



BAROMÈTRE UNITÉS DE COMPTE ET PRIVATE EQUITY : LA NOUVELLE FRONTIÈRE DES ÉPARGNANTS FRANÇAIS



Septembre 2023

01

Objectifs et contexte
de l'étude



03

Chiffres et
enseignements
clefs



05

Convictions



02

Méthodologie utilisée



04

Résultats détaillés



06

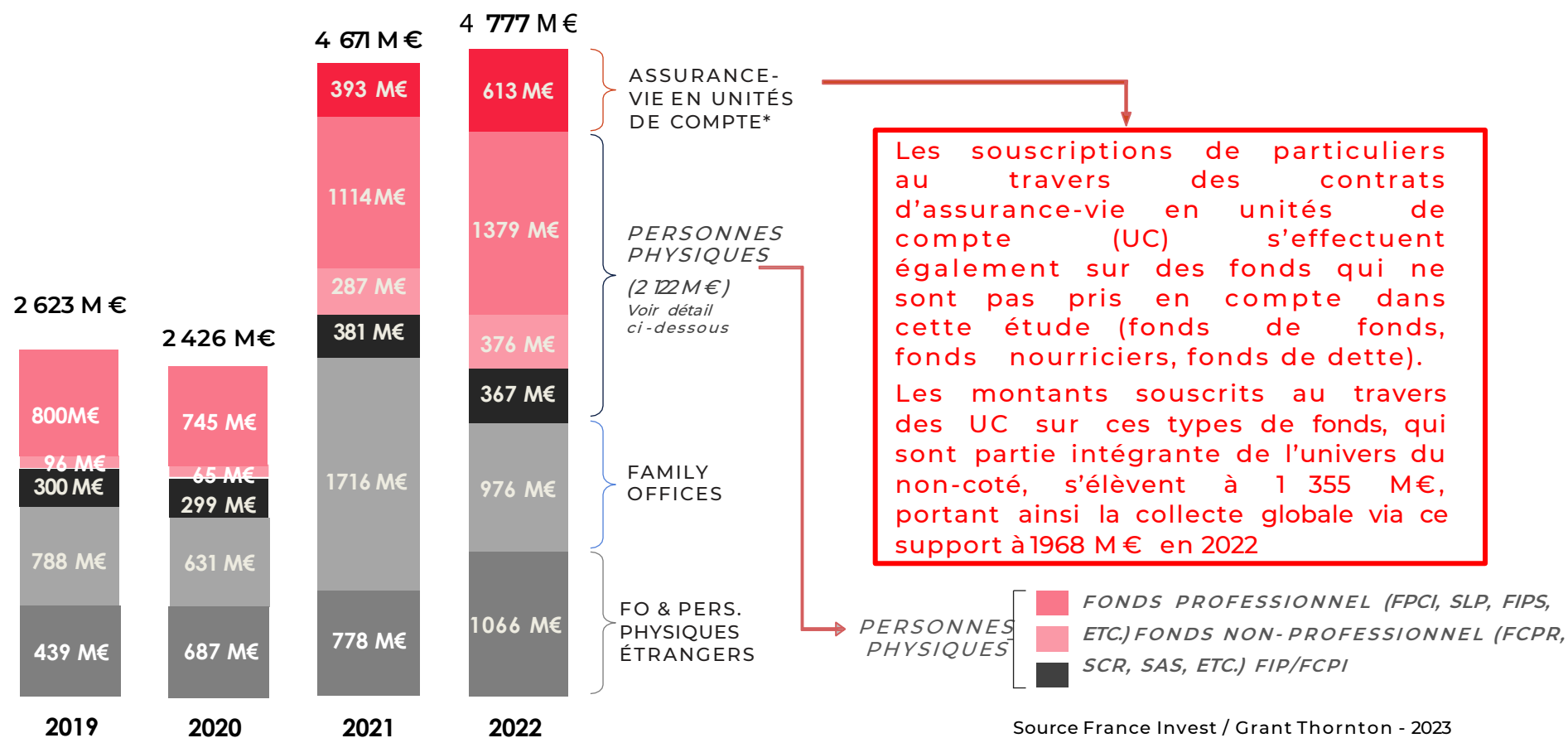
Contacts





Près de 20 % des levées auprès des family offices et épargnants individuels

4,8 Md€ ont été levés auprès des particuliers et des family offices, en souscriptions directes ou bien via l'assurance-vie en unités de compte.



Source France Invest / Grant Thornton - 2023

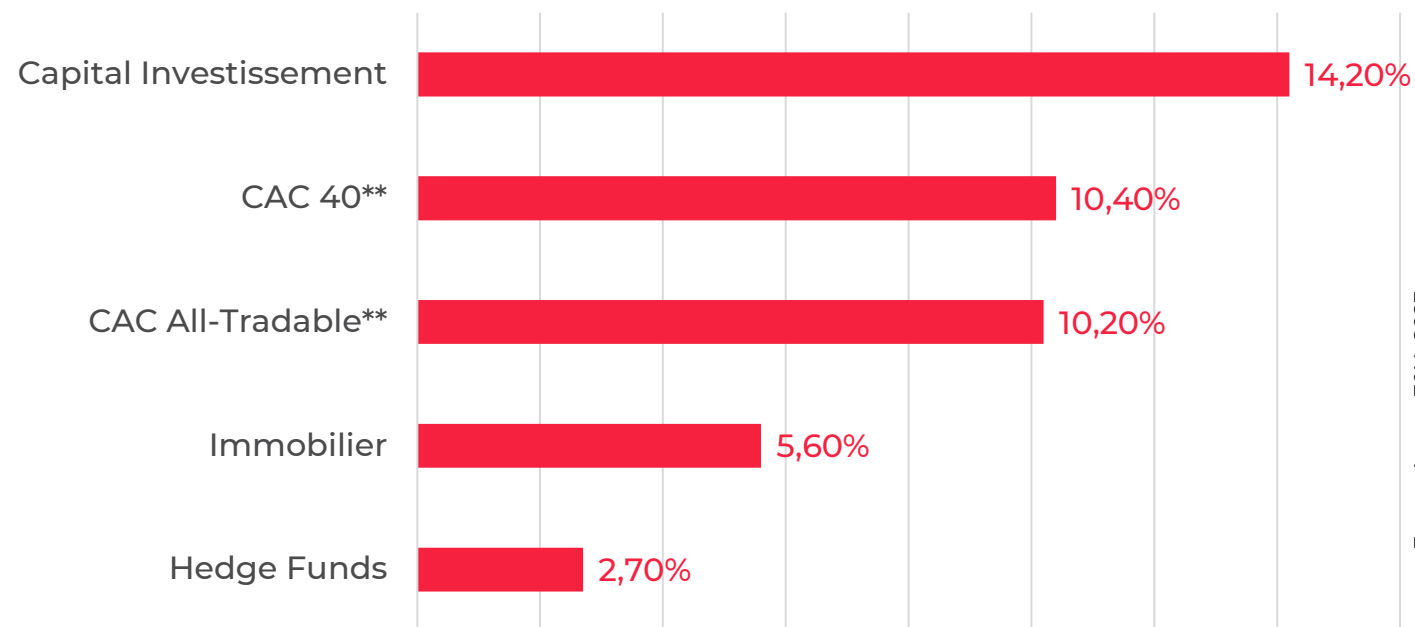


Des performances comparées sur le long terme attrayantes

Le capital-investissement français surperforme les autres grandes classes d'actifs à long terme*.

Performances annuelles sur 10 ans

A fin 2022, moyennes sur la période 2013-2022



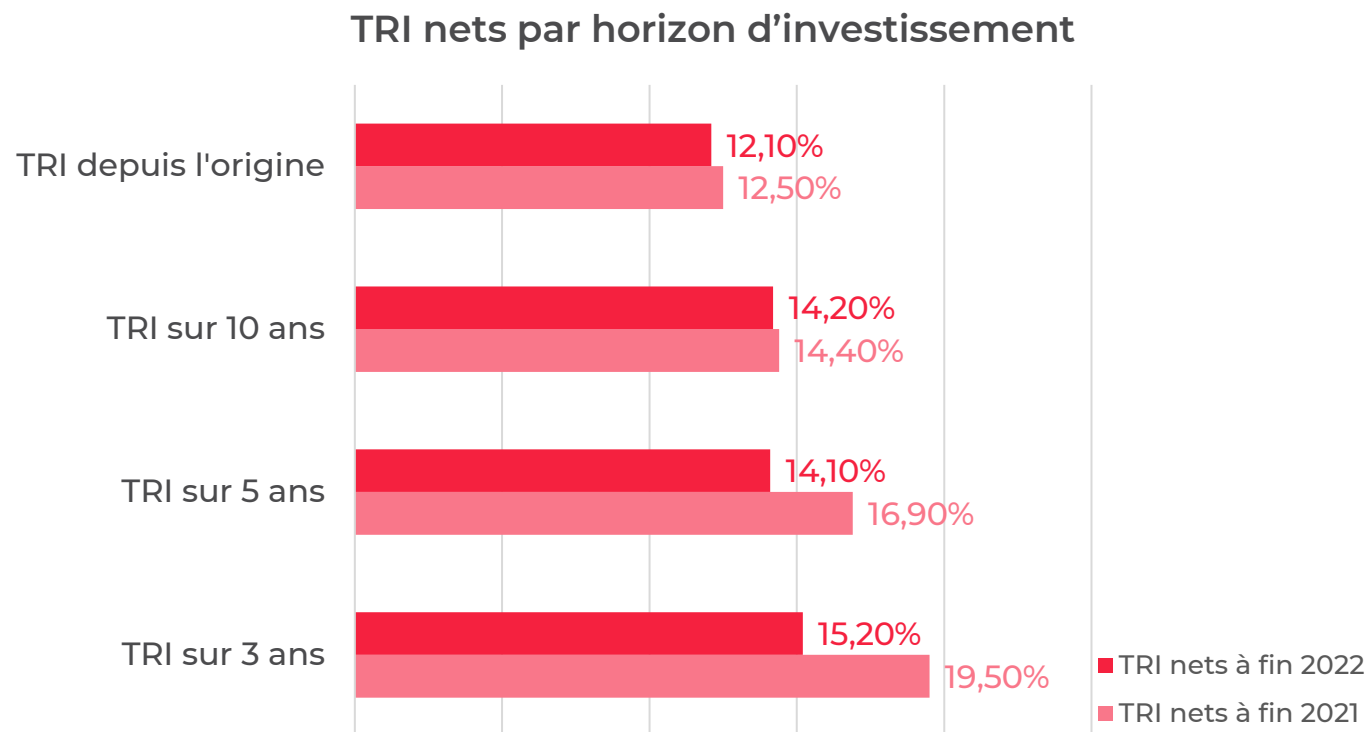
* Performance sur 10 ans des indices CAC à dividendes réinvestis [Méthode PME], Credit Suisse Hedge Funds Index (périmètre international), EDHEC IEIF Immobilier d'entreprise France

** Comparaison réalisée à l'aide de la méthode PME (indices utilisés avec dividendes réinvestis -



Des performances comparées sur le long terme attrayantes

Après un fort rebond en 2021, dans un contexte post-Covid, les rendements du capital-investissement à fin 2022 sont en légère baisse à moyen et long terme, et plus marquée à court terme (3 ans), dans un environnement économique qui s'est tendu. Ils se maintiennent cependant à un niveau élevé.



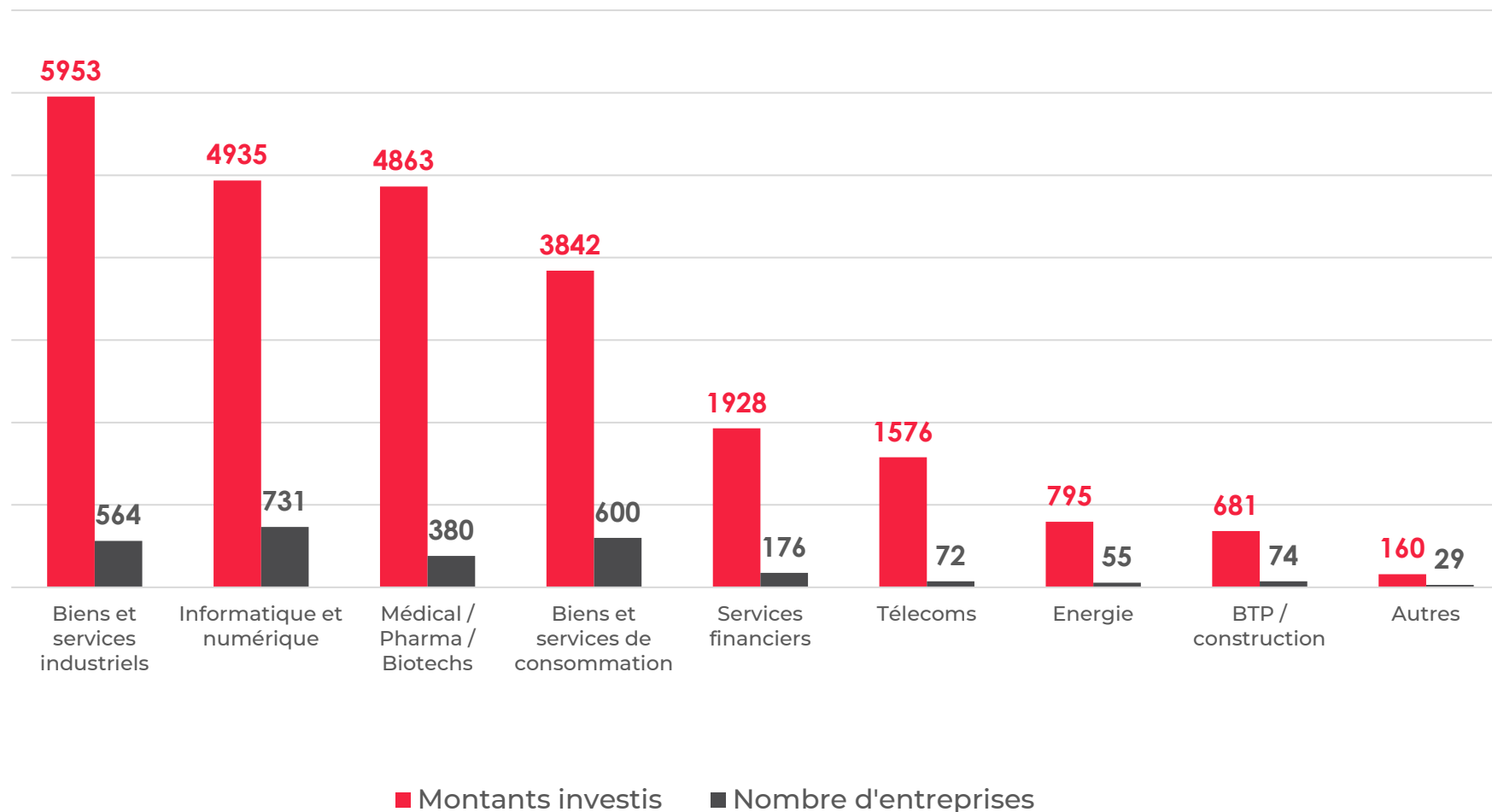


Un contexte réglementaire européen désormais plus favorable aux développements des véhicules de Capital Investissement et des UC de Private Equity

- ➔ Le nouveau règlement ELTIF 2.0, qui comporte des améliorations significatives, entrera en application le 10 janvier 2024, notamment en matière :
 - ❑ De commercialisation aux investisseurs de détail (abaissement du seuil du ticket d'entrée, suppression de la limite d'exposition...)
 - ❑ De règles à l'actif de l'ELTIF (baisse du quota minimum d'actifs éligibles, assouplissement des ratios de diversification et d'emprise, possibilités de réaliser des ELTIF fonds de fonds, souplesse sur l'éligibilité d'actifs...)
 - ❑ De règles de passif (plus large recours possible à l'emprunt, possibilités de rachat en cours de vie du fonds).
- ➔ L'avant-projet de loi sur l'industrie verte prévoit d'orienter une partie des 2.000 milliards d'euros d'encours d'assurance-vie et d'épargne retraite vers des investissements non cotés (private equity), pour accompagner la décarbonation des PME et ETI. Bercy compte définir des « profils d'allocation » qui « peuvent comprendre une part minimale d'unités de compte » (UC) investies dans des fonds d'actifs non cotés. L'exécutif envisage aussi de déroger à la liberté des épargnants de retirer leurs avoirs, pour les fonds d'investissement alternatifs « à faible liquidité », typiquement ceux qui contiennent des titres non cotés.



Les secteurs qui attirent en 2022 : santé intelligente & digital



*Source France Invest / Grant Thornton - 2023



“ De l'intérêt de l'étude ”

Depuis 2002, NextStage AM a assis son développement sur deux jambes: les grands investisseurs institutionnels et privés d'une part et les investisseurs particuliers avec plus de 40 000 d'entre eux qui nous ont accompagné. Au cœur de notre stratégie, une vision : proposer des performances financières initialement réservées aux institutionnels ; devenir acteur du développement de notre économie en soutenant des projets d'entrepreneurs à la tête de PME et ETI rentables, qui recrutent et irriguent leurs territoires; permettre d'être acteur de notre souveraineté technologique, industrielle et environnementale en finançant les innovations de demain.

NextStage AM a investi et accompagné plus de 185 PME & ETI qui représentent aujourd'hui plus de 35 000 salariés. Nos équipes ont toujours eu à cœur de proposer à nos investisseurs des solutions d'investissement dans l'économie réelle, à même de répondre à nos grands enjeux de financement. En effet, si la France accuse d'un certain retard par rapport aux Etats Unis dans l'orientation de son épargne longue vers de l'investissement en fonds propres (jusqu'à 20% aux USA Vs. 2% en France d'allocation pour les épargnants en Capital-Investissement), nous sommes fiers chez NextStage AM d'être un acteur qui sert les enjeux citoyens d'investissement dans notre économie. Avec nos investisseurs, nous soutenons ainsi les entrepreneurs, partout dans les territoires, pour rendre notre économie toujours plus compétitive, innovante et créatrice d'emplois.

Grégoire Sentilhes
Président de
NEXTSTAGE AM





“ De l'intérêt de l'étude ”

En 2016, dans la perspective de poursuivre le travail de démocratisation de l'accès au Capital-Investissement, NextStage AM a été le 1er acteur du capital investissement en France à structurer une solution d'investissement éligible à l'assurance-vie avec AXA, et par la suite au PER (avec Amundi, AXA, ...).

L'industrie de l'épargne en France est challengée entre des rendements insuffisants au regard de l'inflation et des unités de comptes trop nombreuses et apportant une valeur ajoutée insuffisante, même si le PER lancé en 2019 a su convaincre plus de 8 millions d'assurés en émergent comme une vraie nouvelle solution en matière d'épargne longue (2 x que l'assurance vie), il nous a paru opportun de faire le point sur les attentes des épargnants pour partager avec nos partenaires assureurs, distributeurs, et acteurs du marché les clés pour industrialiser l'intégration du Capital-Investissement dans les solutions d'épargne et conforter la place de la France comme 1er acteur en Europe dans ce domaine.

