fondateur de Peqan.



Yann Pelard, directeur des opérations du groupe Premium, en charge du pôle CGP.

indique Yann Pelard, directeur des opérations de Groupe Premium, en charge du pôle CGP. « *Nous avons calibré notre niveau de frais sur les standards des institutionnels, en proposant des fonds de fonds dont les frais sont moins élevés que des fonds directement investis dans des entreprises. C'est la seule manière, selon nous, de nous inscrire dans le temps long*, indique Estelle Dolla. *Pour cette raison, le niveau de nos commissions de gestion peut sembler faible (0,5% sans tenir compte de*

la rétrocession). Nous avons préféré miser sur la volumétrie plutôt que sur le prix unitaire, vraie source de rentabilité pérenne pour toutes les parties. »

Les réseaux de distribution peuvent s'appuyer sur l'expertise de ces plates-formes pour identifier les meilleures sociétés de gestion, sans avoir à les sélectionner eux-mêmes. Perçue comme un bon signal, la fidélité à long terme des investisseurs institutionnels est un critère de sélection pertinent.

Appels de fonds fractionnés

En outre, le FCPR doit conserver une poche de liquidité pour honorer les demandes de rachat. Cette réserve n'est pas investie dans les entreprises et génère un manque à gagner.

La plupart des plates-formes ont intégré des systèmes d'appels de fonds progressifs ou fractionnés au gré des besoins d'investissement des gérants dans les entreprises. « *Ce lissage permet d'honorer la promesse du capital-investissement en termes de TRI (taux de rendement interne) en dépit de montants qui ne représentent qu'une fraction de ce qu'il faudrait investir dans un fonds institutionnel* », confirme Jean-Philippe Hecketsweiler, fondateur de Peqan.

Cette gestion automatisée nécessite des fonctionnalités adaptées avec des notifications et des relances ciblées envoyées auprès d'un grand nombre de clients finaux et leurs distributeurs. Les appels de fonds sont réglés à la date d'exigibilité sous forme de prélèvements automatiques ou de virements. « *Pour prévenir les risques de cybersécurité et les éventuelles vulnérabilités, nous procédons régulièrement à des tests d'intrusion* », rassure Estelle Dolla.

Pour un investissement de 100 000 euros, Archinvest prélève environ 25 000 euros

par an pendant quatre ans. Altarc réalise pour sa part des appels différés et successifs de 10 000 euros par semestre pour un déploiement complet en cinq ans. Une simplification opérationnelle qui affecte peu la performance, selon Frédéric Stolar. Que se passe-t-il si un client final n'honore pas un appel de fonds ? « *Cela ne nous est encore jamais arrivé, mais nous entrerions alors dans une procédure de défaut de paiement en plusieurs étapes, qui peut aboutir in fine à la vente des parts de l'investisseur en défaut* », indique Paul Moreno Blossville.

Fonds nourriciers ou fonds de fonds

Ces fonds professionnels ouvrent l'accès aux mêmes actifs que les institutionnels, via des fonds nourriciers (ou *feeders* en anglais) investis dans les fonds maîtres des plus grands fonds internationaux ou des fonds de fonds. Afin de déterminer le rendement net perçu par le client final, il faut tenir compte des frais de la société de gestion, y ajouter la commission de la plate-forme et parfois ses frais de surperformance, aussi appelés *carried interest*. Le niveau des commissions n'est pas homogène entre les plates-formes (cf. tableaux). Quant aux taux de rétrocessions, ils sont parfois opaques et, semble-t-il, négociables. « *Nous travaillons avec plusieurs plates-formes et les choisissons en fonction de leurs spécificités, mais aussi de leur capacité à limiter leurs frais pour toujours mieux servir nos clients* »,

Offre riche et diversifiée

S'agissant d'une clientèle privée, les plates-formes évitent de se positionner sur des supports trop risqués, comme des fonds de capital-risque ou de retournement. L'offre tend toutefois à s'enrichir et à se diversifier.

