

## « Le renouveau du Private Equity, comment en profiter ? »

Par La Rédaction

Tribune de Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet Géfinéo.



Crédit photo © Gefinéo

Investir dans le non-coté ou « private equity » a du sens car les possibilités sont bien plus diversifiées qu'en Bourse, et les performances souvent alléchantes. Pourtant, cette classe d'actif a connu des fortunes diverses au fil des époques auprès des investisseurs particuliers.

### L'âge d'or des fonds fiscaux

Jusqu'au début des années 2000, acheter des entreprises hors bourse, même par l'intermédiaire d'un fonds spécialisé, était une activité réservée quasi exclusivement aux grandes fortunes. Puis la vague des fonds fiscaux (FCPI, FIP) a fait connaître cette classe d'actif au grand public. Ces fonds présentaient un ticket d'entrée très accessible associé à une réduction d'impôt dès la souscription. L'âge d'or de ces investissements à réduction d'impôts fut atteint en 2007 avec la réforme de l'ISF mise en place par le Président nouvellement élu, Nicolas Sarkozy. La Loi TEPA de l'époque accordait jusqu'à 75% de réduction d'ISF pour la souscription au capital de PME !

Même si le système existe encore aujourd'hui, il n'accorde plus qu'une réduction d'impôt sur le revenu, et surtout les taux n'ont rien à voir (18% de réduction en 2024, hors investissement en Corse ou Outre-Mer). Au-delà des modalités fiscales qui varient au fil des réformes, un grand nombre de ces FIP et FCPI n'ont historiquement pas donné satisfaction en termes de

performance. Si bien que beaucoup d'investisseurs se sont détournés de ces solutions, et que certaines sociétés de gestion ont dû quitter le marché. Aujourd'hui, quelques acteurs de qualité restent sur ce segment, mais il n'a plus l'importance qu'il a connu à son apogée.

## FPS, FPCI, SLP

Le renouveau du marché du Private Equity est venu par le haut et par la réglementation. D'abord, de nouveaux types de fonds se sont développés ces dernières années, comme les Fonds Professionnels Spécialisés (FPS), les Fonds Professionnels de Capital Investissement (FPCI), ou encore les Sociétés de Libre Participation (SLP). Ces véhicules ont souvent en commun de n'être accessibles qu'à partir de 100.000 € minimum, ils s'adressent donc à une clientèle aisée, sans toutefois être réservés aux plus grandes fortunes.

## Apport-cession pour les chefs d'entreprises

En parallèle, le marché de l'apport-cession à pris son envol : l'article 150 0 B TER du Code Général des Impôts autorise les stratégies dites « d'apport-cession », mécanisme qui permet à un entrepreneur cédant son entreprise via une holding de bénéficier d'un report total d'imposition. Pour cela il s'engage à réemployer 60% du fruit de la vente dans des activités économiques éligibles. Pour ces chefs d'entreprises, réinvestir dans l'un de ces nouveaux fonds de Private Equity représente souvent une bonne solution en termes de diversification et de simplicité, sans oublier les rendements qui sont potentiellement élevés !

Outre les chefs d'entreprises cédant, de nombreux investisseurs aisés s'intéressent à ces fonds pour leurs mérites propres, au-delà des considérations fiscales. La variété des stratégies accessibles, des plus petites entreprises aux très grandes, dans tout type de zone géographique, en passant par les fonds d'infrastructures ou encore de transformation immobilière, l'univers est vaste. Il existe même, pour les connaisseurs, des fonds qui financent les actions en justice en échange d'une partie des indemnités obtenues par le plaignant !

Le marché du Private Equity est très actif et les investisseurs avertis sont attirés par des valorisations qui sont plus intéressantes aujourd'hui qu'avant la hausse des taux. Tout irait pour le mieux si la barrière des 100.000 € minimum ne laissait pas de côté un grand nombre d'investisseurs motivés, mais dont les liquidités ne sont pas suffisantes pour consacrer une telle somme à ce type de stratégie.

## Unités de compte en assurance vie

C'est là qu'entrent en jeu les assureurs, depuis des années ils cherchent à enrichir et diversifier la gamme des unités de compte disponibles dans les contrats d'assurance vie. Il ne leur a pas échappé que le Private Equity correspondait à l'optique de moyen-long terme de la majorité de leurs clients, et que la volatilité réduite de tels fonds pouvait être perçue comme tranquillisante par certains assurés. C'est ainsi que le marché voit fleurir des partenariats entre grands acteurs du Private Equity et assureurs, pour mettre à disposition au sein des contrats d'assurance vie des unités de compte donnant accès, dès quelques milliers d'euros, à des fonds historiquement réservés aux grands investisseurs. Ainsi, plus besoin de passer par des contrats luxembourgeois, aux minimums élevés, pour bénéficier des avantages successoraux de l'assurance vie tout en investissant dans le Private Equity.

Accessibles en direct ou via l'assurance vie, en nom propre ou via une holding patrimoniale, avec des objectifs fiscaux ou non, pour des montants allant de quelques milliers à quelques millions d'euros, l'univers des fonds de Private Equity est large. En prenant les précautions d'usage (niveau de risque accepté, horizon de placement), le non-coté est devenu un outil indispensable pour diversifier son patrimoine.

## Le parcours de Guillaume Eyssette

Dirigeant fondateur, Gefinéo

Diplômé de l'ESCE Paris et certifié CPGC, Guillaume Eyssette a travaillé 10 ans dans un grand cabinet de conseil intervenant auprès des acteurs de l'industrie financière. Après un passage par les outils de mesure de risque à destination des institutionnels, il crée en 2008 le cabinet Gefinéo Multi-Family Office. Spécialiste de l'investissement à long terme et très impliqué dans la communauté des investisseurs Value, il se consacre à l'accompagnement des investisseurs familiaux au sein de Gefinéo. Il reçoit en 2014, le Grand Prix de l'Allocation d'Actifs remis lors de l'assemblée Générale de l'Association Nationale des Conseils en Investissements Financiers.