Cette étude réalisée avec Spirica, La Maison Herez et NextStage AM, cherche à analyser les ambitions, les leviers et les questions qui freinent encore beaucoup de Français dans leur allocation en Capital-Investissement au sein de leur épargne. Nous nous réjouissons d'avoir pu mener à bien ce travail qui témoigne, en outre, des ambitions des jeunes épargnants de devenir des « acteurs actifs » de notre économie. Elle en a plus que jamais besoin pour réussir sa transformation.

Grégoire Sentilhes
Président de
NEXTSTAGE AM





“ De l'intérêt de l'étude ”

La démocratisation du non coté, notamment du Private Equity, est enclenchée. Cette classe d'actifs séduit de plus en plus les Français : ce placement n'est plus réservé aux institutionnels ou particuliers fortunés. Les offres à destination du grand public se multiplient, avec un certain succès. Nous avons donc une grande confiance envers cette classe d'actifs et pensons que les investissements vont continuer à croître dans les années à venir.

La France met en effet en place des dispositifs favorables aux entrepreneurs et au développement de sociétés innovantes. Les sociétés liées à la technologie au sens large, et aux technologies vertes en particulier (c'est-à-dire incluant la santé, l'agriculture, l'environnement...), sont appelées à être plus nombreuses et à se développer.

Nous ne pouvons que nous en réjouir ! Cela favorisera le développement d'une offre attrayante sur les fonds de petites valeurs qui apportent du sens aux placements des investisseurs.

Tout l'intérêt de cette étude est de décrypter les besoins et motivations mais aussi les freins des épargnants qui peuvent encore exister en matière de Capital Investissement, et les résultats nous confortent dans nos convictions.

Le capital investissement séduit en conjuguant potentiel de performance et diversification vers des actifs décorrélés des marchés financiers – et donc moins volatils - tout en se positionnant comme un maillon important du financement de la transition énergétique. En parallèle, encourager l'éducation financière pour aider les épargnants à appréhender l'intérêt d'investir dans cette classe d'actifs et leur apporter un service de communication claire et transparente sur les impacts de leurs investissements nous semblent être des enjeux déterminants. Ils permettront à cette offre de s'installer durablement dans le panorama des investissements des épargnants, tout particulièrement en assurance vie où l'assureur vient apporter la liquidité.

Daniel Collignon
Directeur Général de
SPIRICA





“ De l'intérêt de l'étude ”

Le Private Equity se définit comme un investissement dans une entreprise non cotée en bourse. Il est principalement utilisé pour des investissements en actions, mais peut l'être aussi en obligations ou en immobilier. Longtemps resté confidentiel en France, le Private Equity connaît un essor notable depuis quelques années avec une offre qui s'est étoffée.

Avec un accès facilité pour les épargnants privés, une multiplication des offres de la part des grands assureurs français et des performances exceptionnelles décorrélées des marchés financiers cotés, le Private Equity est en train de devenir, enfin, une classe d'actifs à part entière, en France.

L'étude revient sur les facteurs d'accélération de la commercialisation des offres de Private Equity sur le marché de l'épargne français :

- ❑ Les cabinets de gestion de patrimoine ainsi que les Multi Family Office qui ont œuvré pour le développement d'offres de qualité chez les grands assureurs français qui souffraient jusque-là de la grande concurrence des assureurs luxembourgeois,
- ❑ La loi Pacte qui a favorisé l'accès aux investissements dans l'économie réelle.

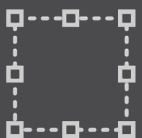
Lorsque l'outil d'épargne préféré des Français ouvre ses portes, de nombreux acteurs arrivent...

Enfin, investir et soutenir le développement de l'économie réelle répond également à une quête de sens dans une stratégie patrimoniale. L'épargnant apprécie qu'on lui parle entreprises et entrepreneurs, hommes et femmes, régions et marchés, secteurs en tout genre et en intégrant les thématiques d'aujourd'hui ESG, ISR, transition énergétique et écologique...

L'intérêt de cette étude est de synthétiser les objectifs et les réticences des épargnants et d'offrir un décryptage de cette classe d'actifs : compréhension générale du marché, vision des principaux acteurs, comment investir dans ces fonds, quels intermédiaires choisir pour se faire accompagner, quelle proportion de son patrimoine y consacrer...

Patrick Ganansia
Président de
Maison HEREZ





Enquête “*opinionway*”



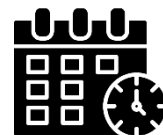
1065 personnes interrogées issues du Panel OpinionWay possédant une assurance vie, un PEA ou un compte titres, et/ou ayant une épargne de plus de 10 000 euros



Questionnaire autoadministré en ligne sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview)
(Application des procédures et règles de la norme ISO 20252)



Echantillon de personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas

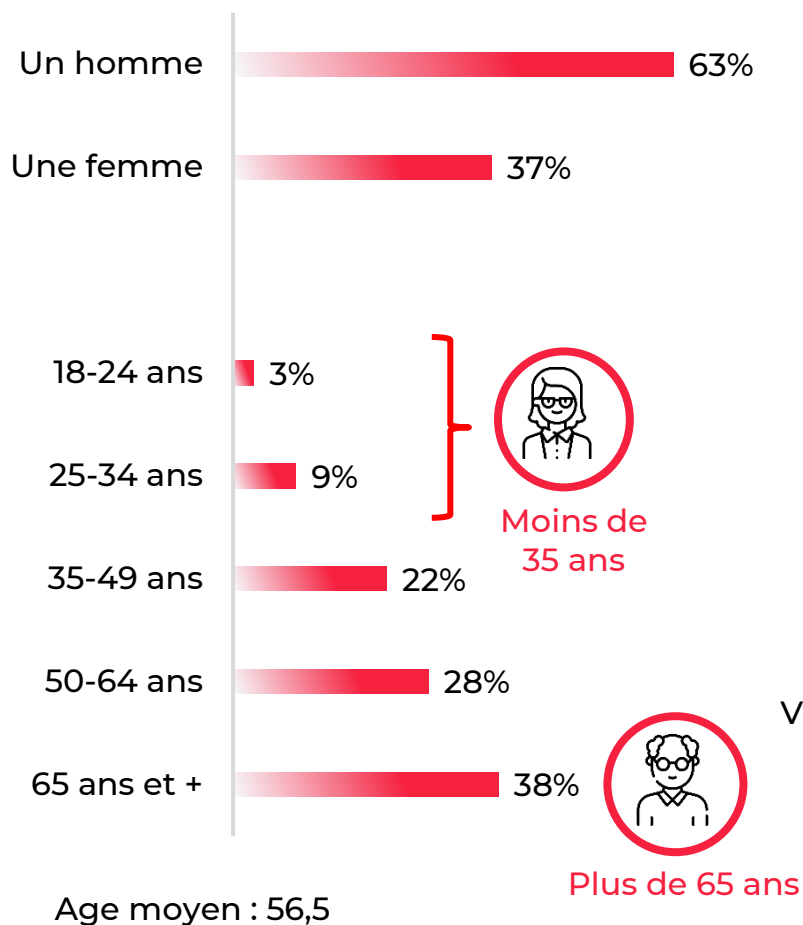


Réalisation de l'enquête du 24 mai au 31 mai 2023

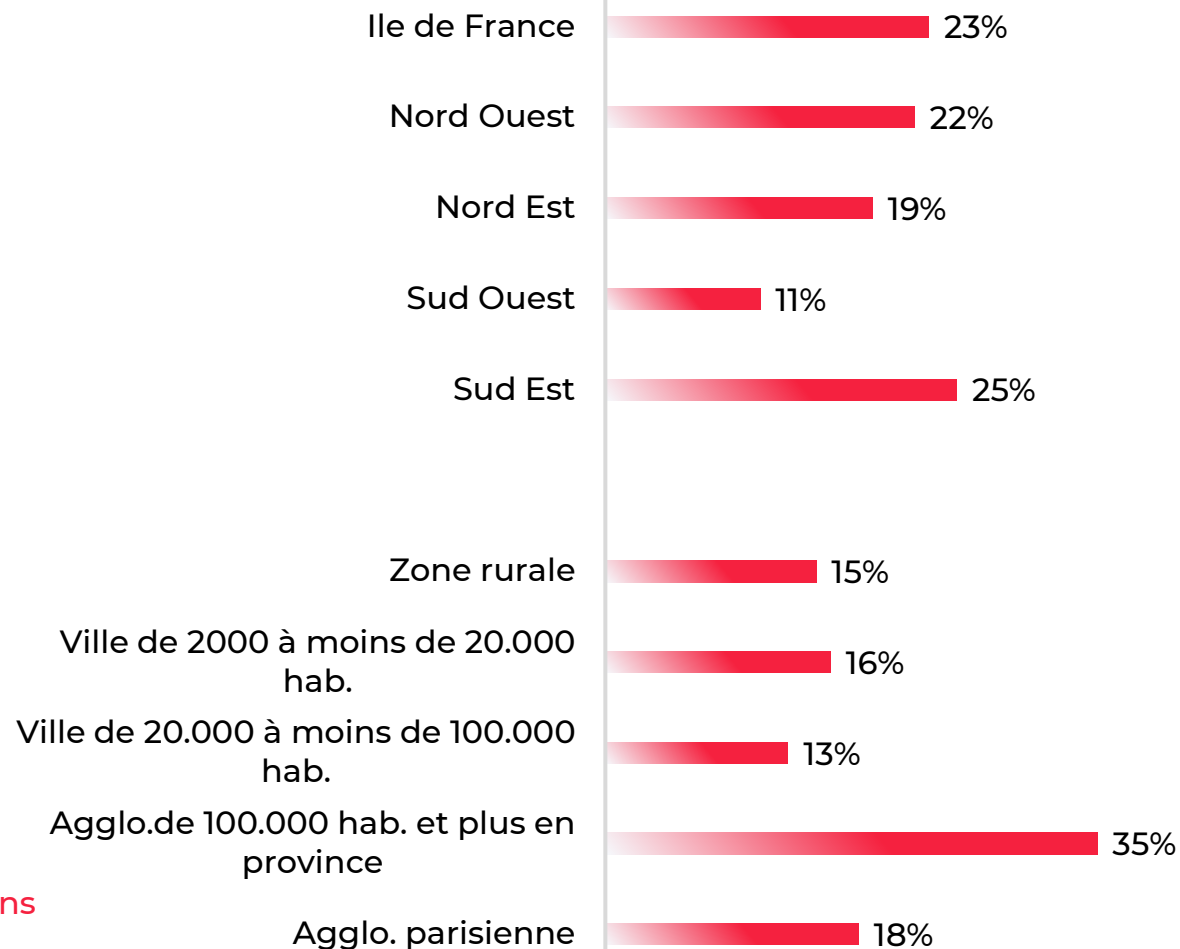
Enquête "opinionway"

Profils des répondants Epargnants (1/4)

Sexe & Age



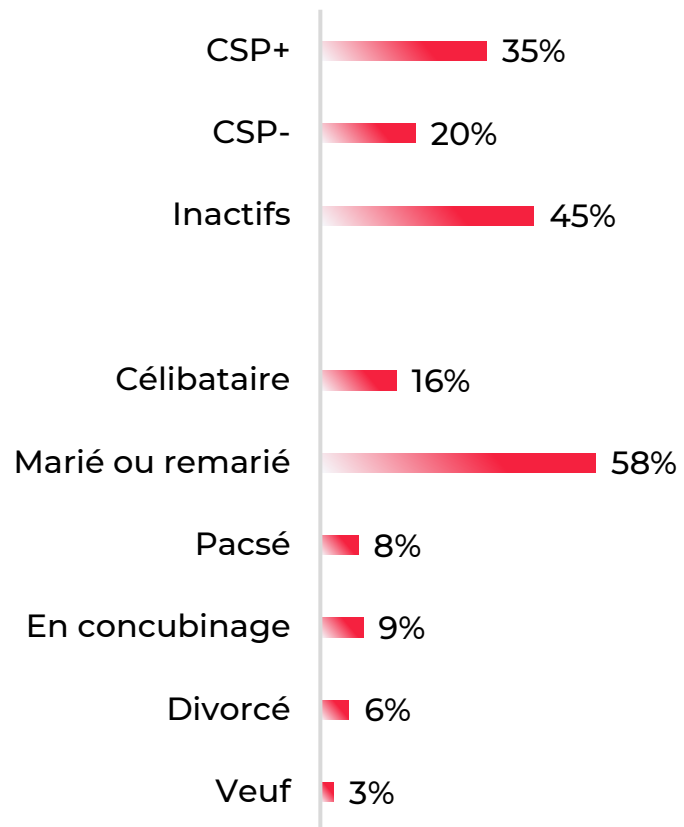
Localisation



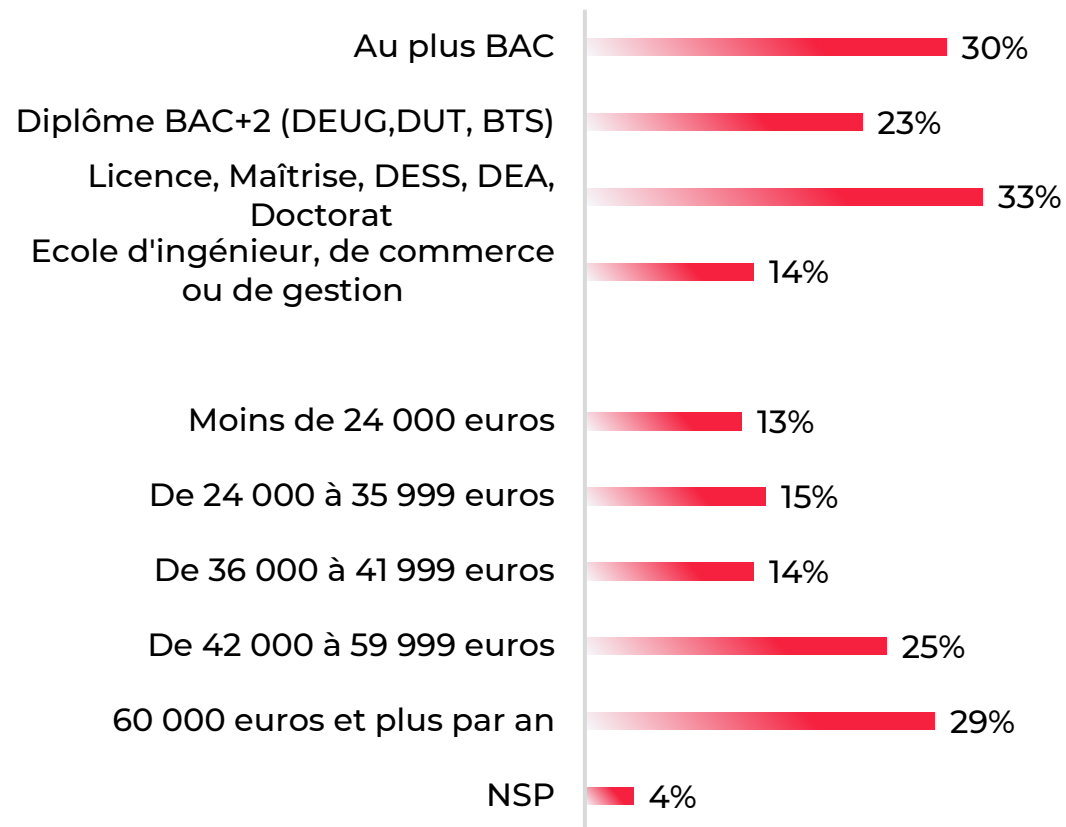
Enquête *“opinionway”*

Profils des répondants Epargnants (2/4)

Statut social et civil



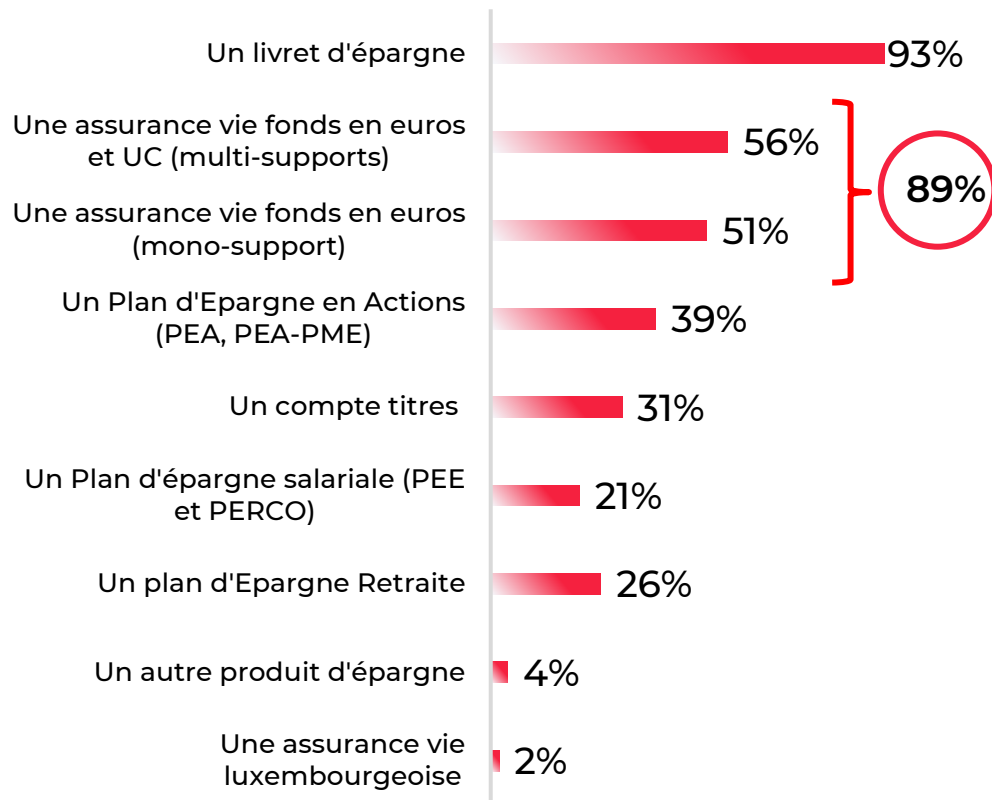
Diplôme et Revenus



Enquête *“opinionway”*

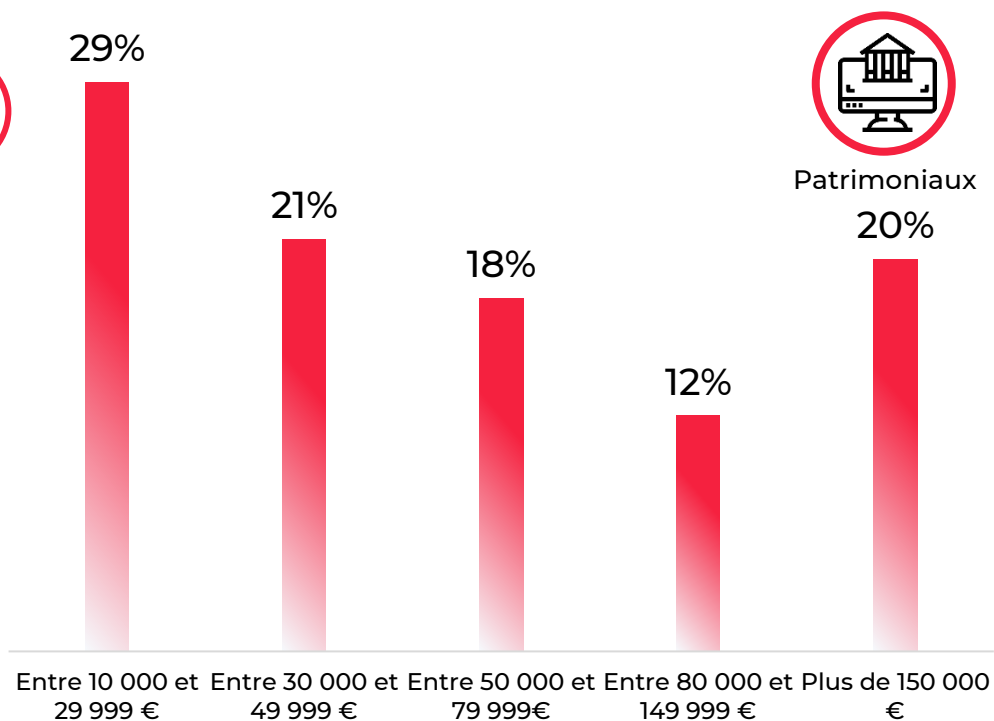
Profils des répondants Epargnants (3/4)

Véhicules d'épargne détenus



3,2 produits détenus en moyenne

Montant de l'épargne financière



15

Enquête "opinionway"

Profils des répondants Epargnants (4/4)

Question :
Faites-vous appel à
un tiers externe
pour vous
accompagner dans
le choix de vos
investissements ?

