

MIEUX COMPRENDRE LE PRIVATE EQUITY

Webinaire 14 Janvier 2025

1. Qu'est-ce que le Private Equity ?

Steph **NGUIMBI**



2. Pourquoi et comment faut-il investir en Private Equity ?

3. La sélection de Maubourg Patrimoine

4. Pourquoi Maubourg Patrimoine ?



Patrick **FONTAN**

1. Qu'est-ce que le Private Equity (ou Capital Investissement) ?

Principe : Le Private Equity a pour objet d'investir en capital dans des **sociétés non cotées** sur les marchés financiers.

Le terme « Private Equity » est utilisé pour désigner :

- **Un véhicule d'investissement** (le « fonds »),
- **Les apports de capitaux,**
- **Un écosystème** permettant à des entreprises d'avoir accès à des capitaux sans recourir aux marchés organisés ou au système bancaire,
- De manière plus générale, **la classe d'actifs du non coté**. A noter toutefois que le non coté recouvre également des investissements en dette privée



Fonctionnement : des investisseurs privés (« **LP** » - **Limited Partners**) apportent des capitaux à un fonds d'investissement géré par une société de gestion spécialisée dénommée (« **GP** » - **General Partner**). Cette dernière réalise des investissements correspondant à la politique du fonds pendant une période d'au minimum cinq ans. Le GP travaille de concert avec **le management des sociétés** ayant bénéficié de capitaux pour valoriser la participation durant cette période. Le fonds revend ensuite la participation et retourne l'argent aux LP.

Les indicateurs clés de mesure de la performance :

Taux de Rentabilité Interne

Outil permettant de mesurer la **rentabilité annualisée moyenne** d'un investissement constitué de flux négatifs (décaissements) et de flux positifs (encaissements). Il est utilisé pour mesurer et suivre l'évolution de la performance des opérations de Private Equity.

Multiple

Ensemble des **flux encaissés** par le fonds (produit de cession final de l'opération, intérêts d'obligation, éventuels dividendes) **divisés par les flux décaissés** par le fonds (montant initial d'investissement, potentiels réinvestissements). Que l'opération ait duré 2 ans ou 20 ans, le multiple est une donnée brute (par exemple x 3) et cette donnée ne tient pas compte du facteur temps



1.1. Les Atouts du Private Equity :

a. L'espérance d'un meilleur rendement :



La société de gestion dispose du temps nécessaire à la réussite du projet d'investissement.

Elle n'est pas soumise aux aléas des marchés financiers. Elle peut donc mieux valoriser l'investissement. En contrepartie, les capitaux engagés par l'investisseur (LP) sont peu liquides. Le meilleur rendement correspond ainsi à une « prime d'illiquidité ».

b. L'alignement des intérêts :

Les acteurs d'une opération de private equity sont motivés financièrement à sa réussite :

La société de gestion doit investir dans le fonds. Elle bénéficie d'une sur-rémunération au travers du mécanisme du « **carried interest** » lui permettant de disposer d'une plus-value plus importante si le fonds dégage un rendement supérieur à l'objectif (« hurdle rate »).

Les dirigeants des sociétés cibles sont incités à investir des fonds personnels dans l'opération et bénéficient d'une participation à la plus-value au travers de « management package » .

Les investisseurs espèrent un rendement supérieur grâce à la prime d'illiquidité. Ils sont régulièrement informés par la société de gestion. Ils ont la certitude que les associés de la société de gestion et le management des sociétés cibles seront pénalisés financièrement si les objectifs ne sont pas atteints.



c. Le professionnalisme des sociétés de gestion :