Peqan privilégie les fonds investis dans les PME et ETI, convaincue de leur résilience à travers les cycles économiques. Archinvest vient de lancer un fonds de fonds dédié au *Private Equity* secondaire. Cette stratégie consiste à racheter des parts de fonds cédées par des investisseurs en profitant d'une décote. Ce véhicule complète une gamme déjà composée d'un fonds de capital-transmission (LBO) et d'un fonds de dette privée.

Opale propose également un multifeder (avec plusieurs fonds cibles) secondaire, ainsi qu'une stratégie d'investissement en « crédits tactiques », qui consiste à saisir des opportunités sur le marché des dettes. « *Dans la phase actuelle, nous* →

« Il faut s'attendre à un fort mouvement de consolidation »

Mathilde des Courtis, directrice associée du cabinet de conseil Seabird, analyse l'environnement des plateformes numériques tout en esquissant des stratégies futures. En accentuant l'intégration des actifs non-cotés dans l'assurance-vie, la loi industrie verte devrait, selon elle, transformer radicalement le secteur et obliger les acteurs à s'adapter à des offres destinées à un public plus large.

Investissement Conseils : Dans quel contexte historique et réglementaire s'inscrit l'émergence des plateformes digitales d'actifs non cotés ?

Mathilde des Courtis : En Europe, certaines plateformes ont démarré il y a déjà près de dix ans. C'est le cas de Moonfare, en Allemagne. En France, leur émergence a été favorisée par la loi Macron de 2015 et la loi Pacte de 2019. Ce contexte législatif a enclenché un mouvement favorable à la démocratisation de la *Private Equity*. Des initiatives réglementaires s'inscrivant dans la même tendance ont été conduites simultanément dans d'autres pays européens, avec une certaine convergence à l'échelle du continent. Ces plateformes se sont ensuite adaptées aux besoins spécifiques d'une distribution vers une clientèle finale de particuliers, très différente de celle réservée aux institutionnels auxquels les actifs non cotés ont longtemps été réservés.

En quoi l'approche commerciale diffère-t-elle entre investisseurs particuliers et institutionnels ?

Les institutionnels opèrent généralement de gré à gré. Ils sont contactés directement par les sociétés de gestion et n'ont pas besoin d'infrastructures spécifiques. Lorsqu'on souhaite massifier les volumes et s'adresser à une clientèle *retail*, le recours à une plateforme prend tout son sens. Il faut répondre à un enjeu de simplification du parcours commercial et de sélection des fonds d'investissement.

Quelle est la valeur ajoutée de ces plateformes ?

Ces plateformes réalisent l'ensemble des activités de bout en bout, avec la prise en charge du volet réglementaire et conformité, la vérification de l'identité des clients (KYC), mais aussi la sélection de fonds jusqu'à la distribution au client final et les transactions. Pour les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), qui réalisent des dizaines ou des centaines de demandes par mois, le gain de temps est appréciable. Ils évitent ainsi de multiples e-mails et autres envois de fichiers PDF. Ces plateformes permettent également de comparer plus facilement les différentes offres du marché, en termes de produits et de frais.

Quel est le schéma classique d'investissement des CGP en *Private Equity* ?

Dans l'immense majorité des cas, le *private equity* est vendu au travers d'enveloppes contractuelles. En amont du CGP s'interpose donc un réseau bancaire ou une compagnie d'assurance, dans des transactions tripartites. Les clients finaux peuvent



Mathilde des Courtis, directrice associée de Seabird.

aussi souscrire en direct via leurs conseillers et ces plateformes digitales. Les tickets d'entrée dépassent alors les 100 000 euros sous la forme de FPCI (fonds professionnels de capital investissement). Mais ce dernier schéma ne représente qu'une petite partie du marché.

N'est-ce pas l'activité principale de ces plateformes ?

