

## Diversifiez vos placements avec le private equity

*Par Bertrand Tourmente, fondateur d'Althos Patrimoine*

**Dans un environnement où le risque de remontée des taux pourrait pénaliser simultanément les marchés obligataires et les marchés actions, les particuliers ont tout intérêt à diversifier leurs placements en se tournant vers le private equity.**

Historiquement réservé à une clientèle institutionnelle ou fortunée, ce type de placement qui consiste à investir dans des entreprises non cotées en passant via des fonds spécialisés, connaît un engouement sans précédent.

Les belles performances passées de cette classe d'actifs, pouvant offrir des rendements supérieurs à 10 % par an, y sont sans doute pour beaucoup. Autre élément contribuant à cet essor, une « démocratisation » au niveau du ticket d'entrée. Si autrefois il était nécessaire d'investir plusieurs centaines de milliers d'euros, voire plusieurs millions d'euros, il est maintenant possible d'avoir accès à de grands noms à partir de 100 000 €.

### **Private equity : comment ça marche ?**

Comme pour les fonds investis en actions et/ou en obligations cotées, les fonds de private equity sont gérés par une société de gestion. Celle-ci investit dans plusieurs entreprises et se charge de toutes les démarches opérationnelles. Le but est de prendre des participations minoritaires ou majoritaires au capital des entreprises sélectionnées puis de les accompagner dans leur développement afin d'obtenir le rendement le plus élevé possible lors de leur revente.

Pour augmenter le rendement, les sociétés de gestion ont souvent recours à l'endettement. Cette méthode permet de bénéficier d'un effet de levier : en cas d'acquisition financée à 50% par de la dette, le rendement des investisseurs sera globalement doublé en cas de succès de l'opération.

Contrairement aux idées reçues, le private equity n'est pas plus risqué que les actions cotées. La véritable différence tient à la liquidité du placement, celle-ci étant faible pour les fonds de private equity tandis qu'elle est forte pour les actions cotées.

## **Quelles sont les modalités d'investissement ?**

En effet, contrairement aux Sicav et FCP classiques, la plupart des fonds de private equity sont des fonds à échéance, c'est-à-dire que les investissements effectués sur ces véhicules sont bloqués pour une durée prédéterminée, généralement supérieure à 5 ans.

C'est précisément ce blocage des fonds qui offre le temps aux entreprises d'adopter une stratégie de développement de long terme, sans être contraintes par des objectifs de court terme propres aux sociétés cotées. Ce type d'investissement s'adresse donc aux particuliers bénéficiant d'un horizon de placement de 8-10 ans. Par ailleurs, avec un seuil d'investissement minimal de 100 000 euros, les investisseurs doivent bénéficier d'un patrimoine financier conséquent.

### **Privilégier le capital-développement et l'immobilier**

Le domaine du private equity recouvre différentes stratégies d'investissements aux résultats parfois très variables. Selon nous, les fonds les plus intéressants sont ceux spécialisés dans le capital-développement, ayant pour but d'investir dans des PME ou ETI déjà bien installées sur leur marché, cherchant des capitaux pour accélérer leur croissance.

Cette logique s'oppose à celle du « venture capital », dont le but est d'investir dans des startups dont la viabilité reste encore incertaine. Ce type d'investissement est souvent à bannir pour les particuliers, le taux d'échec au sein de ces fonds étant trop élevé pour offrir un rendement substantiel et un risque maîtrisé. Attention également aux fonds spécialisés dans le financement de sociétés en restructuration. Ces opérations, qui cherchent à donner un nouveau souffle à des entreprises en perte de vitesse, constituent de grandes opérations de LBO dont le risque peut être élevé et dont le caractère éthique est généralement limité.

Le private equity en immobilier offre quant à lui des opportunités intéressantes. L'idée est ici d'acheter un bien immobilier « obsolète », de le rénover conformément aux besoins du marché, de le louer à prix fort et enfin de le revendre à un prix élevé. Grâce à l'effet de levier associé à ces opérations, le rendement final pour l'investisseur peut être significatif.

Il est donc important de bien choisir son fonds de private equity. Malheureusement, les classements n'existent quasiment pas. Le choix d'un fonds nécessite donc de bien se renseigner en amont ou d'être correctement conseillé pour éviter les mauvais placements.

## **A propos d'Althos Patrimoine :**

Créé en 2009 par Bertrand Tourmente, Althos Patrimoine est un cabinet de gestion privée détenu par ses salariés, ce qui lui garantit une totale indépendance. Il accompagne au quotidien particuliers et chefs d'entreprises dans le pilotage de leur patrimoine personnel et professionnel, et leur offre des conseils en placements sur-mesure grâce à une équipe dédiée. L'offre de gestion en architecture ouverte permet au cabinet de délivrer des conseils sur tout

type d'investissements et sur tout type de support. La sélection des fonds repose à la fois sur des critères de performances et de développement durable en prenant en compte une dimension d'investissement éthique qui correspond aux attentes d'un nombre croissant d'investisseurs. Althos Patrimoine met également à la disposition de sa clientèle des véhicules d'investissements habituellement réservés à une clientèle institutionnelle.

Althos Patrimoine a par ailleurs développé Althos 360, un ensemble d'outils digitaux permettant aux clients de bénéficier d'une visibilité complète sur leur patrimoine et d'entrer facilement en relation avec leur conseiller. Soucieuse d'adopter un comportement responsable, l'équipe d'Althos Patrimoine, composée d'une douzaine de collaborateurs, donne également à ses clients la possibilité d'opter pour une offre d'investissement socialement responsable, sélectionnant des solutions finançant des entreprises respectueuses de l'environnement et de leurs collaborateurs.

<http://althos-patrimoine.com/>

Contact presse :

Agence Fargo

Barbara Aeschbacher : 01 42 21 44 76 – [baeschbacher@fargo.agency](mailto:baeschbacher@fargo.agency)

Amélie Vérone : 01 44 82 54 54 – [averone@fargo.agency](mailto:averone@fargo.agency)