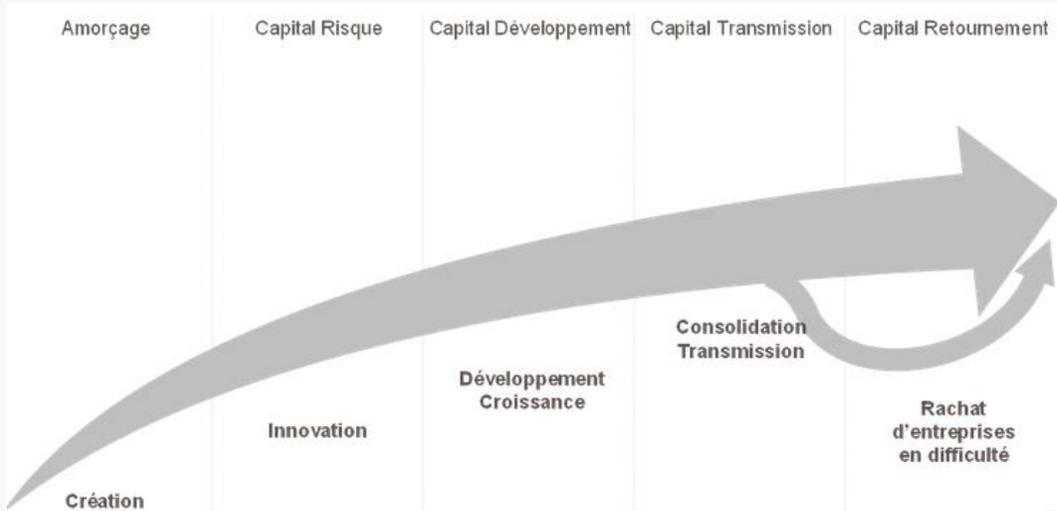
Les associés des sociétés de gestion sont des professionnels aguerris, spécialisés par type d'investissement (actions, dettes, infrastructure), par secteur d'activité et par zone géographique.

Les sociétés de gestion permettent également aux participations d'avoir accès à un large réseau pour développer leurs activités également générer des synergies créatrices de valeurs.

1.2. Les différentes formes du Private Equity :

a. Investissements en capital :

Les fonds peuvent intervenir à différents stades de développement de l'entreprise :



Seed & **Venture** (création, innovation)



Growth (croissance)

LBO (transmission)



Distressed (retournement)

b. Investissements en dettes :

Les fonds « de dette privée » ont pour finalité d'investir en dette dans des sociétés jugées à risque par les banques. La marge prélevée par le fonds prêteur est en contrepartie plus élevée (6 à 7%) qu'un prêt bancaire traditionnel.



c. Investissements dans les infrastructures :



Conçus en Australie, les Fonds d'Infrastructure ont arrivés en Europe récemment. Les investissements en infrastructures fournissent des cash-flows récurrents sur un horizon de long terme, une protection contre l'inflation et un bon niveau de diversification.

Les fonds d'infrastructures peuvent investir en dettes ou en capital.



d. Investissements immobiliers :

Les « fonds immobiliers », comme leur nom l'indique, achètent des immeubles ou réalisent des opérations immobilières (promotion, rénovation, restructuration).

Ils peuvent être investis en capital (Core, Core Added, Value Added) ou en dette.

e. Investissements sur le marché secondaire :

Ces fonds ont pour objet d'apporter de la liquidité aux investisseurs en private equity :

- Soit en rachetant à un fonds des participations dans des sociétés considérées comme matures par le gérant.
- Soit, plus généralement, en reprenant les participations de « LP » dans des fonds.



2. Pourquoi et comment investir dans le Private Equity ?

2.1. Pourquoi ? Le Private Equity est la classe d'actifs la plus performante

a. La performance des fonds de Private Equity s'apprécie sur le long terme :

Le fonds déploie traditionnellement ses capitaux sur une période de 5 ans et la période de détention classique est également voisine de 5 ans pour chaque participation.

Etant donné que les parts des fonds ne sont pas cotées sur un marché liquide, l'investisseur ne peut pas mesurer la rentabilité de son investissement par l'évolution d'un cours de bourse.



En faisant l'hypothèse que le fonds réalise **en moyenne 2X sa mise** sur chaque investissement, il retournera l'intégralité des fonds engagés par ses souscripteurs à partir de 7,5 années.