NON,
je fais le choix de
mes
investissements
seul ou avec l'aide
de mes proches.

42%

57%

OUI

Un banquier privé m'apporte son
expertise

Un Conseiller en Gestion de
Patrimoine m'apporte son
expertise

Je m'appuie sur les
recommandations de ma
plateforme d'épargne digitale

Je demande conseil
préalablement à mon agence
bancaire ou à mon assureur...

6%

13%

7%

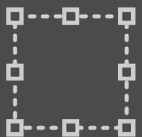
31%



19%
Gestion
conseillée



Autonomes



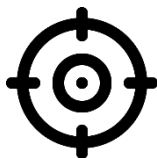
Enquête SPOKING POLLS



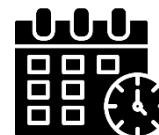
200 Conseillers en gestion de patrimoine et banquiers privés interrogés, issues du Panel Spoking Polls-Insight Am



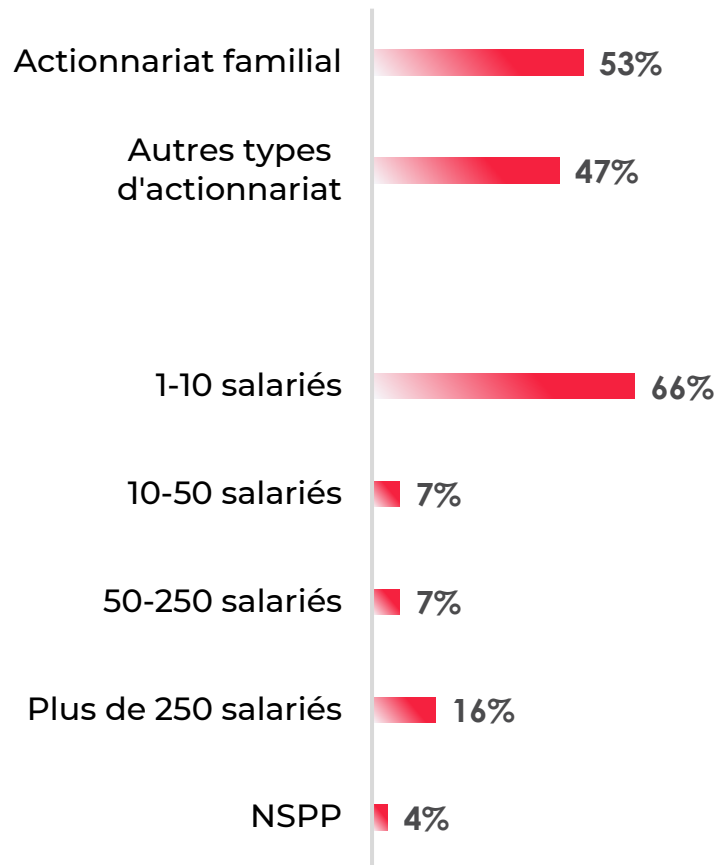
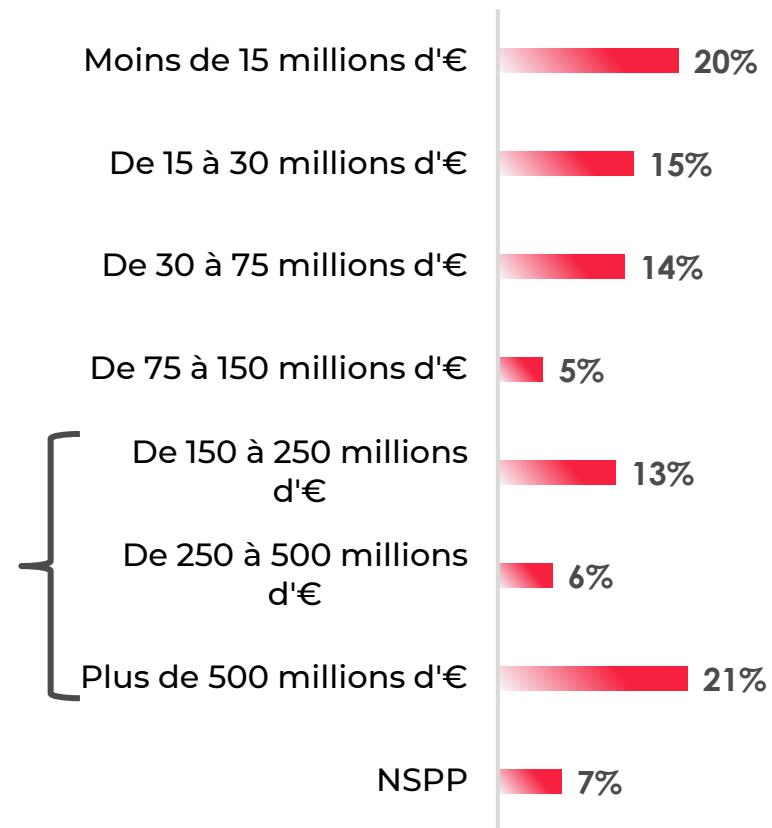
Questionnaire autoadministré et entretiens téléphoniques



Echantillon de Conseillers en Gestion de Patrimoine et Banquiers Privés issu de la base SpokingPolls-Insight AM



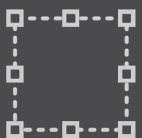
Réalisation de l'enquête du 26 juin au 31 juillet 2023

Enquête SPOKING POLL**Profils des répondants Distributeurs (1/2)****Actionnariat & Taille****Actifs confiés**

CGP +



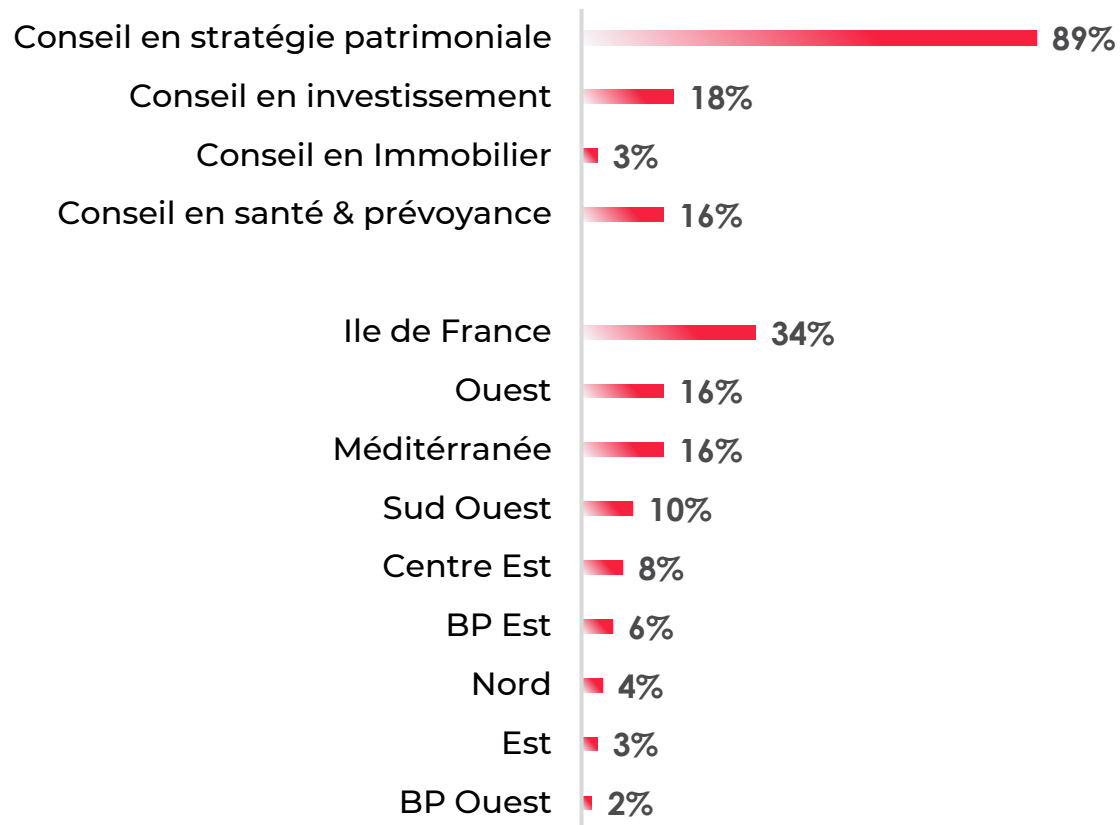
BP



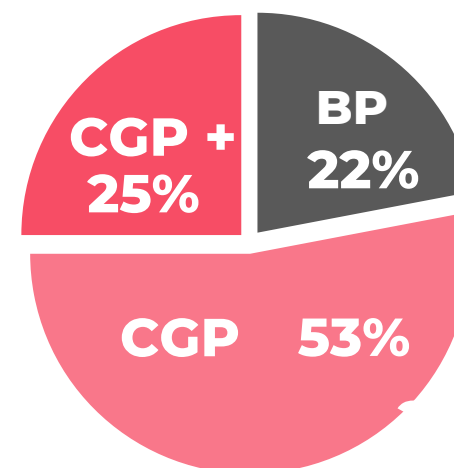
Enquête SPOKING POLLS

Profils des répondants Distributeurs (2/2)

Activités & Localisation



Répartition CGP / BP



Chiffres clefs

UN PRODUIT QUI SÉDUIT LES JEUNES INVESTISSEURS

82%

des détenteurs de Capital
Investissement se disent prêts
à renouveler l'expérience

↓ **100%**
chez les moins de 35 ans

UN INVESTISSEMENT QUI NÉCESSITE L'EXPERTISE DE CONSEILLERS ENCORE FRILEUX

68% des détenteurs indiquent qu'ils ont
investi sur base des recommanda-
tions de leur conseiller

81% des conseillers proposent
une offre capital investissement

83% des conseillers déclarent allouer
dans les portefeuilles **moins de 10%**
en capital investissement
(seuls 33% souhaitent augmenter ce
pourcentage)

FREIN À L'INVESTISSEMENT : UN SAVOIR À PARTAGER

54%

des épargnants
considèrent que
le manque de
connaissance est
le frein principal

BAROMÈTRE UNITÉS DE COMPTE ET PRIVATE EQUITY : LA NOUVELLE FRONTIÈRE DES ÉPARGNANTS FRANÇAIS

LES MOTIVATIONS D'ACHAT EN MATIÈRE D'ORIENTATION



54%
Soutien à
l'économie française



48%
Développement des
territoires



53%
via
fonds Infrastructure



45%
via
Private Equity

OBSTACLES AU DÉVELOPPEMENT

46%

des conseillers
reprochent
la lourdeur
administrative

25%

reprochent
l'absence d'outils
de consolidation
des positions client

ATTENTES DES INVESTISSEURS PARTICULIERS



Amélioration
de la liquidité



Transparence
sur les frais



Simplification
des modalités
de
souscription



Enseignements clefs

Des niveaux de détention relativement élevés

- ➔ Les épargnants interrogés se déclarent à 25% investis en fonds de Capital Investissement (**15%** si l'on soustrait ceux dont le placement est inférieur à 5% de leurs encours financiers). Plus intéressant encore, les épargnants de moins de 35 ans affichent un taux d'investissement de 39 % (**25%** si l'on soustrait ceux dont le placement est inférieur à 5% de leurs encours financiers). A contrario, les investisseurs de plus de 65 ans et les épargnants autonomes (qui ne font appel qu'à eux-mêmes ou leurs proches pour sélectionner leur placement) se révèlent comme les moins investis sur la classe d'actifs (respectivement 16% et 13%). Cette différence générationnelle trouve une explication dans les critères de sélection des placements. Ainsi, si les moins de 35 ans recherchent en premier le potentiel de performance (28%), les plus de 65 ans privilégient la sécurité (44%).
- ➔ Autre élément marquant, le potentiel de développement de cette classe d'actifs pour les particuliers : **15%** des épargnants non - détenteurs envisagent l'acquisition. C'est d'autant plus vrai pour les profils Patrimoniaux et moins de 35 ans (17%) à comparer aux plus de 65 ans (11%) et aux Autonomes (14%).
- ➔ **82%** des détenteurs de Capital Investissement se disent prêts à renouveler l'expérience. Ce taux atteint les 100 % pour les moins de 35 ans (63% pour les plus de 65 ans).



Enseignements clefs

Investir en capital investissement nécessite d'être conseillé

- ➔ Le conseiller s'avère essentiel dans le choix du placement. **68%** des détenteurs indiquent qu'ils ont investi sur la base des recommandations de leur conseil. Les plateformes Assurance-vie montent en puissance (60 % des détenteurs ont souscrit via leurs propositions - **82%** pour les moins de 35 ans versus 38% pour les plus de 65 ans). Ainsi, si seulement 13% des épargnants Autonomes déclarent détenir du capital investissement, les Patrimoniaux affichent un taux de détention pour 36% d'entre eux.
- ➔ L'assurance vie reste le réceptacle majeur pour les épargnants à cet investissement (41%) compte tenu bien sûr du poids de l'enveloppe dans l'épargne française. A noter, le taux déjà significatif coté Epargne retraite (16%) et assurance vie luxembourgeoise (3%). Coté distributeurs, le recours à l'assurance vie ne se dément pas (91%), le support épargne retraite (64%) est aussi largement utilisé mais le véhicule clé est le contrat d'assurance vie luxembourgeoise (86%) réservé à une classe patrimoniale et fortunée.
- ➔ **81%** des conseillers proposent au sein de leur offre des produits de capital risque (98 % coté CGP+).
- ➔ Même si le pourcentage moyen déclaré, alloué au capital investissement au sein des portefeuilles clients se révèle encore limité (**7,9%**), Les CGP + affichent des taux d'allocation plus significatifs (9,5%). Cependant, les perspectives d'accroissement de la part allouée au Capital Investissement s'avèrent plus limitées pour ces deux dernières catégories; ce qui n'est pas le cas pour la population totale des distributeurs (effet rattrapage) qui déclare pour 33% d'entre-elle vouloir augmenter ce pourcentage.



Enseignements clefs

Diversification du portefeuille et soutien à l'économie

➔ Les raisons d'investir sur la classe d'actifs, évoquées, reposent sur le triptyque : potentiel de Performance (47%), Diversification des placements (47%) et Fiscalité (45%) pour l'ensemble des épargnants. Cependant pour les détenteurs de capital investissement, l'argument mis en avant est la nécessité de diversifier leur portefeuille d'encours (63%). C'est le choix retenu en premier par les classes d'âge supérieures à 65 ans, les Patrimoniaux privilégiant l'optimisation de la fiscalité et les moins de 35 ans la performance financière sur longue période en raison de leur horizon de placement.

➔ Les distributeurs mettent en avant, bien évidemment la diversification (97%), le fait qu'il s'agit d'une poche décorrélée de l'évolution des marchés financiers (66%) mais certains soulignent aussi qu'ils répondent à un effet de mode (48%).

➔ En matière de typologie de produits, deux thématiques semblent être privilégiées par les épargnants :

- ❑ Le soutien à l'économie française (54%) et au tissu régional d'entreprises (48%),
- ❑ La transition énergétique via les fonds d'infrastructure (43%) et les fonds de Private Equity intégrant cette dimension dans le choix des entreprises sélectionnées (42%).

Les fonds visant l'innovation et la transition digitale ne recueillent que 26% des choix. Ces tendances sont globalement identiques pour les détenteurs et les épargnants envisageant un premier investissement.



Enseignements clefs

Les épargnants entrent en apprentissage

➔ Le capital investissement reste pour les investisseurs individuels français une classe d'actifs en émergence, ce qui explique le frein principal évoqué qui est le manque de connaissance (54% des épargnants mentionnent cet argument comme frein principal à la souscription - 57% pour les épargnants qui envisagent l'achat). Des différences entre générations sont constatées (Plus de 10 points d'écart entre moins de 35 ans et plus de 65 ans). Les détenteurs positionnent aussi au premier rang le manque connaissance comme frein mais de façon plus relative (41%).

➔ D'ailleurs les distributeurs confirment ce point. Pour eux, le manque de connaissance (61%), l'absence de liquidité (57%) et le manque d'intérêt de certains clients constituent les freins majeurs pour intéresser leurs clients à cette classe d'actif.

➔ L'effort des producteurs et distributeurs ne se limite pas à la pédagogie du produit. Les épargnants reprochent au produit un manque de clarté sur les frais prélevés (30%) et l'absence de liquidité (30%).

Coté détenteurs, en sus des points déjà soulignés, c'est la faible visibilité et le déficit de notoriété des entreprises du segment qui constituent le renoncement majeur (en deuxième position avec 39%).

➔ Les attentes des investisseurs sont pleinement en phase avec les freins à la souscription notamment sur les carences techniques du produit évoquées :

- ❑ Plus grande transparence sur les frais (44%),
- ❑ Possibilité de disposer de fenêtres de sortie avant échéance (40%),
- ❑ Plus large liquidité apportée dans le cadre d'un contrat d'assurance vie (37%),
- ❑ Simplification des modalités de souscription (32%).

Les détenteurs, à ces deux attentes portant sur la transparence et sur la liquidité du produit, mettent en avant leur souhait d'obtenir périodiquement un commentaire sur les entreprises présentes au sein du portefeuille (40% en 4ème position). A noter que la « tokenisation des parts » obtient un accueil favorable (21%).



