



## « Le Private Equity est une **activité historique de notre cabinet** »

**Guillaume Eyssette**, directeur associé du cabinet de gestion de patrimoine Gefineo, estime que le Private Equity est destiné aux CGP qui s'intéressent au monde de l'entreprise.

**Investissement Conseils: Avez-vous développé une activité de Private Equity au sein de votre cabinet ?**

**Guillaume Eyssette:** Oui, il s'agit même d'une activité historique. Nous intervenons surtout pour les chefs d'entreprise dans le cadre du dispositif apport-cession lorsque les clients entendent bénéficier du bénéfice du report d'imposition. Nous avons aussi travaillé le sujet, tant que l'impôt sur la fortune existait, en utilisant les avantages ouverts par la loi Tèpa. Aujourd'hui, je constate que mes clients sont à la recherche de placements sur le moyen et long terme et que les solutions du Private Equity commencent à se développer plus fortement.

Côté fournisseurs, nous ressentons aussi des évolutions depuis quelques mois avec des plateformes et des compagnies qui s'ouvrent clairement depuis septembre aux solutions de capital-investissement dans les contrats d'assurance vie.

Le changement réglementaire important, intervenu en novembre 2019, permettant d'élargir la part du Private Equity dans l'assurance-vie pousse clairement à son développement dans les contrats. Jusqu'à présent, pour dépasser les 10 %, il fallait se diri-



**Guillaume Eyssette**, directeur associé du cabinet de gestion de patrimoine Gefineo.

ger vers les solutions luxembourgeoises. Maintenant, les contrats français peuvent accueillir 50 % de fonds Private Equity pour les contrats de plus de 100 000 euros.

**Quelles recommandations donneriez-vous aux CGP qui veulent se lancer dans cette activité ?**

**G. E. :** Il faut abandonner la notion de volatilité. Le Private Equity, c'est l'univers du non-côté. Il n'y a donc pas de valorisation quotidienne, ni hebdomadaire, et généralement même pas mensuelle. Souvent la mise à jour se fait par trimestre ou semestre. Le fait que les marchés soient baissiers ou haussiers n'a pas d'impact immédiatement visible. Les valorisations s'effectuent à dire d'expert, la vraie valeur n'étant connue que plus tard, dans plusieurs années. Dans le même temps, le client doit comprendre qu'une faible volatilité ne signifie pas une absence de risques. Dès lors, du fait de l'absence de prix observé, il

est nécessaire de se concentrer sur l'essentiel lorsque l'on s'entretient avec le client, c'est-à-dire la façon dont se développent les entreprises qui sont en portefeuille. En revanche, il est nécessaire d'obtenir un reporting suffisant sur les évolutions des fonds. Le Private Equity est destiné aux CGP qui s'intéressent au monde de l'entreprise et qui ont la volonté de passer du temps avec les gérants pour bien comprendre leurs modèles de gestion et se tenir au courant de l'évolution du portefeuille.