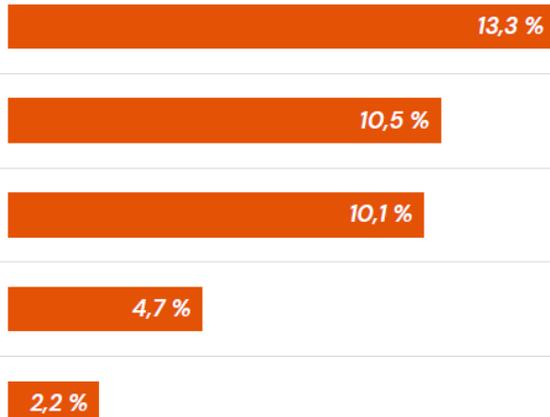
Ces derniers dégageront sur leurs investissements des **plus-values à partir de la 8ème année**. Elles sont reversées au fur et à mesure de leur concrétisation.

c. L'historique des performances :

Le Private Equity surperforme les autres classes d'actifs ...

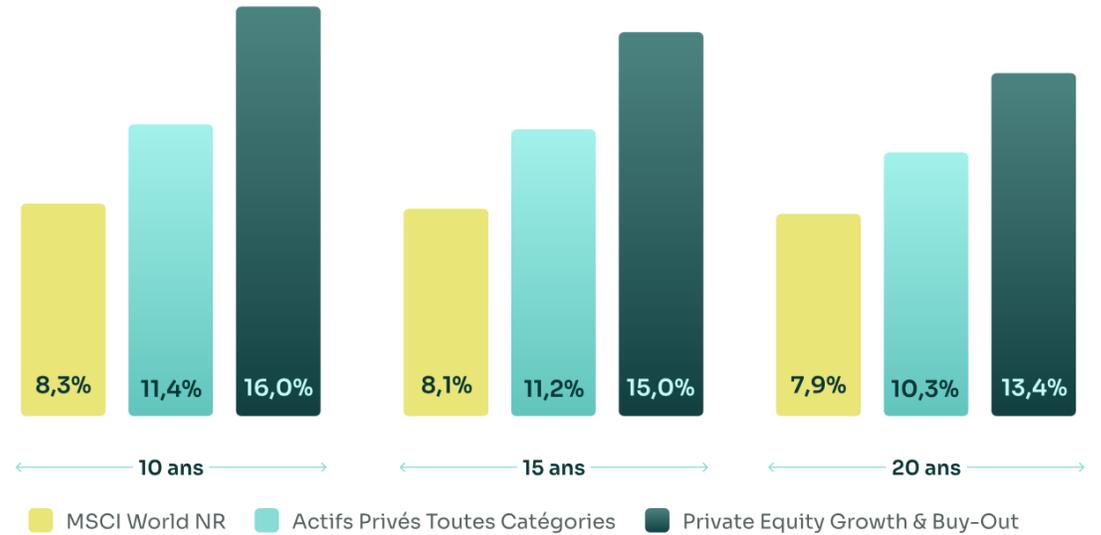
Performances annuelles sur 10 ans – En France