Enseignements clefs

Et les Conseillers doivent s'adapter à des logiques produits différentes

- ➔ En premier lieu, cette classe d'actif nécessite un investissement pour les conseillers. Afin de sélectionner leurs partenaires fournisseurs, ils s'appuient avant tout sur leur propre recherche (76%), devant le recours aux UC proposés au sein des contrats assurance vie et retraite (57%).
- ➔ Dans le cadre des contrats assurance vie et retraite, les distributeurs soulignent que l'offre pourrait être améliorée compte tenu des contraintes que s'imposent les assureurs pour garantir la protection de l'épargne investie (56%). Même si ils jugent l'offre suffisamment complète pour répondre aux premières attentes de leurs clients (60%) – une amélioration est attendue au premier rang pour des produits constitués à 100% en lignes de private equity.
- ➔ Au titre des freins évoqués, l'absence de liquidité apparaît au plus haut du classement (49%) mais il s'agit d'une caractéristique propre au produit. Dans la catégorie des limites amendables, la lourdeur administrative (46%)(deuxième frein pour les CGP+) à laquelle on peut associer l'absence d'outil de consolidation des positions clients ressortent en très bonnes places. Autre obstacle au développement mis en exergue, ajustable aussi, concerne l'insuffisance en matière de transparence et de lisibilité des lignes en portefeuilles (38% des distributeurs font état de ce sujet et qui est positionné au deuxième rang des freins par les banquiers privés).

Profil de l'épargnant

“*opinionway*”

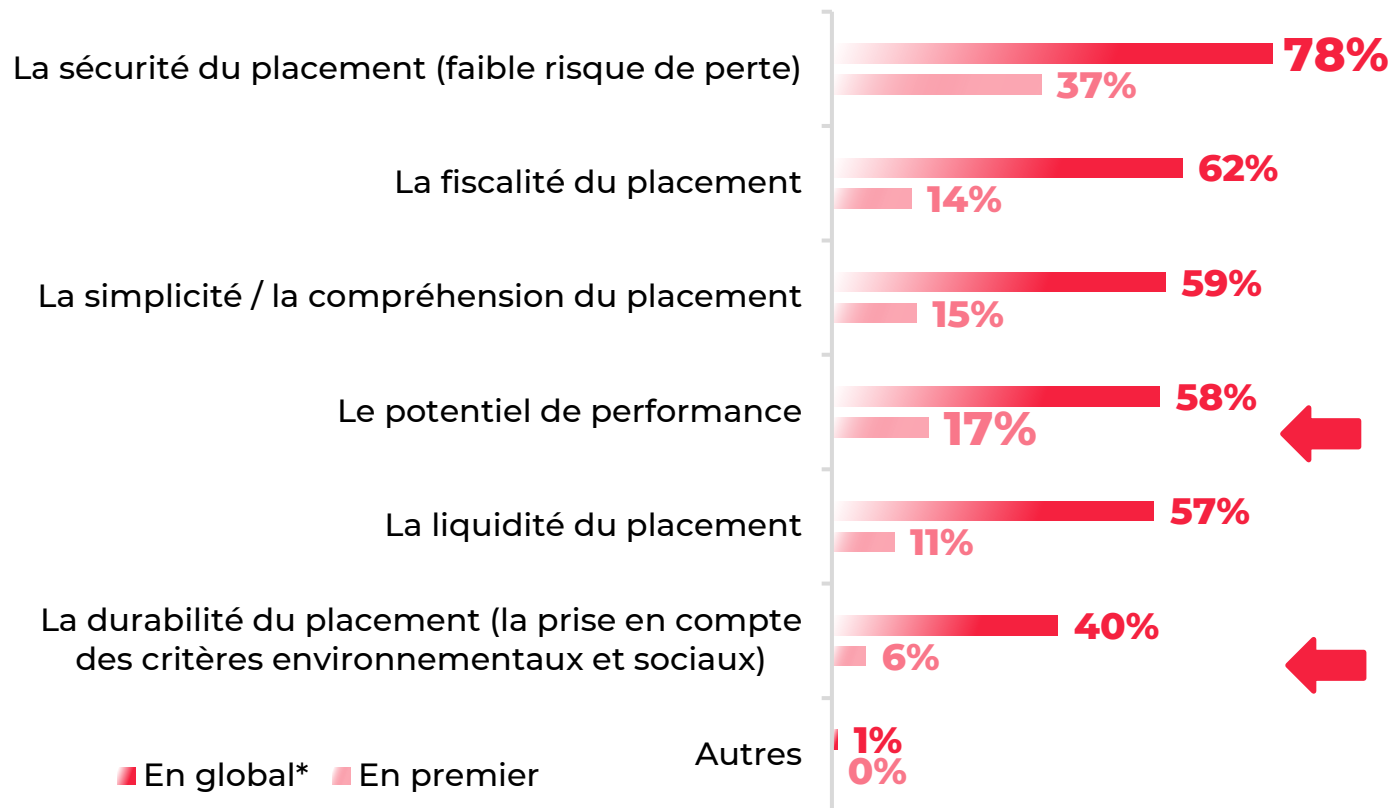
1065
réponses

Critères choix de placement (1/2)

Sans surprise, l'épargnant français privilégie la sécurité des placements en matière d'investissement. Le potentiel de performance arrive, néanmoins, en deuxième position dans le classement des choix uniques. A noter, le rang relativement faible pour l'investissement durable.

Question :
Parmi les critères
suivants, quels sont
vos critères de
choix principaux en
matière de
placement
financier ?

*Réponse
multiple : 3,6
réponses par
répondant en
moyenne



Profil de l'épargnant

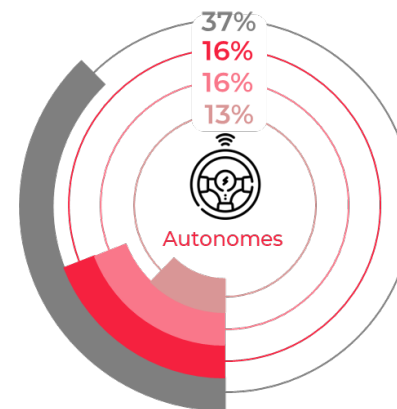
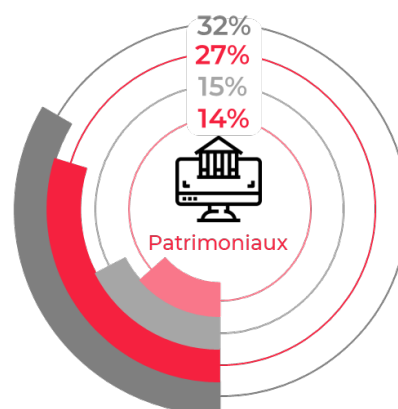
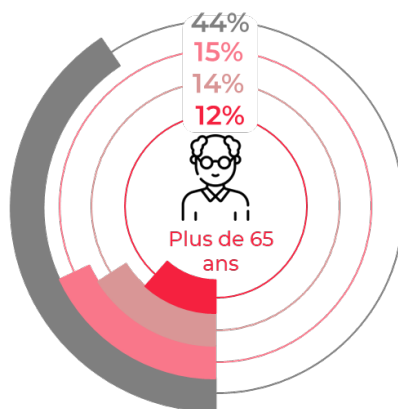
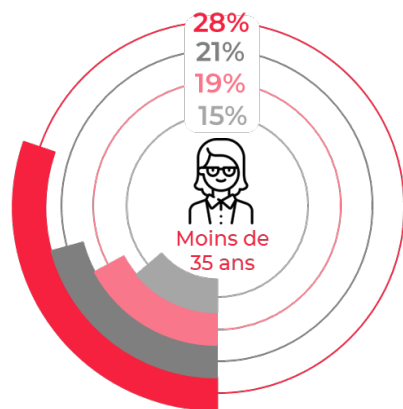
Critères choix de placement (2/2)

“*opinionway*”

1065
réponses

Question :
Parmi les critères
suivants, quels sont
vos critères de
choix principaux en
matière de
placement
financier ?

Seuls les moins de 35 ans privilégient le potentiel de performance comme critère de choix de placement. Les Patrimoniaux se révèlent plus partagés. Bien évidemment les épargnants autonomes placent la simplicité / compréhension du placement en bonne position. La liquidité ressort pratiquement exclusivement pour les plus de 65 ans.



■ Potentiel de performance
 ■ Sécurité du placement
 ■ Simplicité
 ■ Fiscalité
 ■ Liquidité



Profil de l'épargnant

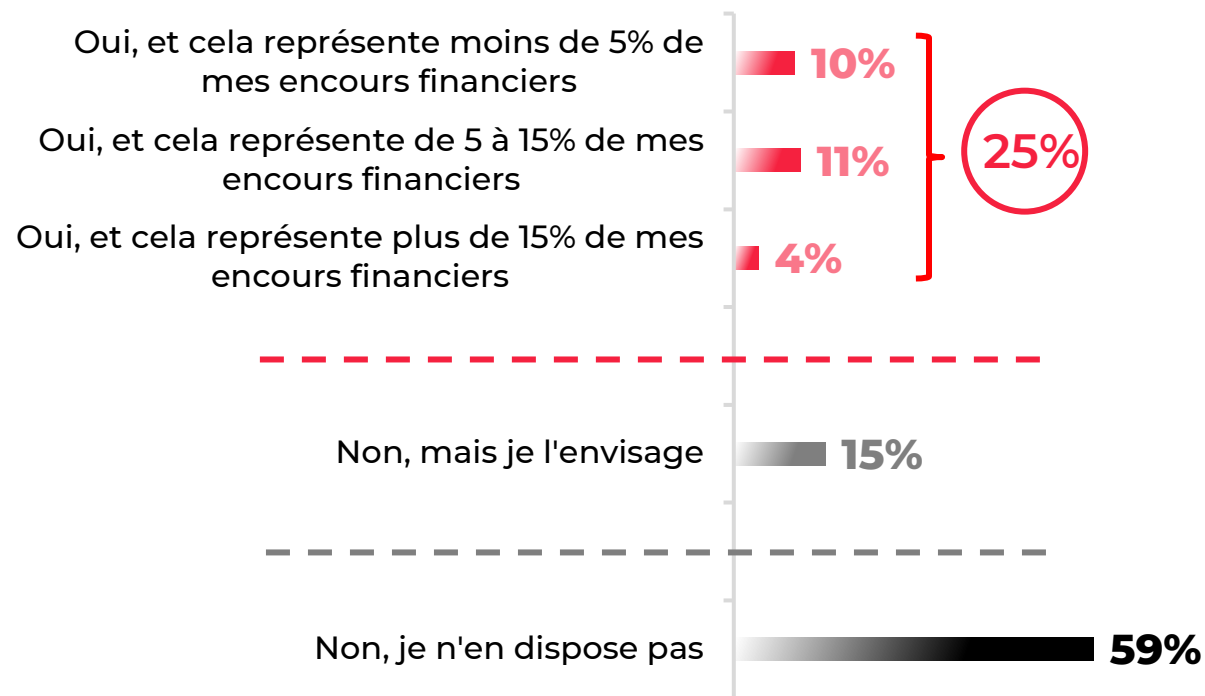
“opinionway



Détention (1/2)

Des niveaux relativement élevés en taux de détention. **15%** des épargnants envisagent un premier investissement.

Question :
A ce jour, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds de Capital Investissement ?



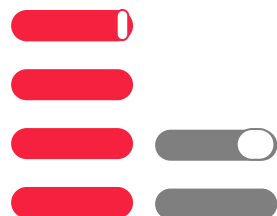
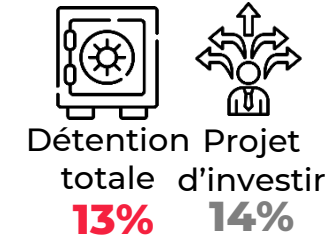
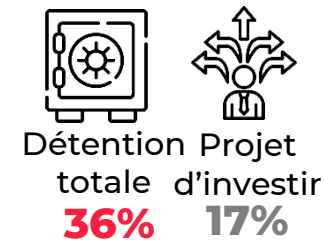
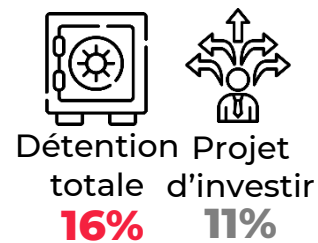
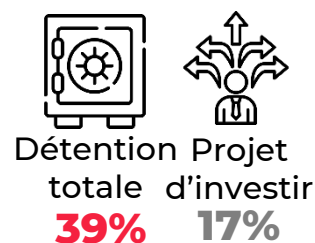
Profil de l'épargnant

“opinionway

1065
réponses

Détention (2/2)

Des écarts très sensibles sont constatés entre générations et entre épargnants patrimoniaux et non conseillés.



Moins de 35 ans



Plus de 65 ans



Patrimoniaux



Autonomes

Profil de l'épargnant

“opinionway

267*
réponses

Contenants des Investissements

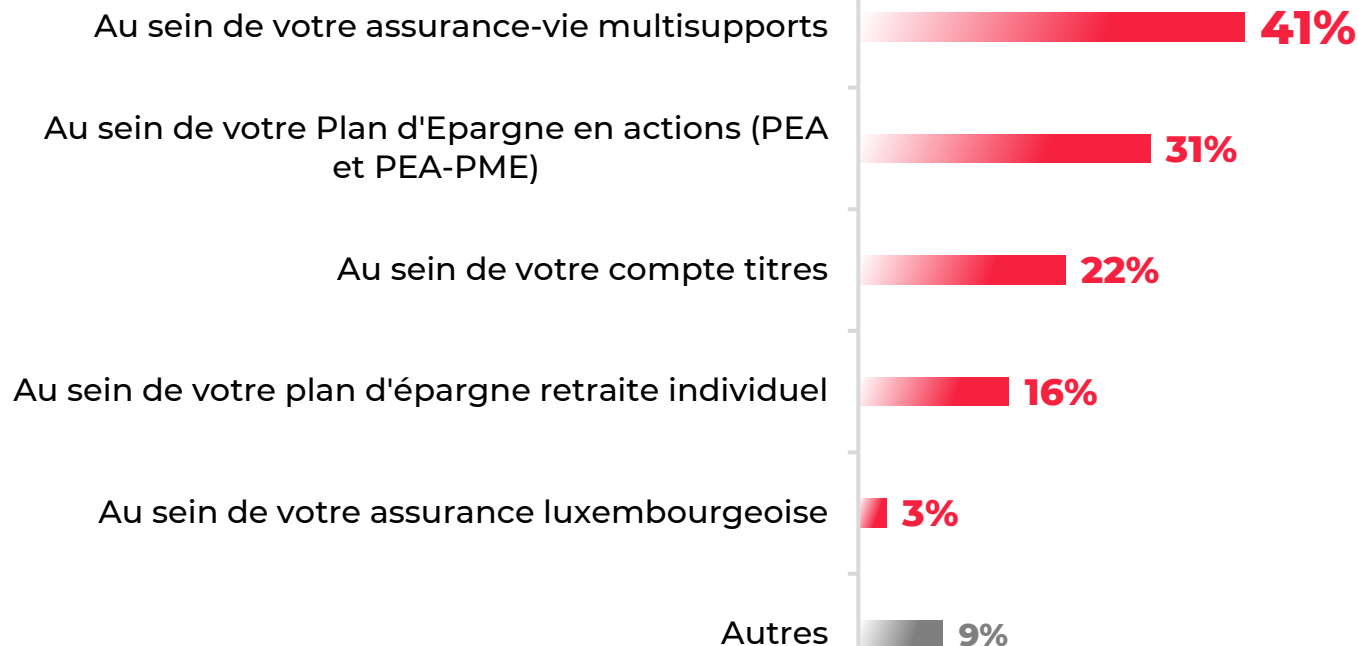
Une répartition conforme au poids respectifs de ces enveloppes dans l'épargne française.

31% des moins de 35 ans ont placé leurs investissements en capital Investissement dans leur épargne retraite (versus 16% en moyenne).

Question :
Au sein de quelles
enveloppes
d'épargne sont
placés vos
investissements en
capital
investissement ?

*Réponse
multiple : 1,3
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement





Profil de l'épargnant

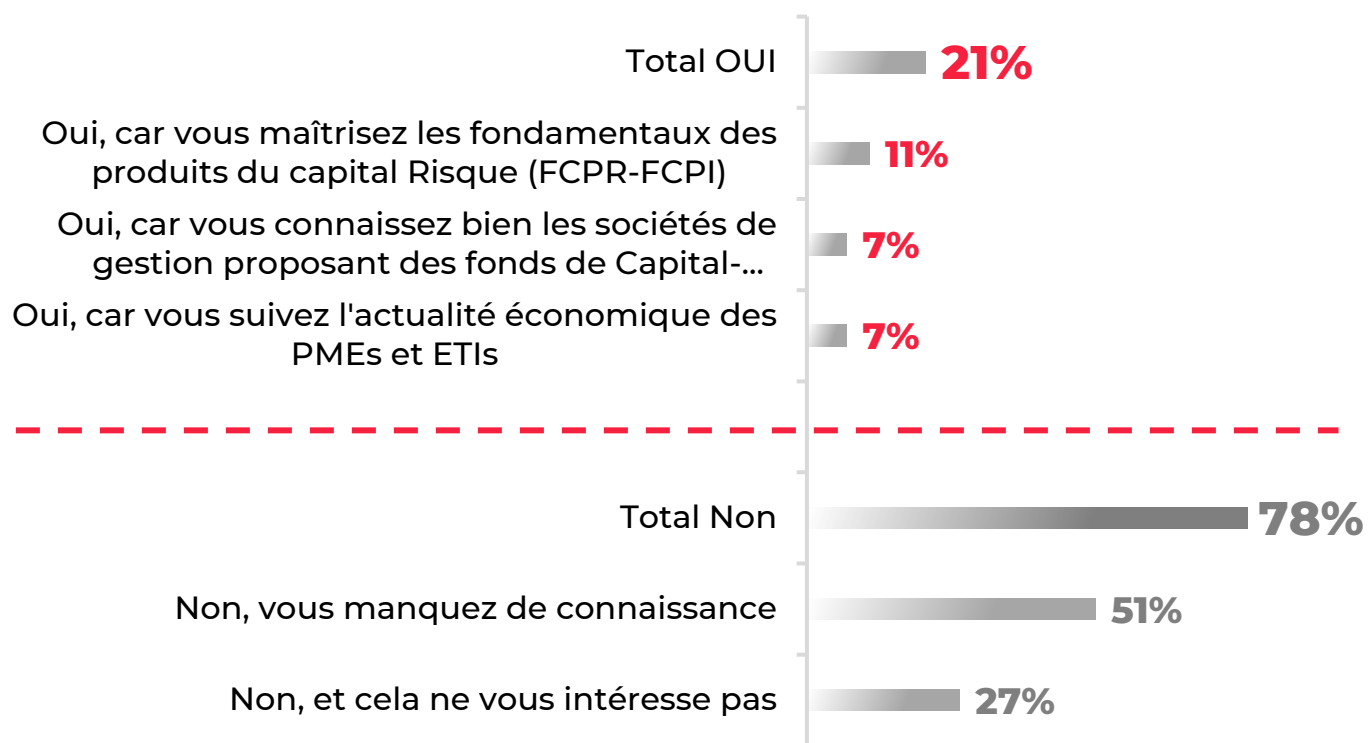
“*opinionway*”



Connaissance (1/2)

Le niveau de connaissance, de la part même des épargnants, se révèle largement améliorable. Seuls **20%** des épargnants considèrent qu'ils disposent d'un niveau de connaissance satisfaisant.

Question :
Diriez-vous que
vous disposez
d'une bonne
connaissance sur
les façons d'investir
dans le Capital-
Investissement?