Les fonds professionnels mis à disposition d'une clientèle finale aisée sont, de mon point de vue, un commencement pour ces plateformes. Si ces transactions leur permettent de se faire un nom, elles viseront une ouverture beaucoup plus large du marché, au travers notamment de la loi industrie verte, avec des formats FCPR (fonds communs de placement à risque) inclus dans des produits d'assurance-vie et sans ticket d'entrée minimum. Leur politique commerciale actuelle constitue une

sorte de créneau d'entrée sur une clientèle visée plutôt restreinte et pour un marché qui comprend déjà de nombreuses plateformes. A partir de 2025, et l'entrée en application de la loi Industrie verte, les cartes vont être redistribuées avec une probable multiplication des offres à la clé. Celles qui ont pris de l'avance en termes d'encours ne sortiront pas forcément gagnantes de cette nouvelle donne.

Sont-elles déjà trop nombreuses selon vous ?

Il y a beaucoup d'acteurs, et sans doute pas assez de place pour tout le monde, sur le marché très haut de gamme où sont positionnées les plateformes pour l'instant. Leur défi des prochaines années va consister à s'intégrer à des offres plus grand public. Les logiques de partenariats, que l'on voit déjà à l'œuvre, feront toute la différence. Et il faut s'attendre à un fort mouvement de consolidation dans le secteur.

Qu'est-ce qui distingue ces plateformes les unes des autres ? Font-elles toutes exactement le même métier avec le même outil digital dans une concurrence frontale ?

Toutes sont positionnées sur la construction de portefeuilles et la sélection des fonds, mais certaines ont un positionnement plus intégré que d'autres. En fonction de leur technologie, toutes ne réalisent pas la gestion des souscriptions, des transferts, des arbitrages, le suivi des opérations et des commissions issues des opérations des clients. Enfin, certaines distribuent aux clients finaux en direct avec le devoir de conseil associé, les obligations KYC et de lutte anti-blanchiment (AML). Mais d'autres ne le font pas.

Que peut-on dire du niveau général des commissions pratiquées par ces plateformes ?

Le marché des fonds professionnels se caractérise par une certaine opacité, avec des marges relativement élevées, qui ne sont pas vraiment discriminantes. Néanmoins, si ces acteurs pivotent vers le marché du *retail*, le niveau des frais va devenir un vrai enjeu. Les commissions devront être fixées de manière beaucoup plus transparente et beaucoup plus juste.

« A partir de 2025, et l'entrée en application de la loi Industrie verte, les cartes vont être redistribuées avec une probable multiplication des offres à la clé. »



Nora Faugère, responsable ingénierie patrimoniale du groupe Premium.



William Barrett, associé gérant chez Reach Capital.



Alexandre Harkous, fondateur d'Airfund.



Paul-Edouard Falck, Director of Private Wealth Solutions chez Reach Capital.

nous polarisons sur des stratégies très défensives (fonds de dette, fonds secondaires), ou offensives de façon très ciblée (fonds de LBO à faible effet de levier sur des macro-tendances : santé, Tech et décarbonation) ». justifie Paul Moreno Blossville.

Certaines proposent aussi des stratégies fondées sur le mécanisme fiscal d'apport-cession, dit 150-0 B ter. C'est le cas de Sapians et de Private Corner. « En effet, ce dispositif de report d'imposition des plus-values lors de la cession d'actions ou de parts sociales peut notamment être utilisé via le Private Equity en cas de réinvestissement d'au moins 60 % du prix de cession dans un fonds éligible », explique Nora Faugère, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Groupe Premium.

Une étape de démocratisation

Sur un plan stratégique, certains estiment que ces acteurs émergents devront tôt ou tard se mettre à la portée d'une clientèle beaucoup plus étendue, notamment sous l'impulsion de la loi industrie verte. « Ces plates-formes ont réalisé une étape de démocratisation vers la clientèle fortunée. Désormais, l'enjeu va consister à créer des solutions qualitatives dans le cadre des enveloppes d'assurance-vie françaises, d'épargne salariale et d'épargne-retraite, où les offres sont encore pauvres et les barrières à l'entrée élevées », estime William Barrett, associé gérant chez Reach Capital. La société

de conseil vient de lancer un département dédié à la démocratisation des fonds non cotés. Une perspective relativisée par Private Corner : « Nous sommes convaincus de la nécessité de conserver un modèle intermédiaire, où tout le monde a son rôle à jouer, dans l'intérêt du client final qui doit comprendre les caractéristiques de son investissement », estime Estelle Dolla.