PERFORMANCES ANNUELLES SUR 10 ANS
À FIN 2023, MOYENNES SUR LA PÉRIODE 2014 - 2023



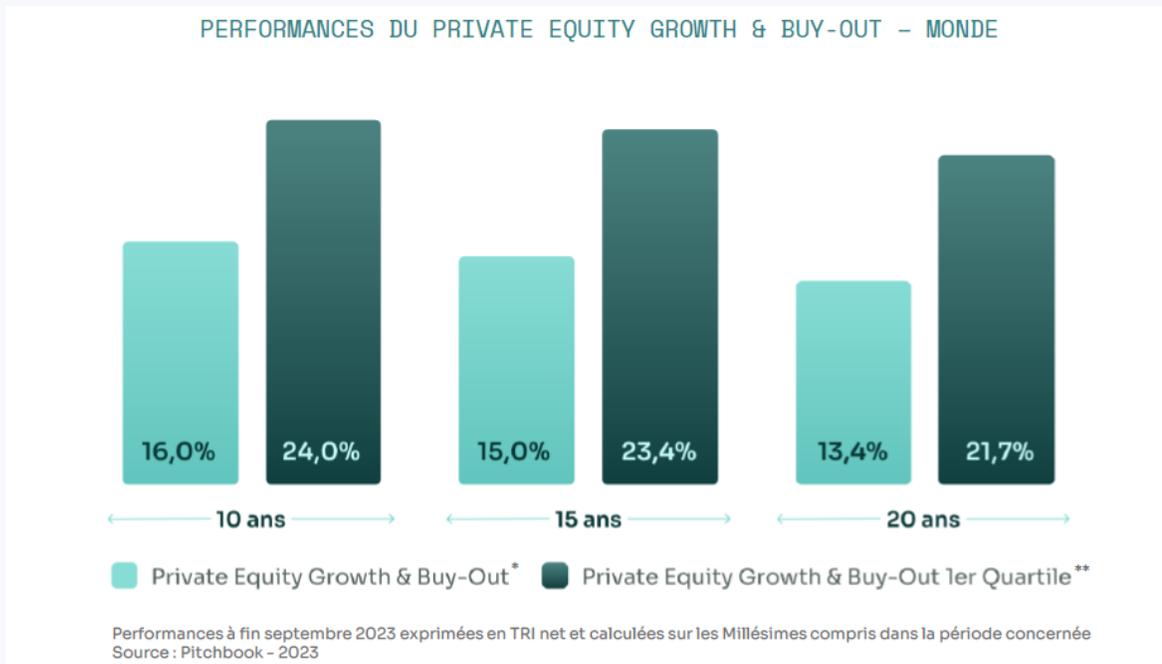
Source : E&Y France Invest

Performances annuelles - Dans le monde



Performances à fin 2023 exprimées en TRI net et calculées sur les Millésimes compris dans la période concernée
Source : Pitchbook / MSCI World Index (Net Return) - Septembre 2023

Mais ... De très grands écarts de performances entre les gérants du Private Equity



⇒ **La sélection** du fonds dans lequel le souscripteur investit **est fondamentale** pour la performance.

TRI nets médians. ** Les TRI nets exposés constituent les seuils de performances dépassés par les fonds du 1er quartile.

Les informations relatives aux performances présentées ici ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs.

2.2. Comment investir en Private Equity ?

a. Les différents types de fonds :

Fonds réservés aux professionnels de l'investissement (investisseurs institutionnels, hedge funds, family office) : 5 voire 20 à 25 M€ de ticket minimum

Fonds ouverts aux « investisseurs professionnels » particuliers : Dans la taxonomie française, les investisseurs dits « professionnels » sont des particuliers avertis de la finance et disposant d'un patrimoine financier important (article 423-49 du règlement général de l'AMF).

En pratique et schématiquement, le ticket d'entrée pour être considéré comme investisseur professionnel est de **100.000 euros**



Fonds ouverts à l'ensemble des investisseurs :

Le ticket d'entrée y est plus abordable. L'investisseur n'a pas à être professionnel mais le distributeur doit s'assurer que le profil de risque du souscripteur corresponde à l'investissement projeté.

b. Les véhicules d'investissement :



Fonds opérationnel : le véhicule d'investissement investit directement dans les sociétés

Fonds de fonds : le fonds investit dans un panier d'autres fonds réservés généralement aux professionnels de l'investissement

Feeder : Fonds « nourricier » qui a pour objet de mutualiser les investissements d'investisseurs particuliers pour leur permettre de souscrire à un fonds réservé aux professionnels de l'investissement (le fonds « maître »)

Co-Investissement : Même philosophie que le Feeder mais la mutualisation est réalisée au moyen de co-investissements réalisés par le fonds avec des fonds réservés aux professionnels de l'investissement.

c. Les modalités de gestion

En direct au nominatif dans les comptes de la société de gestion.