Profil de l'épargnant

Connaissance (2/2)

Des écarts sensibles en matière de générations et entre épargnants patrimoniaux et non conseillés.

“*opinionway*”

1065
réponses

Question :
Diriez-vous que
vous disposez
d'une bonne
connaissance sur
les façons d'investir
dans le Capital-
Investissement?

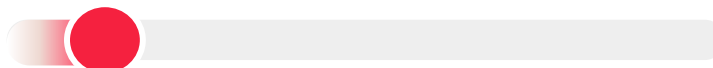
Niveau de connaissance affiché par les catégories d'épargnants

38%



Moins de 35 ans

13%



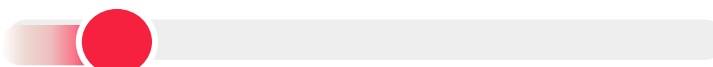
Plus de 65 ans

32%



Patrimoniaux

15%



Autonomes

Perception

Intérêt (Ensemble des répondants) (1/4)

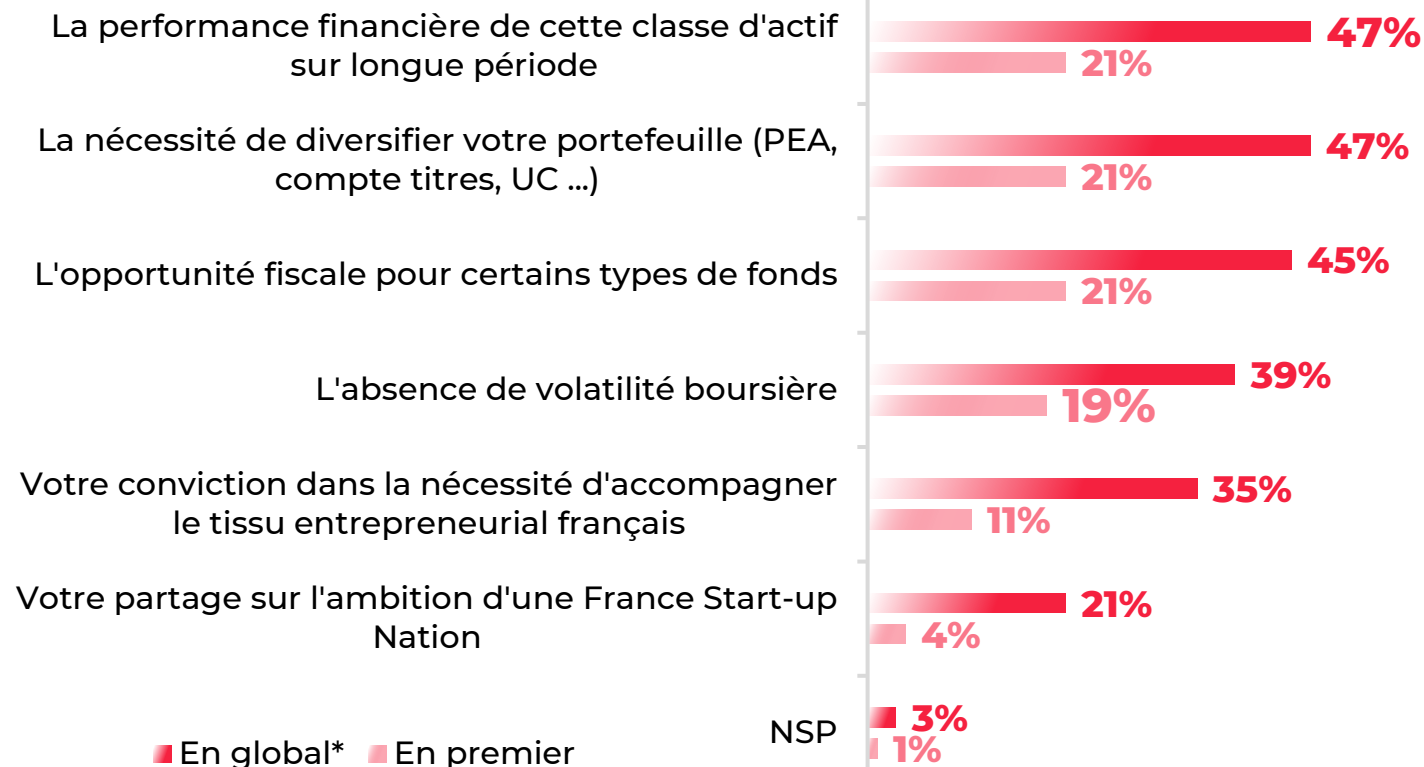
Trois évidences en matière d'intérêt pour le capital Investissement : Performance financière, Diversification et Fiscalité.

“*opinionway*”

1065
réponses

Question :
Pour quelles
raisons parmi les
suivantes, pourriez-
vous être intéressé
par le fait d'investir
dans le Capital-
Investissement ?

*Réponse
multiple : 2,4
réponses par
répondant en
moyenne



Perception

Intérêt (Détenteurs) (2/4)

Pour les détenteurs de fonds de capital Investissement, la diversification est considérée comme la raison première à l'investissement.

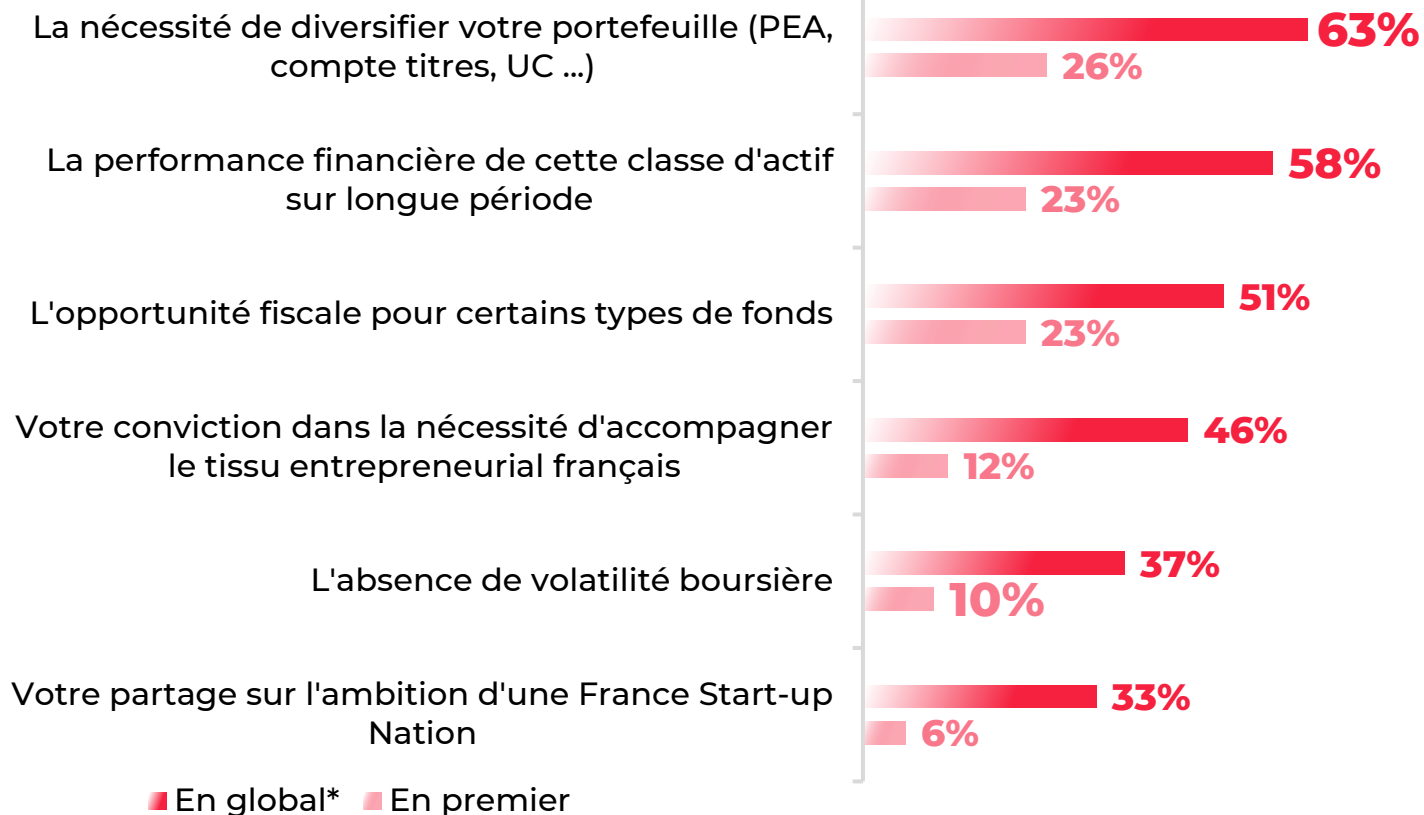
“opinionway



Question :
Pour quelles
raisons parmi les
suivantes, pourriez-
vous être intéressé
par le fait d'investir
dans le Capital-
Investissement ?

*Réponse
multiple : 2,9
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement



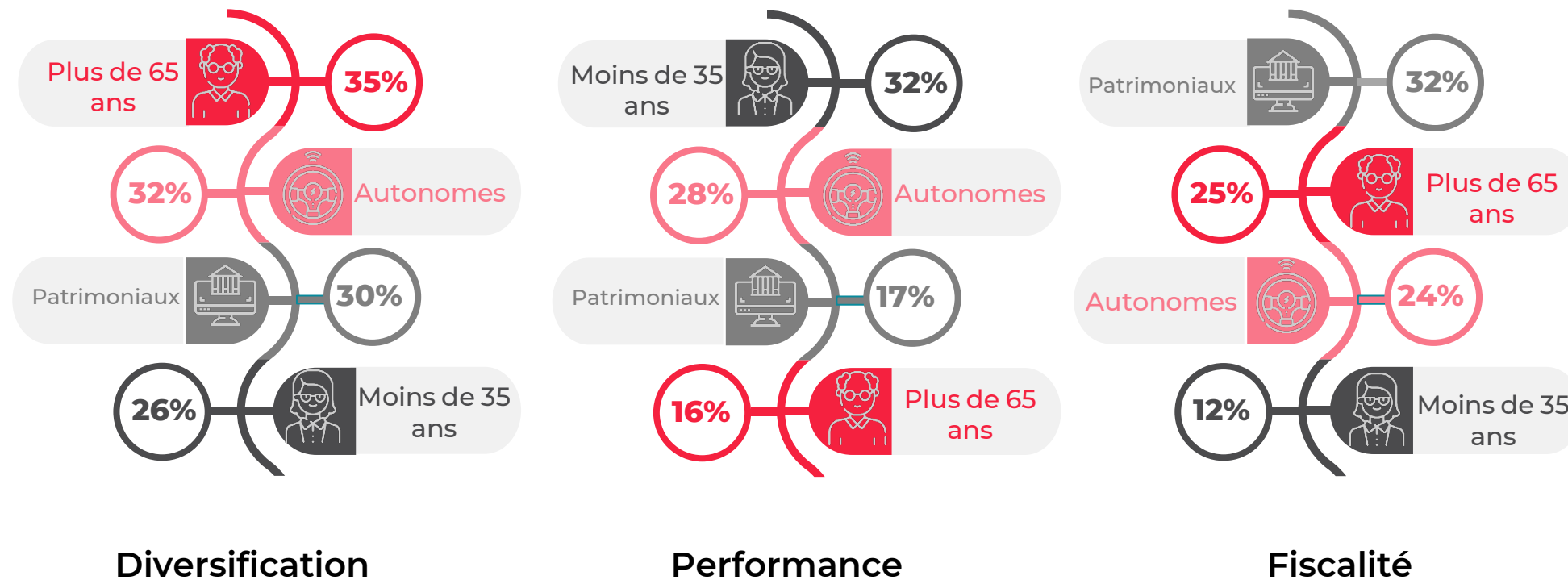
Perception

Intérêt (Détenteurs – choix unique) (3/4)

Diversification pour les plus de 65 ans, Performance pour les moins de 35 ans et Fiscalité pour les patrimoniaux.

“*opinionway*”

267*
réponses



*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement

Perception

“*opinionway*”



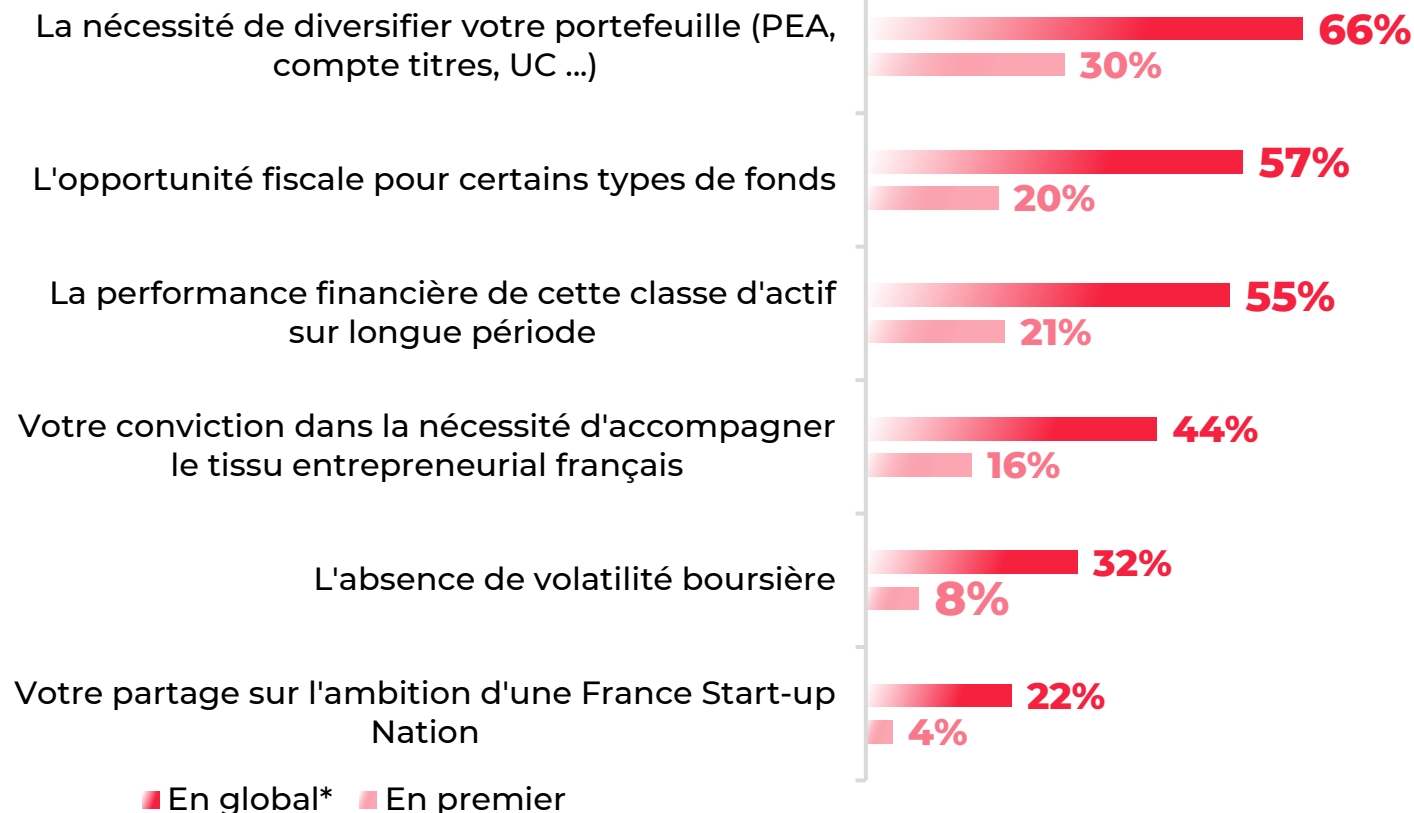
Intérêt (Epargnants envisageant l'investissement) (4/4)

Les épargnants, qui envisagent l'acquisition, restent attirés par les opportunités fiscales offertes par l'investissement en capital Risque.

Question :
Pour quelles
raisons parmi les
suivantes, pourriez-
vous être intéressé
par le fait d'investir
dans le Capital-
Investissement ?

*Réponse
multiple : 2,8
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
épargnants
envisageant
l'investissement
en capital
investissement



Perception

“*opinionway*”

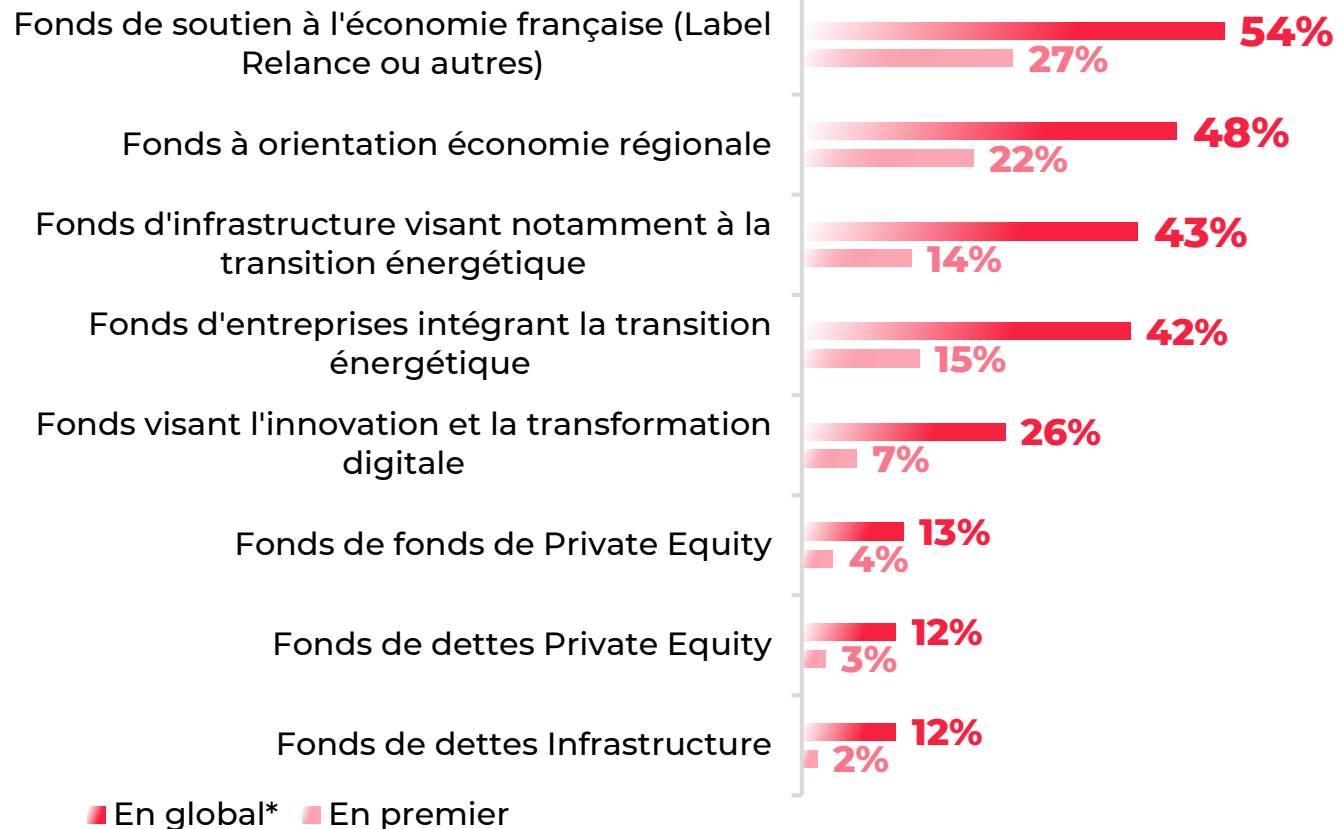
1065
réponses

Types d'orientation (Ensemble des répondants) (1/3)

Souveraineté nationale, développement régional et transition énergétique sont les thèmes clefs en termes d'orientation recherchée.