Altaroc insiste également sur la complexité de la classe d'actifs, qui ne peut être mise à la portée de tout le monde sans précaution. De nombreux contenus didactiques (articles, vidéos) sont disponibles sur son site Internet. Alexandre Harkous, fondateur d'Airfund, souligne l'importance de l'éducation et de la formation des distributeurs : « Nous nous concentrons sur la pédagogie, essentielle pour exploiter tout le potentiel de cette classe d'actifs ».

En revanche, l'entrée en application d'Eltif 2.0, version révisée du règlement sur les fonds d'investissement à long terme, ouvre de nouvelles perspectives pour étendre la distribution vers l'Europe, avec des tickets d'entrée plus faibles.

Début 2024, l'Allemande Moonfare a lancé un tel fonds pour un investissement minimum de 10 000 euros avec appel de fonds unique. Si presque toutes les autres examinent cette opportunité, Altaroc a également commencé à déployer un fonds Eltif 2.0, en mai, vers plusieurs pays : Suisse, Pays-Bas, Belgique, Luxembourg, Italie et Grande-Bretagne.

Connexion directe

En revanche, ces plates-formes devraient être confrontées à la concurrence directe des fonds d'investissement eux-mêmes, tentés de se passer d'un intermédiaire. « L'an passé, nous avons ouvert notre extranet qui offre de nombreuses fonctionnalités en termes d'informations, de reportings et de souscription digitalisée et que nous améliorons encore cette année », expliquait Frédéric Zablocki, PDG d'Entrepreneur Invest dans la dernière édition d'Investissement Conseils. « De nombreuses sociétés de gestion voient le marché du retail prendre de l'ampleur et ne veulent pas se faire devancer par leurs concurrentes. Nous les accompagnons pour trouver la solution et le format les plus adaptés pour se connecter directement aux réseaux de distribution », explique Paul-Edouard Falck, Director of Private Wealth Solutions chez Reach Capital. « Nous constatons que ces sociétés de gestion cherchent de plus en plus à se passer des intermédiaires, mais aussi que les distributeurs attendent des solutions précises pour leurs clients, au-delà des fonds proposés sur les plates-formes », ajoute cet ancien collaborateur de Peqan et de Nextstage AM. Cette dernière avait lancé une unité de compte en Private Equity dès 2016. La concurrence pourrait donc s'intensifier dans les mois et les années qui viennent. Distributeurs et investisseurs devraient en bénéficier.

