



ALLOCATION D'ACTIFS

Private equity : des gains sous conditions

Le capital investissement séduit les Français à la recherche de rendement, mais n'est pas sans contraintes

Et pourquoi pas le non coté ? Votée en 2019, la loi Pacte a rendu le capital investissement plus accessible aux particuliers et favorisé sa démocratisation. « Pacte a notamment réformé le statut des FCPR en permettant à ces fonds de disposer davantage de liquidités pour gérer des problématiques de rachat. Son but était de rendre ce véhicule accessible en direct mais aussi via l'assurance vie et les PER, notamment sous forme de fonds de fonds », explique Alexis Dupont, directeur général de France Invest. Depuis, c'est la ruée. Selon France Invest, 14 % des levées de fonds du premier semestre 2020 ont été réalisées auprès de *family offices* et particuliers, soit 27 % de plus qu'au premier semestre 2019. Une forte augmentation qui prouve qu'en matière de *private equity*, les investisseurs privés trouvent chaussures à leurs pieds.

DES PERFORMANCES ET UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSES

On distingue trois stratégies de *private equity*. « Le capital risque (*venture capital*) vise les *start-up* innovantes avec un fort potentiel, décrypte Sabine Jiskra, responsable de la gestion de fortune à l'Institut du patrimoine. Le capital développement finance des PME plus matures pour des opérations de consolidation ou de croissance. Enfin, le capital transmission aide des entreprises à gérer la succession de leur dirigeant ». Dans son ensemble, « il s'agit de la classe d'actifs la plus performante sur 15 ans, reconnaît Alexis Dupont. Entre 2005 et 2019, son TRI moyen était de 11,4 % [fonds instits & retails combinés, ndr], tandis que l'immobilier est à 7,5 %, le CAC 40 à 6 %, et les hedge funds à 3,5 % ».



© Avenir - Stock

DÉMOCRATISATION
14 % des levées de fonds du S1 2020 proviennent de *family offices* et de particuliers

Par ailleurs, le capital investissement bénéficie d'une fiscalité avantageuse, qui varie en fonction du type de fonds et de véhicules sélectionnés. Dans le cadre d'un FCPR par exemple, les plus-values et les revenus sont exonérés d'impôts (sauf prélèvements sociaux), à la condition de conserver des parts au moins cinq ans et de réinvestir les distributions dans le fonds pendant cette période. De leur côté, les FIP et les FCPI offrent un abattement de 25% (dans le cadre de l'IR/PME) sur le montant des versements avec un plafonnement de 12.000 euros par an pour une personne physique célibataire ou 24.000 euros par an pour un couple.

UNE ACCESSIBILITÉ RELATIVE

Mais malgré son accessibilité croissante, le capital investissement n'est pas encore pour tout le monde. Les trois stratégies proposées présentent un niveau de risque élevé, bien que celui du *venture capital* soit encore plus marqué que les deux autres. Ce qui fait relativiser Sabine Jiskra quant à la démocratisation du *private equity*. « Le capital investissement s'adresse essentiellement à des clients très avertis et doit leur

être proposé à titre de diversification », recommande-t-elle.

Dit autrement, il faut d'abord bien assurer les bases de son portefeuille d'investissement (assurance vie, PEA, immobilier...) avant de céder à l'appel du non coté et de ses performances alléchantes. Outre le risque élevé qu'il supporte, l'investisseur doit aussi immobiliser son capital, pendant au moins huit ans dans la plupart des cas. De plus, au début de sa commercialisation, le portefeuille d'un fonds de *private equity* n'est pas encore complètement constitué, contrairement à un fonds classique. Les gérants sélectionneront les entreprises pendant les quatre à cinq premières années de vie du fonds, avant de les céder progressivement, dans un délai de huit ans. « Les investisseurs doivent donc se projeter et faire confiance à la société de gestion », explique Johan Didouche, directeur de la distribution externe et relations investisseurs de LBO France.

Reste qu'au-delà de son rendement, le *private equity* permettrait surtout de redonner du sens à son épargne. « Les investisseurs partagent une aventure industrielle qui rend leur placement concret et leur permet de mieux comprendre son évolution », affirme Johan Didouche. « Le *private equity* fait également converger deux besoins : celui de performances pour les investisseurs et celui de fonds propres pour les entreprises ». Or, celles-ci connaissent des moments critiques au cours de leur existence, des périodes clés pendant lesquelles un fonds de capital investissement peut intervenir à propos pour les accompagner (voir page 35).

GAÉTAN PIERRET
+ email : gpierrret@agefi.fr
+ @GaetanPierret