Dans un compte titres (« **nominatif administré** »).

Dans un contrat d'assurance-vie classique (si l'assureur l'a agréé). La liquidité est généralement garantie par l'assureur à la dernière valeur liquidative. Les fonds sont le plus souvent « evergreen » (pas de limitation de durée).

Dans un contrat d'assurance-vie luxembourgeois au travers d'un FAS.



2.3. Les points d'attention :



a. Les frais

Le fonds doit payer :

- Les frais induits par la création du fonds (« frais d'établissement » du type avocats)
- Les frais liés aux investissements (études de marché, due diligence, intermédiaires,...).
- Des honoraires de gestion (entre 1 et 3 % de l'encours).

La société de gestion rémunère les managers du fonds.

Le carried interest est prélevé par la société de gestion **lors de la liquidation du fonds**

b. La fiscalité

Les Français de l'étranger ne subissent pas de CSG/CRDS (17,2%) sur les gains et revenus mobiliers.

Voir convention bilatérale

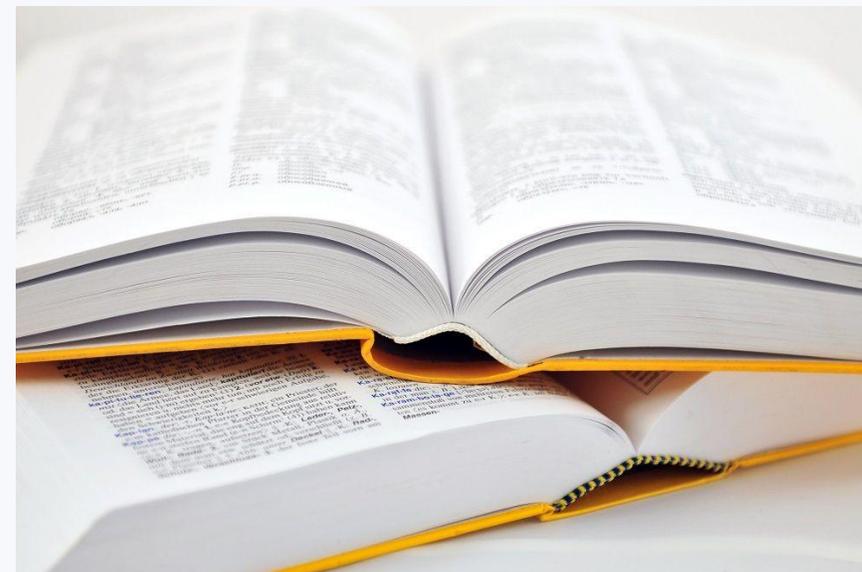
Sur les gains en capital (les plus-values) : ils ne sont pas imposables en France compte tenu de la convention fiscale : ils sont alors imposables dans le pays d'origine (20 % au Maroc).

Sur les revenus (les dividendes) :

Ils payent le cas échéant une retenue à la source au titre de l'impôt sur le revenu de 12,8%.

Dès lors cet impôt vient s'imputer comme crédit d'impôt sur l'impôt à payer dans le pays d'origine.

En pratique, pas de distribution de revenus en private equity



c. Les risques



Risque de liquidité

Période de blocage des fonds (sauf en assurance vie et quelques fonds evergreen)

Risque de perte en capital

L'investissement dans les fonds de Private Equity n'est pas un produit à capital ou à rendement garanti (au contraire de produits tels que le Livret A).