■ Nicolas Raulot

Panorama des principales plates-formes digitales d'actifs non cotés				
	Airfund	Altaroc	Archinvest	Moonfare
Date de création	2021	2021	2022	2016
Fondateur(s)	Alexandre Harkous	Maurice Tchénio, Frédéric Stolar	Emilie Buttiaux, Nicolas Macquin, Pierre-Olivier Desplanches	Dr Steffen Pauls
Actionnaire(s) répartition du capital	Fondateurs et Management : 45 % Amundi & Indosuez : 27 % Business Angels : 28 %	NC*	NC	NC
Effectifs	35	54	15	Environ 180 Effectifs en France : NC
Statut réglementaire	CIF	Société de gestion	Société de gestion	NC
Montants collectés à ce jour en millions €	200	1000	300	3000
% des montants collectés en France	100 %, y compris en assurance-vie luxembourgeoise	98 %	90 %	NC
Répartition des clients en France (CIF, Family Offices, particuliers, institutionnels...)	90 % CIF et Family Offices, 10 % banques privées	NC	CIF, Family Offices, investisseurs particuliers	NC
Objectif de collecte fin 2025 en millions €	NC	NC	500 à 600	NC
Produits disponibles aujourd'hui	Fonds de capital investissement, dettes privées, immobilier, infrastructure	- Altaroc Odyssey 2024 - Altaroc Discovery 2024	- Archinvest LBO 1 - Archinvest Dettes Privées 1 - Archinvest Secondaire 1 - Nombreux fonds feeders	NC
Sociétés de gestion sélectionnées	Omnes Capital (co-invest), Access Capital Partners (secondaire), Lombard Odier (fonds de fonds), Axa VP (venture), NCI (venture), Turenne Capital (buy-out), Eternam (immobilier)	General Atlantic, CVC, Nordic Capital, Inflexion, Main Capital, New Mountain, Seven2 Apax, TA Associates, Five Arrows, HG Capital, Insight, Cressey & Company, Accel, KKR, Bridgepoint, STG	CVC, Carlyle, EQT, IK, Bridgepoint, Montefiore, Arcmont, Hayfin, BEX, etc.	Plus de 30 fonds tels que : Founders fund, Accel, Lexington Partners, CVC, KKR, Blackstone, Carlyle, EQT, 17Capital, HIG, HG, Veritas, Insight Partners, Glendower, Warburg Pincus, Vista etc.
Fonds ou fonds de fonds	Fonds et fonds de fonds	NC	Les deux	Les deux. Fonds en direct et fonds de fonds par stratégie (Infrastructure, Buyout, Venture Capital, etc).
Frais en %	Frais directs : 1,2 % et 2 % TFE (total de frais sur encours) : 3 à 4 % Retrocessions : 0,5 à 0,8 %	2,5 % par an pour 100 000 € d'engagement (retrocessions : NC) – Dégressif à partir de 500 000€	0,7 à 2,5 % (0,5 à 1 % de retrocessions)	Entre 0,45 et 0,7 % (pas de frais au-delà de 10 ans) Retrocessions : NC
Frais de surperformance (carried interest)	Pour certains fonds qui investissent en direct.	20% sur les co-investissements	Non	Non
Taux de rendement (TRI) en %	Entre 10 à 20 % en fonction des stratégies	NC	15 % selon les stratégies	Environ 15-20 % en fonction des stratégies/fonds choisis
Appels de fonds progressifs	Oui pour certains fonds, non pour les FCPR ou fonds evergreen	Oui – 2 appels par an – quantum fixe et date fixe	Oui	Oui
Montant minimum de souscription en euros	Varie en fonction des fonds : de 10000 à 100000	100 000	100 000	50 000 et 10 000 avec l'Eltif
Projets	NC	NC	- Accompagnement des fonds - Croissance internationale forte	Eltif 2.0
Création d'un fonds Eltif	Fonds Eltif en cours de sélection.	Déploiement prévu en mai 2024	Oui	Lancement tout juste annoncé. D'abord distribué auprès des partenaires et ensuite accessible en direct. Investissement minimum de 10000 € avec appel de fonds unique.