Question :
Quels sont les
types d'orientation
de portefeuilles qui
vous séduisent (ou
qui pourraient vous
séduire) parmi les
suivants ?

*Réponse
multiple : 2,7
réponses par
répondant en
moyenne



Perception

Types d'orientation (Détenteurs) (2/3)

Des résultats identiques entre l'ensemble des épargnants interrogés et les détenteurs de capital investissement.

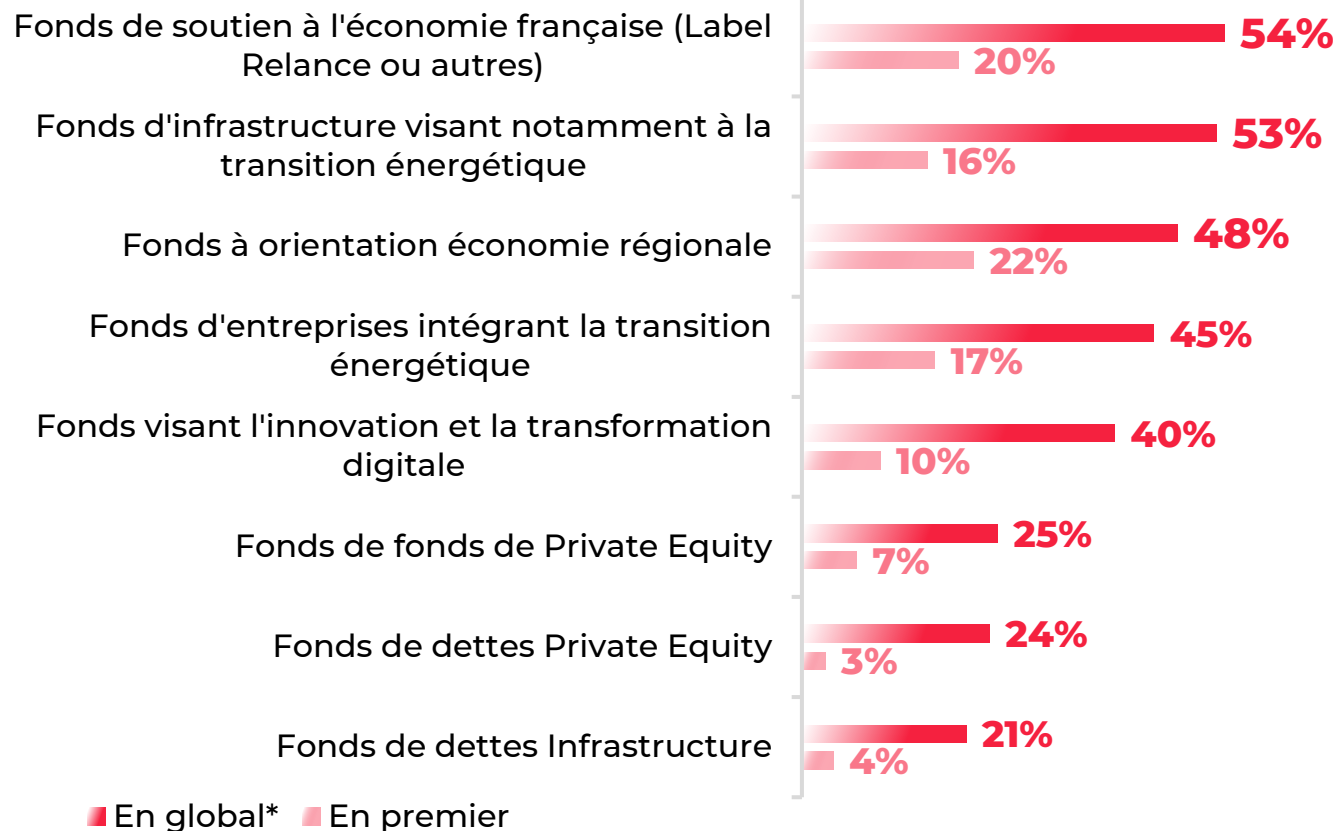
“*opinionway*”



Question :
Quels sont les
types d'orientation
de portefeuilles qui
vous séduisent (ou
qui pourraient vous
séduire) parmi les
suivants ?

*Réponse
multiple : 3,1
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement



Perception

Types d'orientation (Epargnants envisageant l'investissement) (3/3)

Les fonds de soutien à l'économie française sont aussi privilégiés.

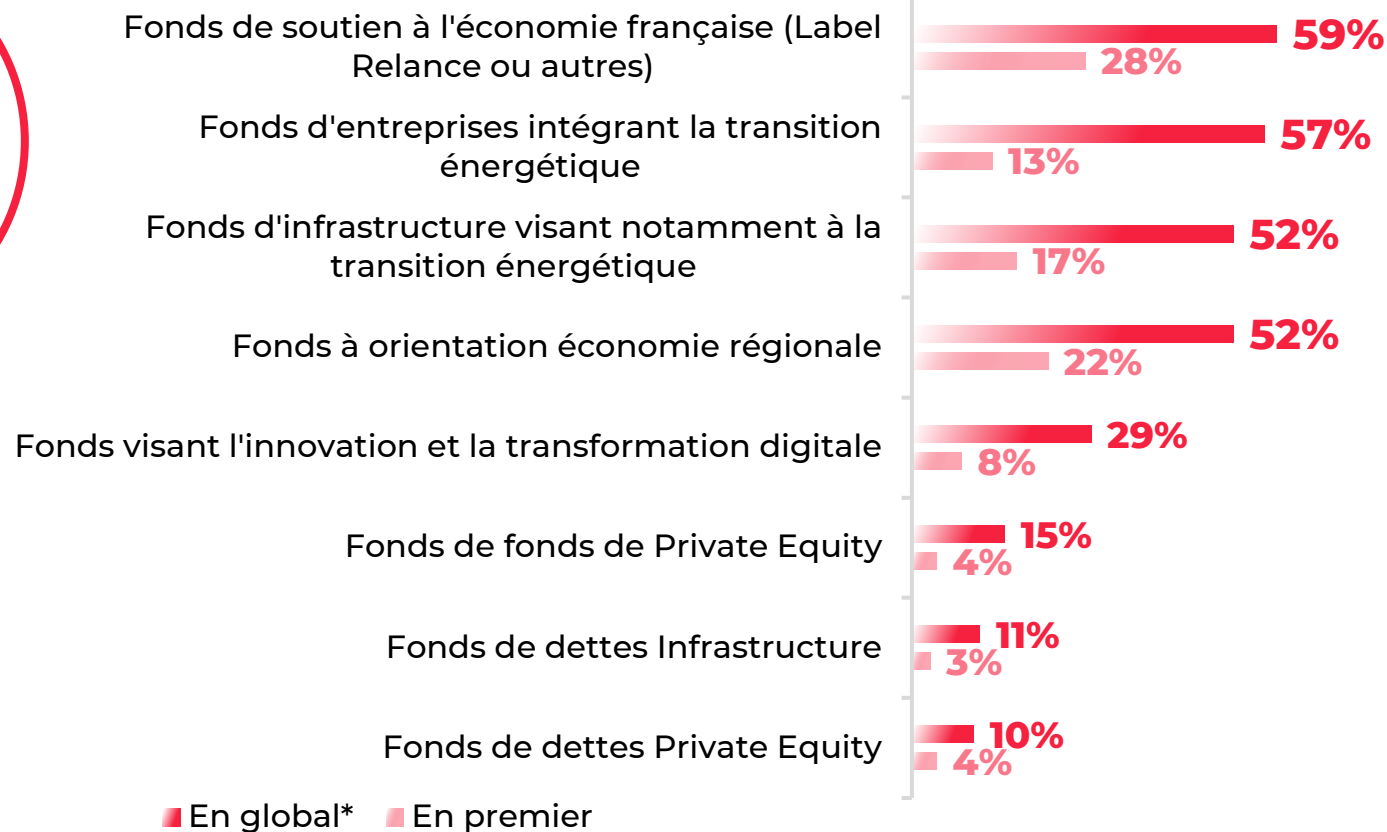
“*opinionway*”



Question :
Pour quelles
raisons parmi les
suivantes, pourriez-
vous être intéressé
par le fait d'investir
dans le Capital-
Investissement ?

*Réponse
multiple : 2,9
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
épargnants
envisageant
l'investissement
en capital
investissement



Perception

Modalités de souscriptions (Détenteurs) (1/2)

Le conseiller s'avère essentiel dans le choix du placement.

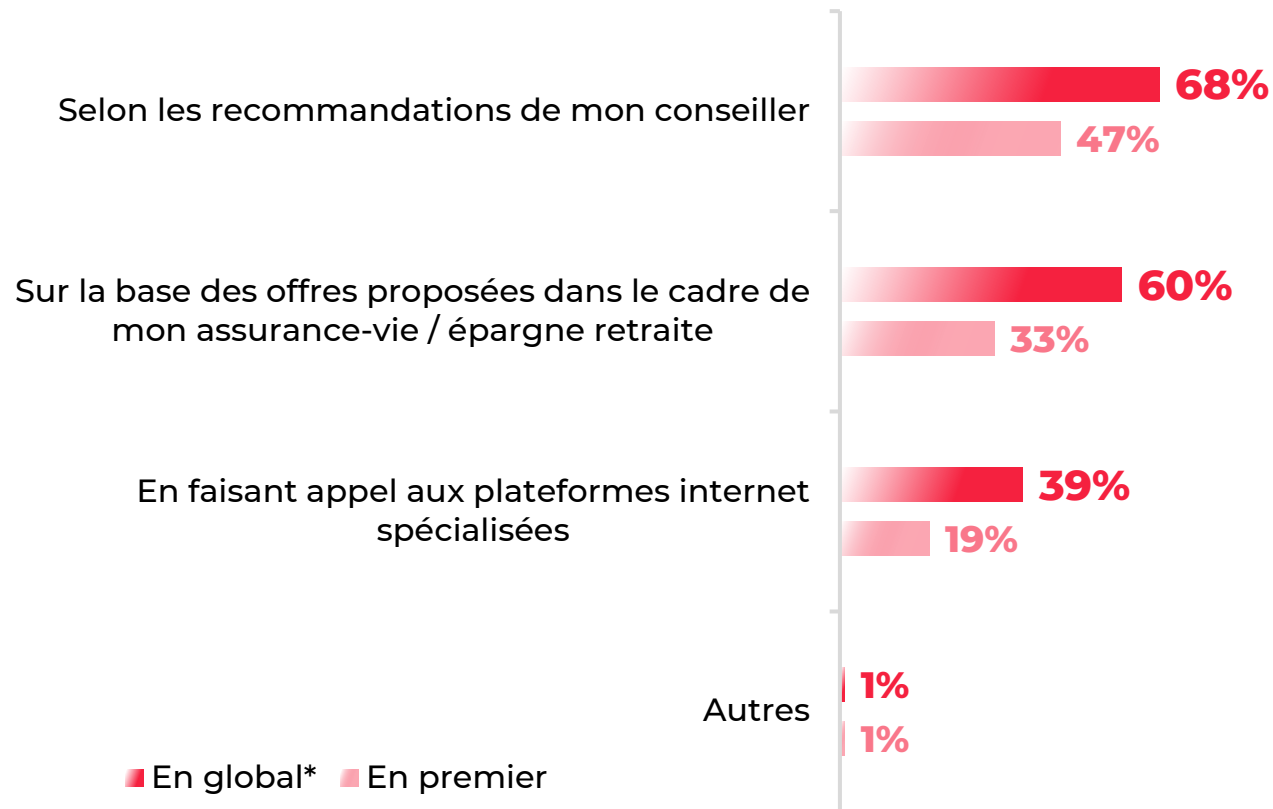
“opinionway

267*
réponses

Question :
Comment
souscrivez-vous
aujourd'hui aux
fonds de capital -
investissement ?

Réponse
multiple : 1,7
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement



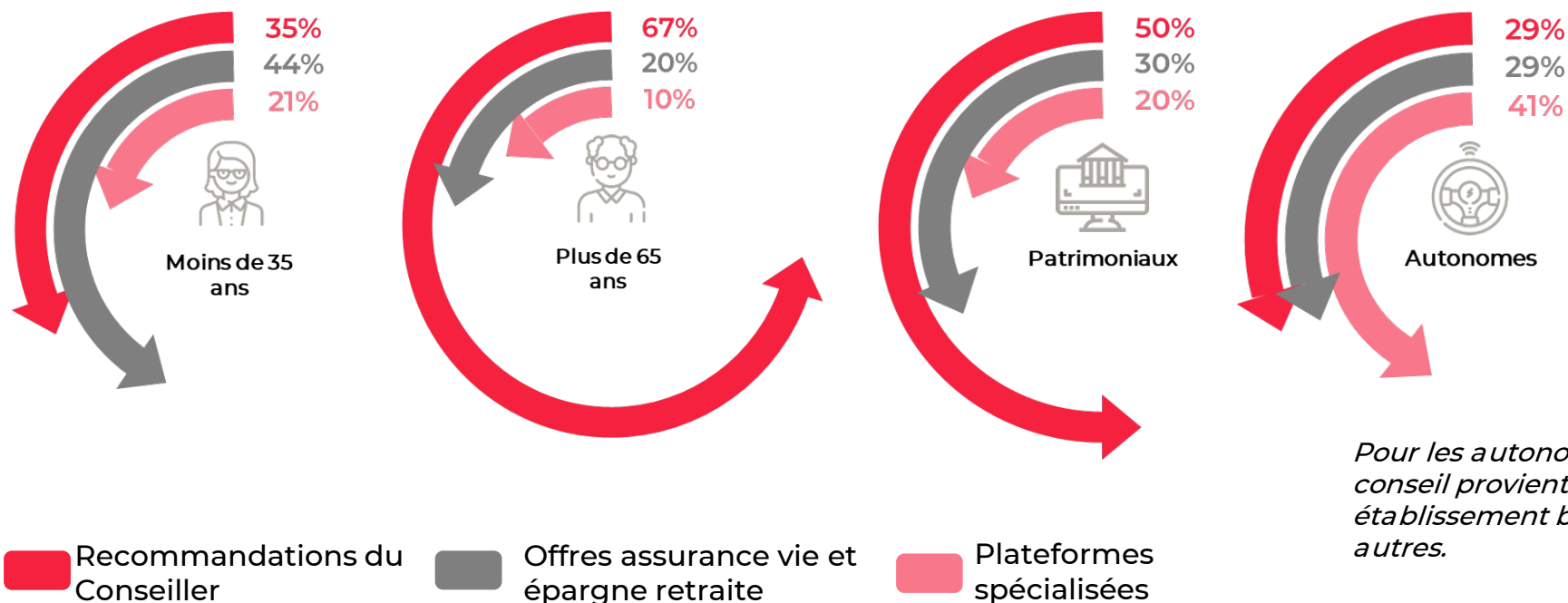
Perception

“opinionway

267*
réponses

Modalités de souscriptions (Détenteurs – choix unique) (2/2)

Les plus de 65 ans et les Patrimoniaux sont les plus sensibles aux recommandations de leur Conseiller. Les plus jeunes épargnants s'appuient sur les offres de leurs assureurs.



*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement

Perception

Intentions d'investir (Ensemble des épargnants) (1/2)

Un intérêt certain en dépit d'un manque de connaissance.

“*opinionway*”

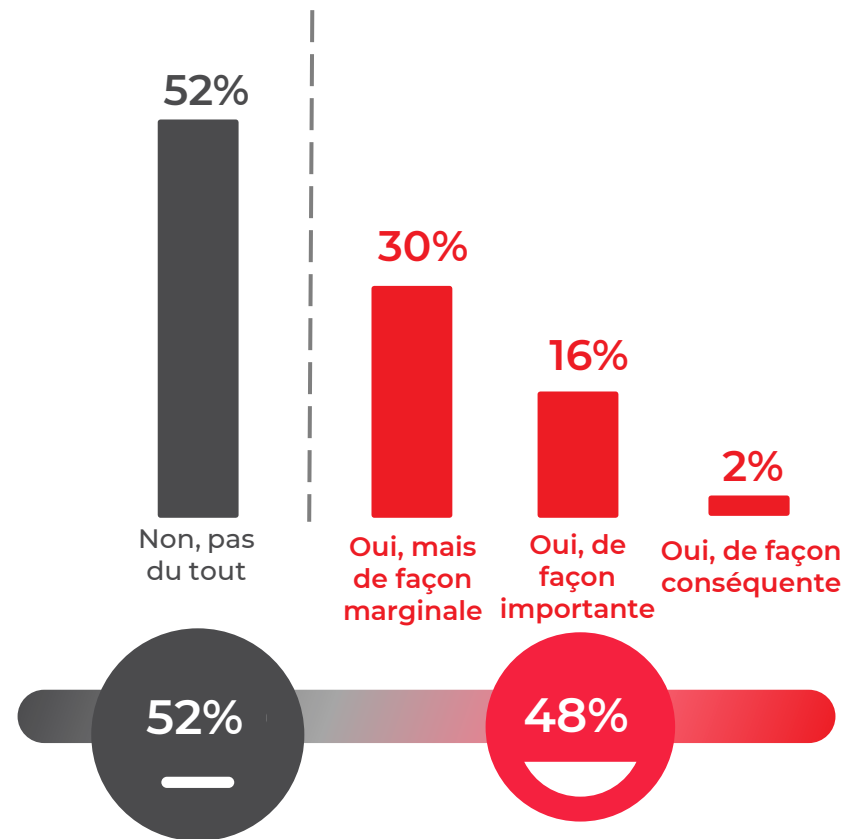
1065
réponses

Question :
Diriez-vous qu'en
2023, vous avez
l'intention de
privilégier le Capital-
investissement dans
vos choix
d'investissement sur
vos comptes
d'épargne ?