Risque de performance

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Risque lié aux cycles économiques



3. La sélection de Maubourg Patrimoine

⇒ Offre actuellement disponible ouverte aux Français de l'Étranger

3.1. Private Equity

Souscription	Montant minimum	Stratégie	Fonds	Sociétés de gestion	Secteurs d'activité	Date limite
Direct (nominatif)	100 000 €	Growth + LBO	Opale Capital Strategies Growth Buyout	Webster Equity Partner 6 Brienne 4 Marlin Heritage Europe 3 Oaktree Power Opportunites 7	Santé Numérique Sécurité Décarbonation	01/06/2025
Direct (nominatif)	100 000 €	Growth	FPCI Mérieux Innovation 2	Mérieux Equity Partners	Santé	31/12/2025
Assurance-Vie Luxembourg	100.000 € (<i>épargne min : 1 M€</i>)	Growth + LBO	FPCI Altaroc Odyssey 2024	Thomas Bravo Bridgepoint Vitruvian Summit Partners	Technologie & Logiciels Services BtB Services BtC Santé	30/03/2025
Direct (nominatif)	100 000 €	Growth	FPCI Mérieux Innovation 2	Mérieux Equity Partners	Santé	31/12/2025
Assurance-Vie France	10 000 €	Growth	FCPR Ardian Access Solution	Ardian	Co-investissements multisecteurs	Evergreen

3. La sélection de Maubourg Patrimoine

3.2. Dettes Privées

Souscription	Montant minimum	Stratégie	Fonds	Sociétés de gestion	Secteurs d'activité	Date limite
Direct (nominatif)	100 000 €	Dettes Privées	FPCI Global Private Debt Strategies	Arcmont CVC	Multi-Secteurs (primaire & secondaire)	30/08/2025
Assurance-Vie France	10 000 €	Dettes Privées Private Equity	FCPR Eurazeo Private Value Europe 3	Eurazeo	Multisecteurs	Evergreen

3.3. Secondaire

Souscription	Montant minimum	Stratégie	Fonds	Sociétés de gestion	Secteurs d'activité	Date limite
Direct (nominatif)	100 000 €	Secondaire	Partners Group Secondary VIII Strategy	Partners Group	Multi-Secteurs	28/09/2025

3. La sélection de Maubourg Patrimoine

3.4. Infrastructures

Souscription	Montant minimum	Stratégie	Fonds	Sociétés de gestion	Secteurs d'activité	Date limite
Direct (nominatif)	100 000 €	Infrastructure Brownfield	Global Infrastructure Strategies	EQT	Energie Digital Social Transport	Lorsque collecte atteinte
Assurance-Vie France	10 000 €	Infrastructures vertes	Mirova Europe Environmental Equity	Mirova (Natixis)	Durabilité Efficacité Energétique Transports	Evergreen

4. Pourquoi choisir Maubourg Patrimoine ?

Histoire

Depuis 40 ans, Maubourg Patrimoine est un cabinet indépendant spécialisé dans le conseil aux familles, aux professions libérales et aux chefs d'entreprises.

Une longue histoire d'amour avec les Français expatriés (depuis 2008).

Le cabinet est composé d'une douzaine de professionnels.

Plus de 2 000 clients et 300 millions d'€ d'actifs sous gestion dont 50 millions d'€ gérés par le Pôle International.



Le Dirigeant : Patrick FONTAN



Fondateur du groupe Financière Maubourg (Maubourg Patrimoine et Maubourg Entreprise). Groupe familial, indépendant, de taille moyenne pour rester proche de ses clients.

Private Equity, un des créateurs et dirigeant (pour la partie immobilier et financement) de la **Compagnie 1818** (aujourd'hui Natixis Wealth Management), Directeur Financements Immobilier professionnel et clientèle fortunée au **Crédit Foncier**.

Le Directeur des Affaires Internationales : Steph NGUIMBI

20 ans d'expérience dans le Conseil Financier : Private Equity (Thomas Lloyd), Senior Private Banker BIL, BNP, Banquier Privé



La Responsable des assurances santé & prévoyance : Aline SOUZA

a.souza@maubourg-patrimoine.fr

Des questions ?



Utilisez la fonction « chat » sur Zoom

Prendre contact avec Maubourg Patrimoine ?

 01.42.85.80.00

 info@maubourg-patrimoine.fr