*non-communicué par la plate-forme

Panorama des principales plates-formes digitales d'actifs non cotés				
	Opale	Peqan	Private Corner	Sapians
Date de création	09/2022	10/2021	2020	31/08/2022 Lancement officiel 01/10/2023
Fondateur(s)	Clarisse Ohana, Paul Moreno Blossville	Jean-Philippe Hecketsweiler	Estelle Dolla, Thomas Renaudin et Yves Caron	Mata Capital IS, Ivesta
Actionnaire(s) répartition du capital	100 % Tikehau Capital	Peqan Holding 100 %	Fondateurs, salariés de Private Corner et Armen (SDG)	NC
Effectifs	15	9	11	9 et appui sur l'infrastructure des actionnaires: Groupe Mata Capital, 50 collaborateurs et Ivesta, 40
Statut réglementaire	CIF	Société de gestion	Société de gestion	CIF
Montants collectés à ce jour en millions €	> 100	130	Environ 650	43 sur des actifs cotés et non cotés dont 41 % en Private Equity
% des montants collectés en France	100 %	100 %	Environ 90 %	100 %
Répartition des clients en France (CIF, Family Offices, particuliers, institutionnels...)	Particuliers via des CIF	CIF, Multi Family Offices, banques privées: 95 % Investisseurs directs (Friends & Family): 5 %	CGP, FO, banquiers privés, institutionnels ou corporate de 2 ^e ou 3 ^e rang n'ayant pas les ressources pour souscrire pour 5 ou 10 M€.	100 % de particuliers en direct ou via leur holding.
Objectif de collecte fin 2025 en millions €	NC	500	1500	200
Produits disponibles aujourd'hui	Multifeeder Secondaire en Private Equity Multifeeder Crédits Tactiques Multifeeder Growth Buyout	Peqan Convictions 2023 (FoF), Ciclad 7 Private Investors (FN), Eiffel Transition Infrastructure by Peqan (FN), Peqan Single Asset 2 (FN), Apax Development Fund II by Peqan (FN), Quadrille Technologies V by Peqan (FN), Capenergie V Private Investors (FN)	Private Corner Wealth Expansion, Private Corner Wealth Co- Investment, Rgreen Invest, Feeder Antin Infrastructure V, Mirova Impact Life Essentials (150-0 B ter)	Obligataire daté: Tikehau Private equity: Stepstone, Balderton, Archimed, Carlyle European Partners Private Equity éligible au 150-0 b ter: ISAI, Oddo BHF Dette privée: Andera Capital Partners, Flexam, filiale de Kartesia Infrastructures: Eiffel IG Immobilier: Mata Capital, Mindstone Capital
Sociétés de gestion sélectionnées	Keensight Capital, Sagard, Tikehau Ca- pital, Morgan Stanley IM, Brookfield AM, Goldman Sachs AM, HarbourVest, AlpInvest, GHO Capital, Webster Equity Partners, Marlin Equity Partners	Ardian Lgt, Quadrille, Adagia, Nord Holding, Proval, Bex Capital, Keensight, Sagard, Portfolio Advisors, Verto, Columna Capital, Archimed, Vivalto Partners, Montana	Activa Capital, Adagia, Aldebaran, Andera Partners, Antin Infrastructure Partners, Ardian, Blisce, BC Partners, Capza, Carlyle, Committed Advisors, EMZ, EQT, Keensight, Mérieux Equity Partners, PAI, Partners Group, Qualium, Raise, Rgreen, Sagard	
Fonds ou fonds de fonds	Fonds de fonds	Fonds Nourriciers (FN), Fonds de Fonds (FoF) et Co-Investissements (Co-Inv)	Fonds de fonds	Fonds de fonds Sapians Portfolio 2023 hébergé par Mata Capital avec Stepstone, Balderton, Archimed, Carlyle European Partners
Frais en %	0,6 % à 1,5 % selon les parts (ré- trocessions entre 0,7 % et 1 % selon les fonds)	0,8 à 1,8 % pour les fonds de fonds; 0,5 à 1,2 % pour les fonds nourriciers; 0,8 à 1,65 % pour les co-investissements	0,5 % de commission de gestion. Parts avec rétrocession: entre 1 et 1,2 %, soit 0,50 à 0,70 % de rétrocession.	0,9 % sur le fonds de fonds de Private Equity Sapians Portfolio 2023
Frais de surperformance (carried interest)	Non	Oui sur les (FoF) et (Co-Inv) avec un hurdle de 8 %	Non	Non
Taux de rendement (TRI) en %	13-15 % en dette privée, 15 à 22 % en Private Equity	Peqan Co-investissement 2022 (FoF): 10 %	10 à 15 % nets pour l'investisseur selon les stratégies sous-jacentes	TRI net cible de 15 % sur une maturité à 10 ans
Appels de fonds progressifs	Oui	Oui sur tous les fonds	Oui, selon le rythme de dépiement des fonds sous-jacents (généralement 4 à 5 ans)	Non, appel de fonds unique
Montant minimum de sous- cription en euros	100 000	Peqan Convictions 2023 (FoF): 10 000 Fonds nourriciers: 100 000 (avec dérogation à 30 000)	100 000, voire 30 000 pour les FPCI ou les FIPS selon certaines conditions des articles 423-49 ou 423-27 du règlement général de l'AMF.	100 000
Projets	Plusieurs fonds sont à venir, une cible de 4 fonds lancés en 2024	Bex Fund V by Peqan (FN)	Stratégie à venir sur la dette privée	
Création d'un fonds Elitif	En analyse	En cours	Projet à l'étude	NC

*non-communicué par la plate-forme