Marginale : < 10% des encours financiers

Importante : de 10 à 20%

Conséquente : > 20%



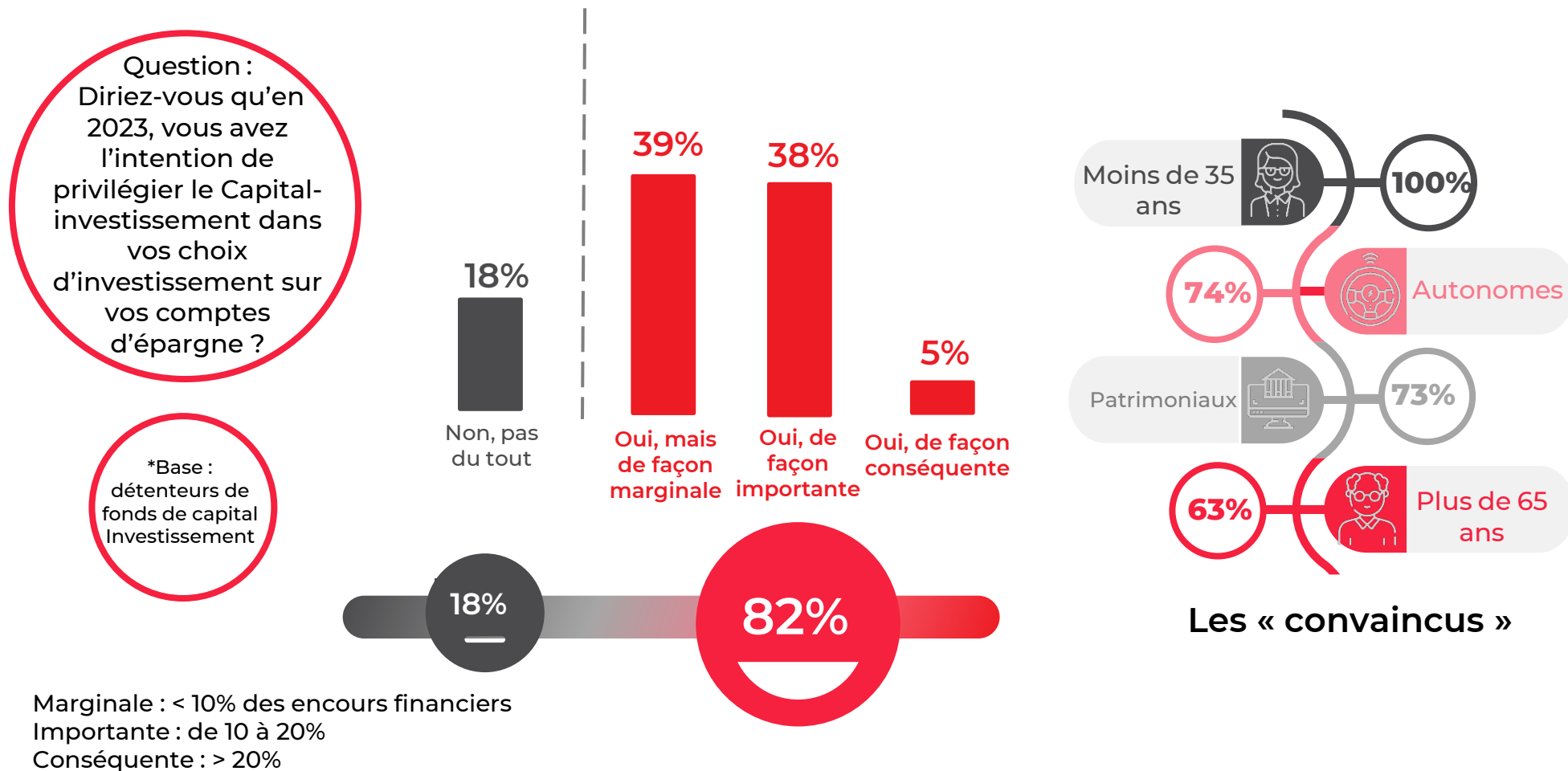
Perception

Intentions d'investir (Détenteurs) (2/2)

Les détenteurs s'avèrent convaincus de leur choix et de continuer leur investissement.

“opinionway

267*
réponses



Freins

“*opinionway*”

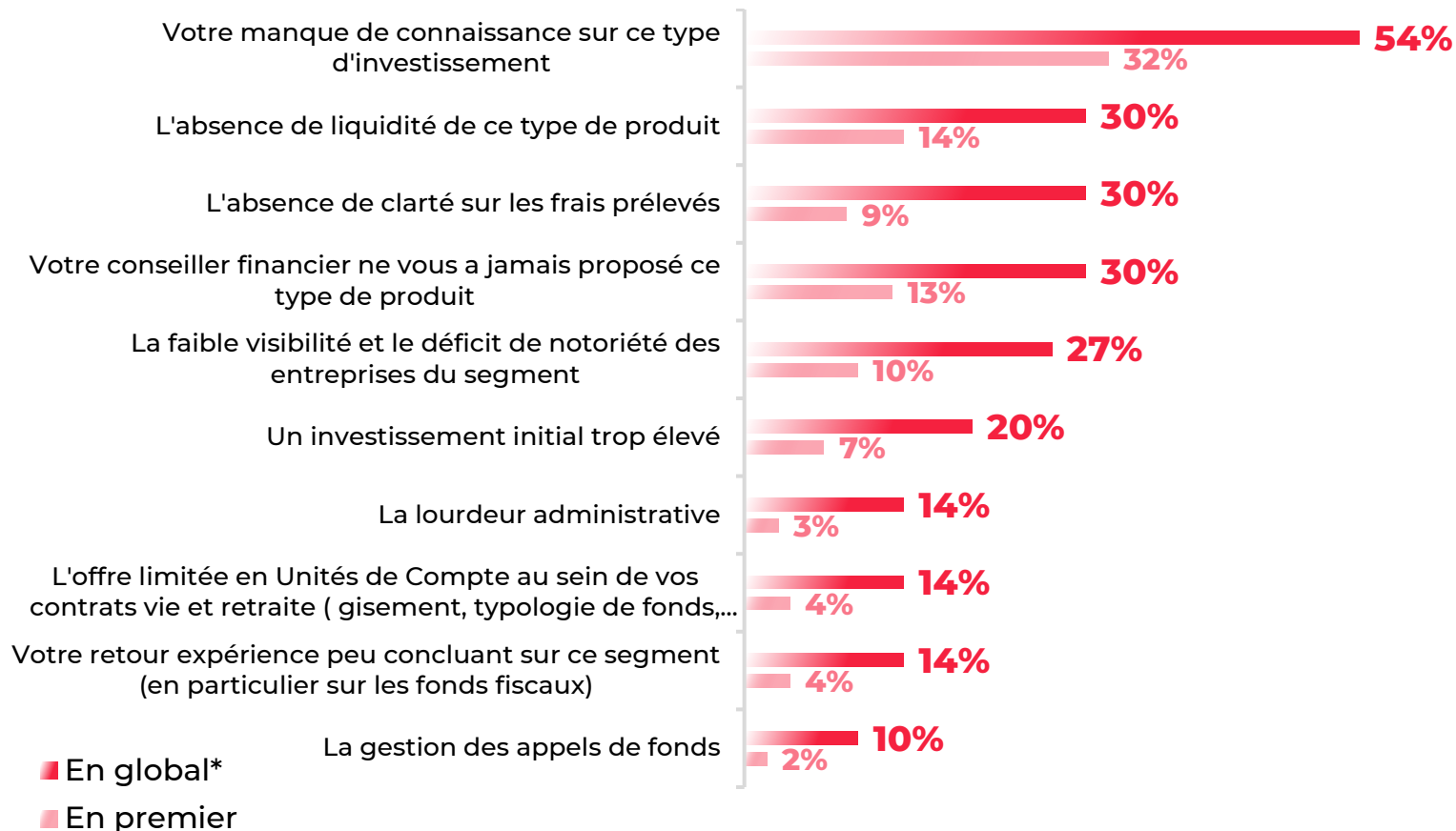
1065
réponses

Raisons avancées (Ensemble des épargnants) (1/3)

Des efforts nécessaires en matière de pédagogie. Pour les investisseurs privés, ce placement reste à découvrir. Liquidité du produit et clarté des frais nécessitent d'être explicitée. Cet investissement requiert le Conseil.

Question :
Aujourd'hui, quel est
le frein principal à
votre non-
investissement dans
un produit de capital-
investissement ?

*Réponse
multiple : 2,5
réponses par
répondant en
moyenne



Freins

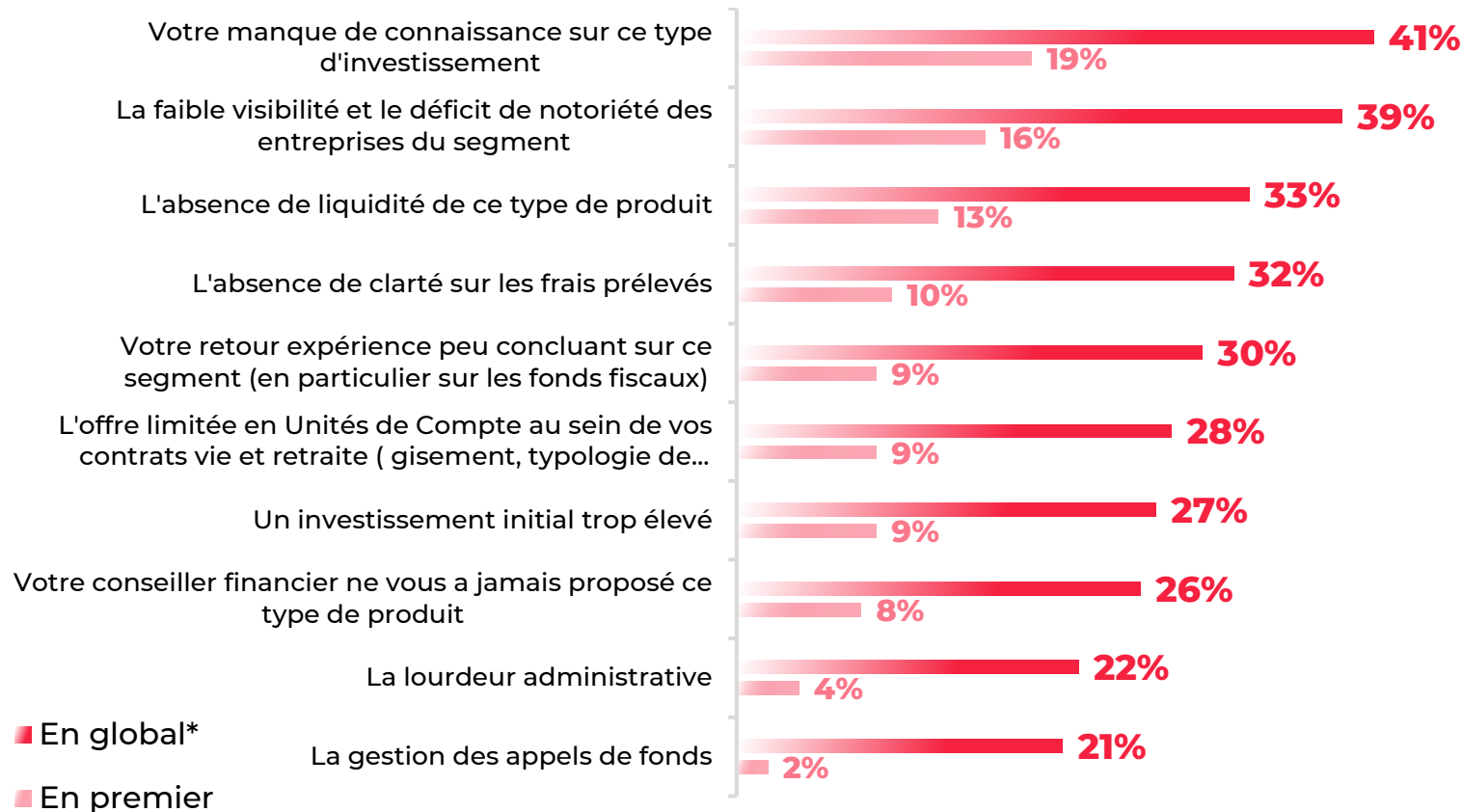
Raisons avancées (Détenteurs) (2/3)

La vision des détenteurs se révèlent différente même si le manque de connaissance reste le premier frein. Des éléments, sources de leur expérience, ressortent tels le besoin de mieux connaître les PME-ETI dans lesquelles ils investissent ou encore les résultats peu concluants sur les fonds fiscaux.

Question :
Aujourd'hui, quel
est le frein principal
à votre non-
investissement
dans un produit de
capital-
investissement ?

*Réponse
multiple : 3
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement



“opinionway

267*
réponses

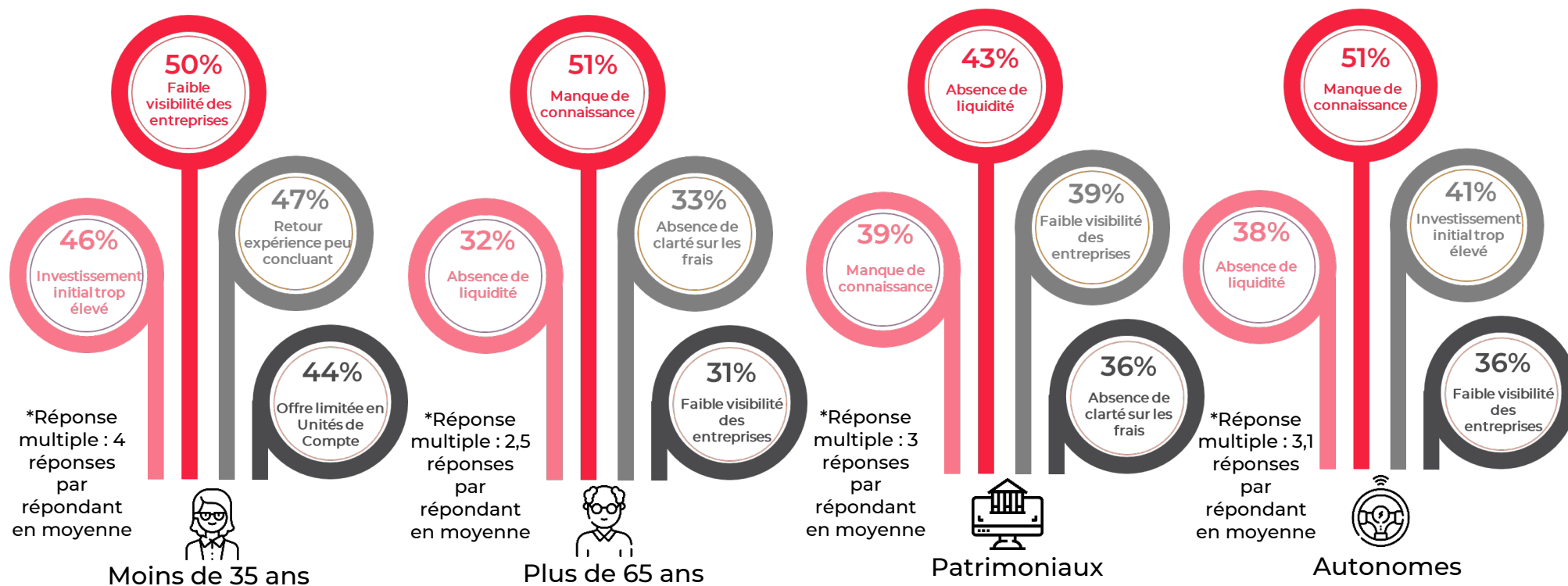
Freins

Raisons avancées (Détenteurs) (3/3)

La faible visibilité et la notoriété des entreprises du segment constitue une constante parmi nos 4 profils. Le manque de connaissance ressort nettement chez les épargnants seniors et les non-conseillés.

“*opinionway*”

267*
réponses



*Base :
détenteurs de
fonds de capital
Investissement

Freins

“*opinionway*”

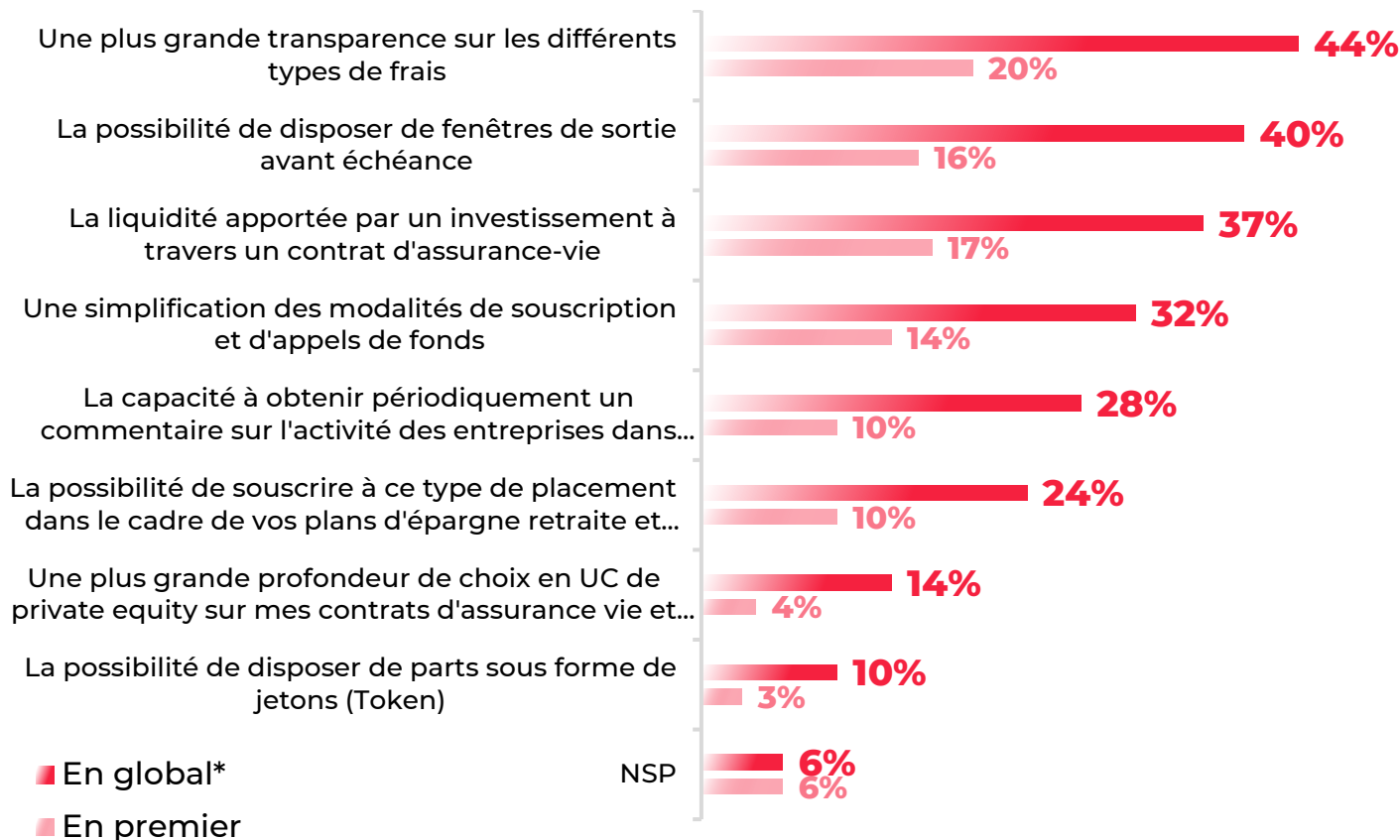
1065
réponses

Attentes épargnants (Ensemble des épargnants) (1/2)

Les attentes portent principalement sur les modalités pratiques de fonctionnement.

Question :
Quels sont les
outils / propositions
des distributeurs
(Assureurs, CGP,
Banquiers privés) qui
vous conduiraient à
investir ou à investir
de nouveau parmi
les suivants ?

*Réponse
multiple : 2,4
réponses par
répondant en
moyenne



Freins

Attentes épargnants (Détenteurs) (2/2)

Des résultats très comparables sont obtenus auprès des détenteurs. Etonnamment, la possibilité de disposer des tokens ressort avec un bon niveau (42% en global pour les détenteurs de moins de 35 ans).

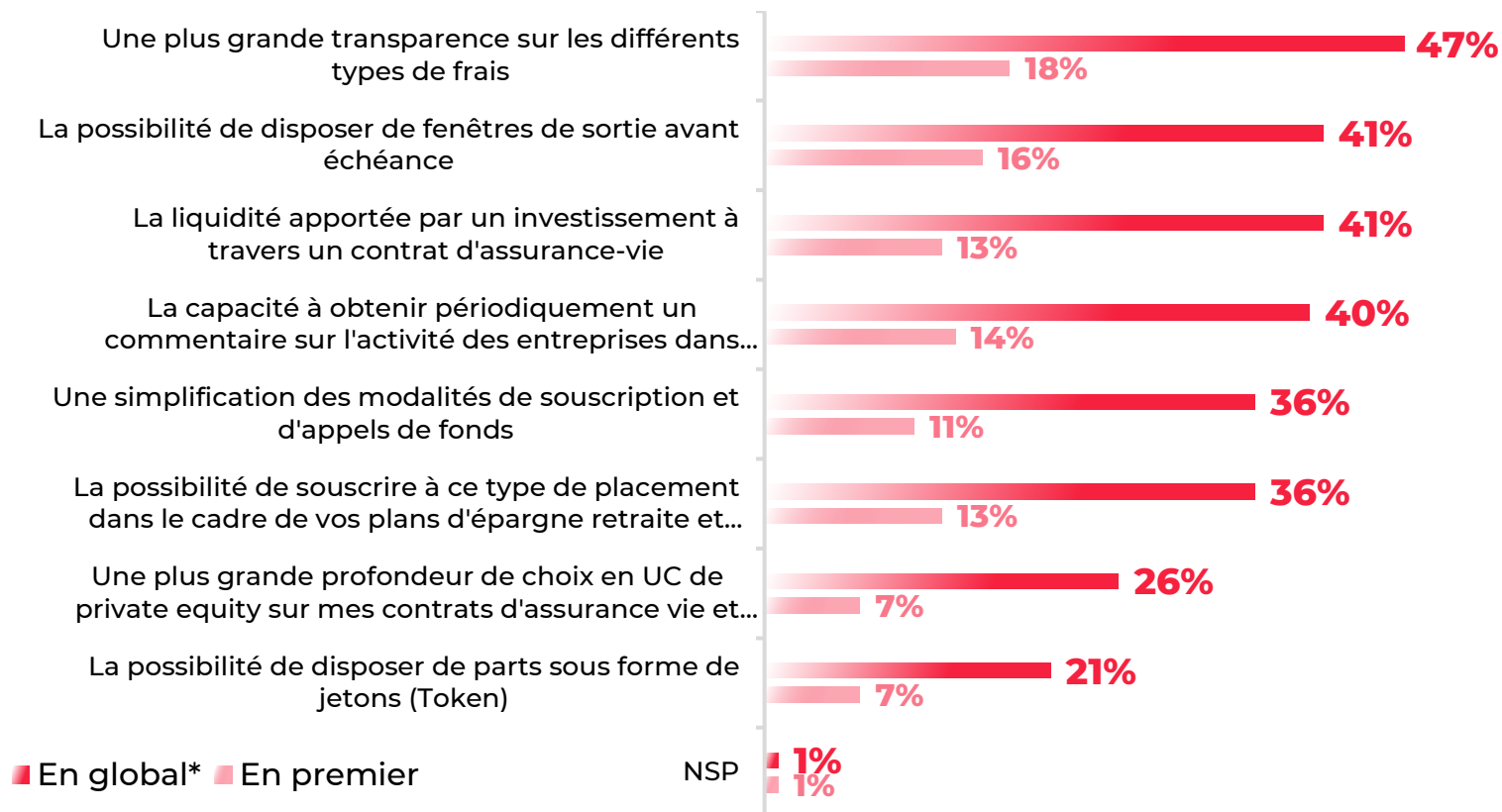
“*opinionway*”

267*
réponses

Question :
Quels sont les
outils / propositions
des distributeurs
(Assureurs, CGP,
Banquiers privés) qui
vous conduiraient à
investir ou à investir
de nouveau parmi
les suivants ?

*Réponse
multiple : 2,9
réponses par
répondant en
moyenne

*Base :
détenteurs de
fonds de capital
investissement



48



Apports qualitatifs

Les personnalités expertes suivantes ont bien voulu apporter leur concours à la juste compréhension de la perception des distributeurs face à l'apport du capital investissement dans la réalisation des attentes de leur clientèle.



Stéphane Rudzinski
Président
RHETORES FINANCE



Sébastien Sitbon
Associé
IMANI & YOU



Alexis Dupont
Directeur Général
FRANCE INVEST



Jean-Philippe Taslé d'Héliand
Président
ODDO BHF Banque Privée

Perception

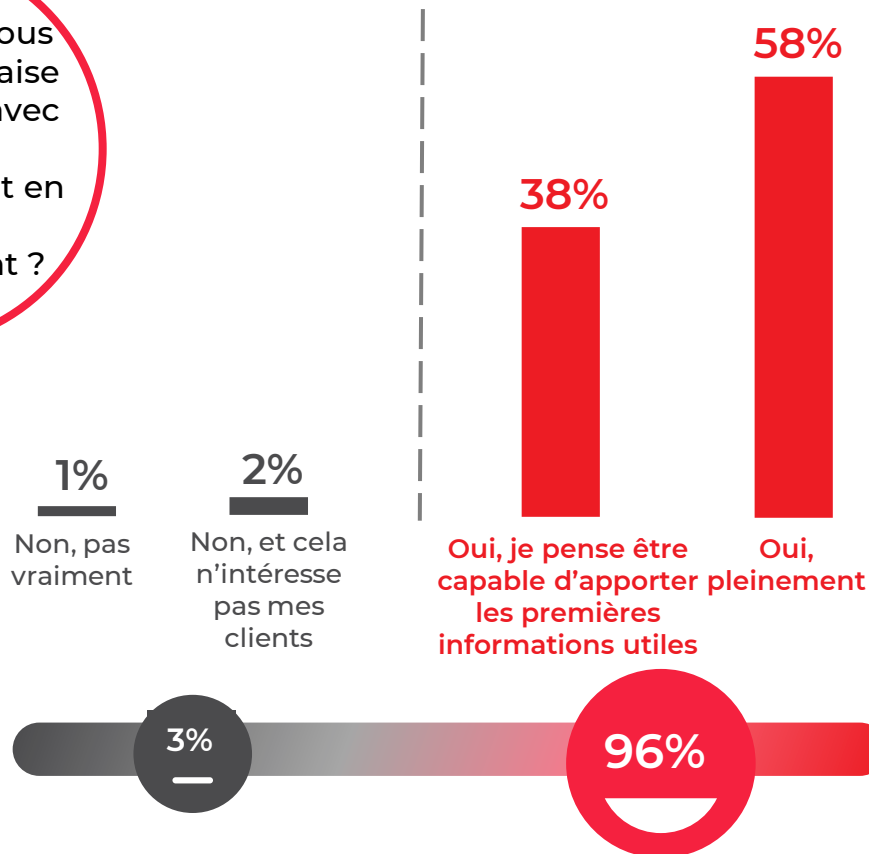
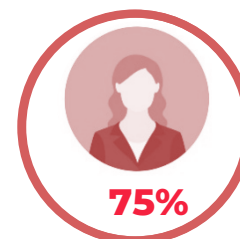
Connaissance du Capital-Investissement

Les distributeurs se disent confiants dans leurs capacités à évoquer l'investissement en Capital-Investissement à leurs clients.

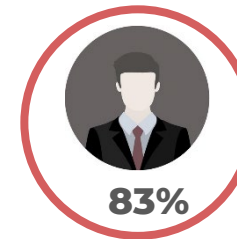
SPOKING POLLS

200
réponses

Question :
Vous sentez vous
aujourd'hui à l'aise
pour évoquer avec
vos clients
l'investissement en
Capital-
Investissement ?

**Oui, pleinement**

Les CGP +



Les BP

« Le capital Investissement séduit et va séduire. De création récente pour les investisseurs particuliers, la classe d'actifs bénéficie des pratiques acquises auprès des Institutionnels, d'un historique de performances attractif, de la proximité avec l'économie réelle et d'un environnement réglementaire désormais plus favorable. »

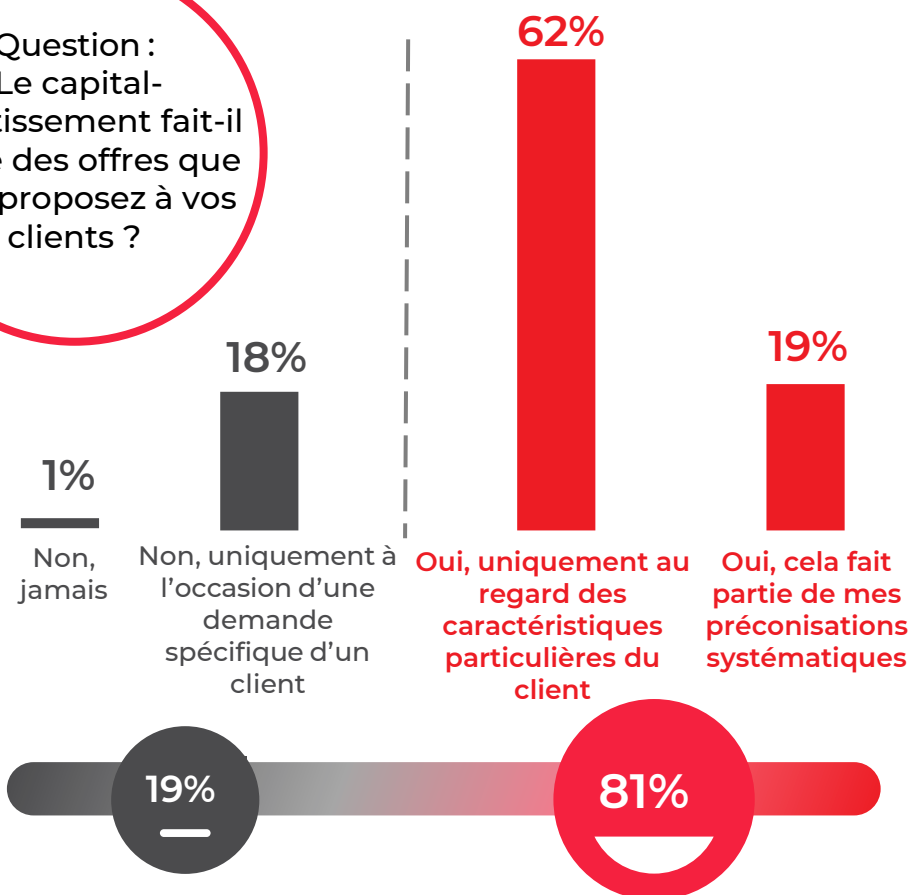
Alexis Dupont
France Invest

Perception

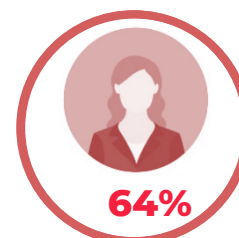
Proposition d'investissement

L'offre Capital-investissement est bien intégrée dans les propositions des Conseillers (notamment CGP + et banquiers privés).

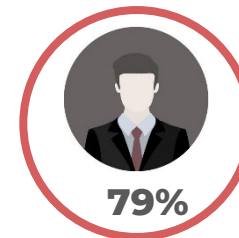
Question :
Le capital-
investissement fait-il
partie des offres que
vous proposez à vos
clients ?



Oui, uniquement au
regard des
caractéristiques
particulières du client

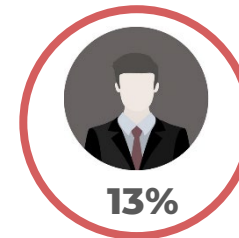
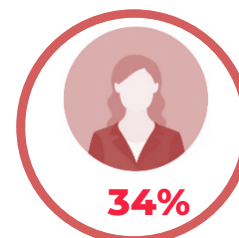


Les CGP +



Les BP

Oui, cela fait partie de
mes préconisations
systématiques



«Le capital
Investissement
constitue pour nous
une classe d'actifs
comme une autre;
notre exposition varie
en fonction de nos
anticipations de
valorisation et des
opportunités de
marché.»
Sébastien Sitbon
Imani & You

Perception

SPOKING POLLS

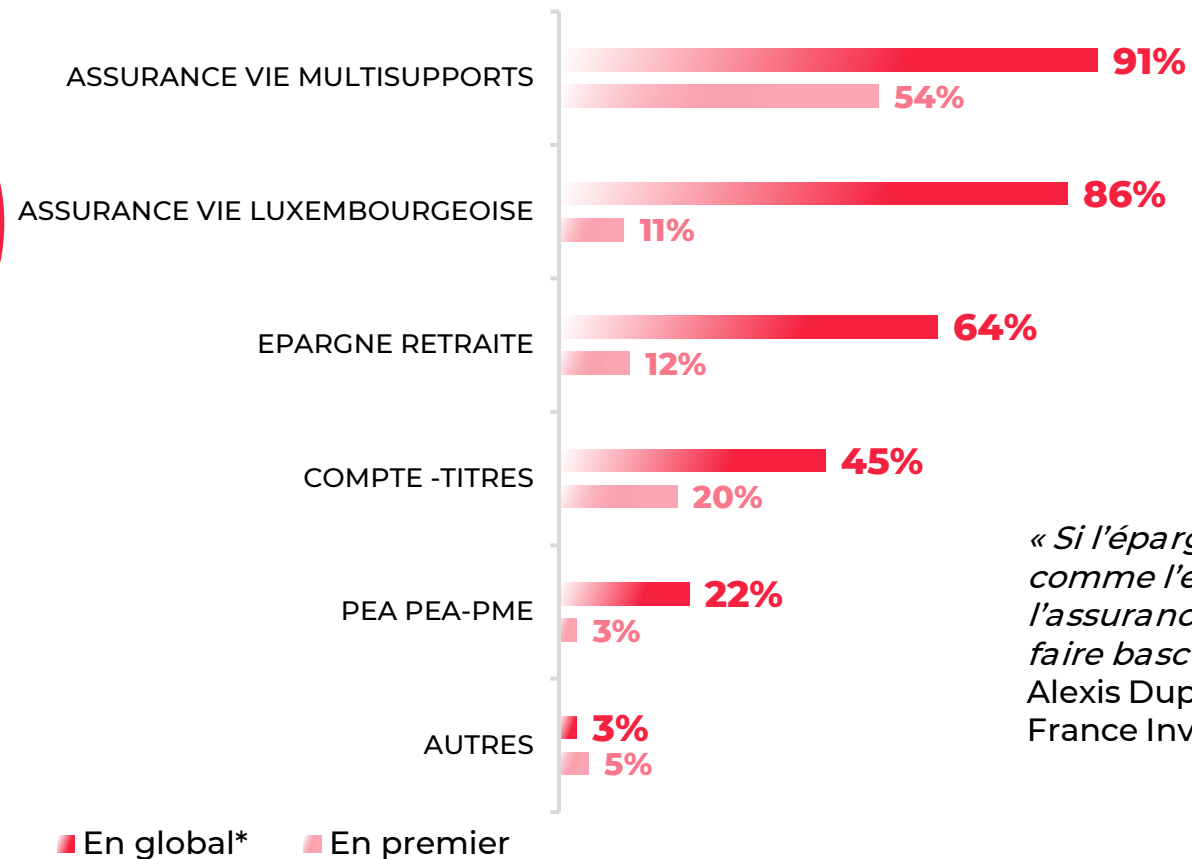
200
réponses

Proposition d'investissement (Enveloppes)

L'Épargne retraite se révèle déjà, en dépit de sa création récente, pour les distributeurs comme un contenant particulièrement adapté au capital investissement.

Question :
Dans quels types
d'enveloppes,
privilégiez-vous
l'investissement en
Capital-
Investissement ?

*Réponse
multiple : 3,1
réponses par
répondant en
moyenne



« Si l'épargne retraite se révèle
comme l'enveloppe naturelle,
l'assurance vie reste la clef pour
faire basculer le marché. »

Alexis Dupont
France Invest



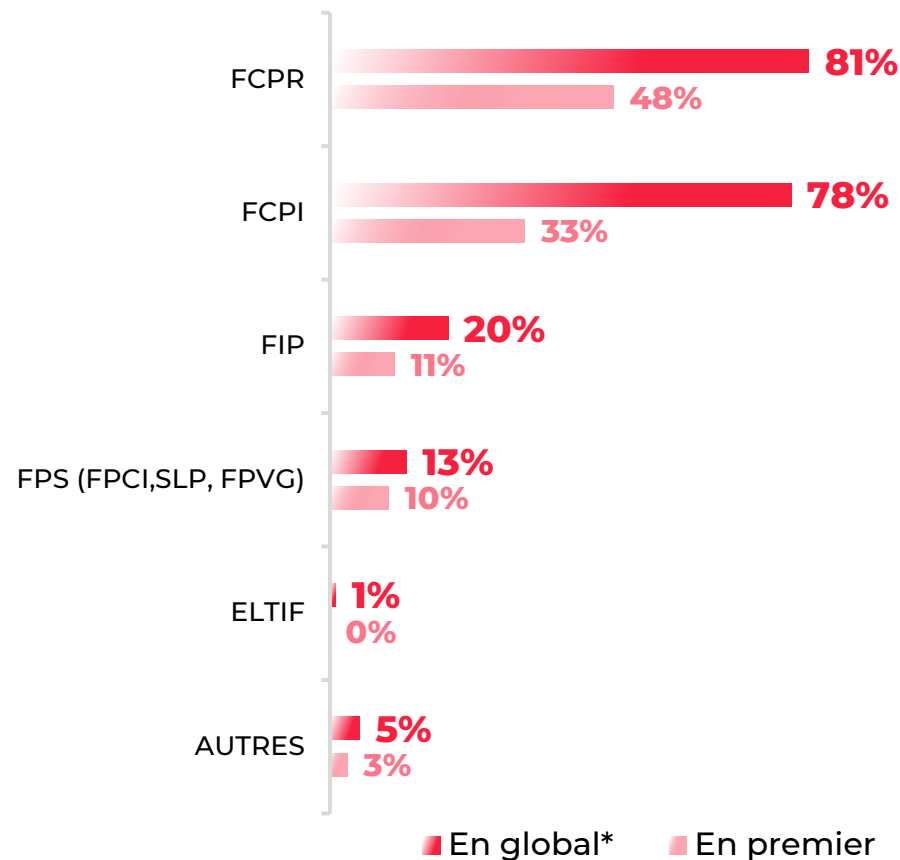
Perception

Proposition d'investissement (Types de fonds)

Bien évidemment, le véhicule proposé est la forme la plus répandue auprès de la clientèle des particuliers.

Question :
Quels types de
fonds de Capital
Investissement
proposez-vous à vos
clients le plus
régulièrement ?

*Réponse
multiple : 2
réponses par
répondant en
moyenne



Perception

Sélection des fournisseurs

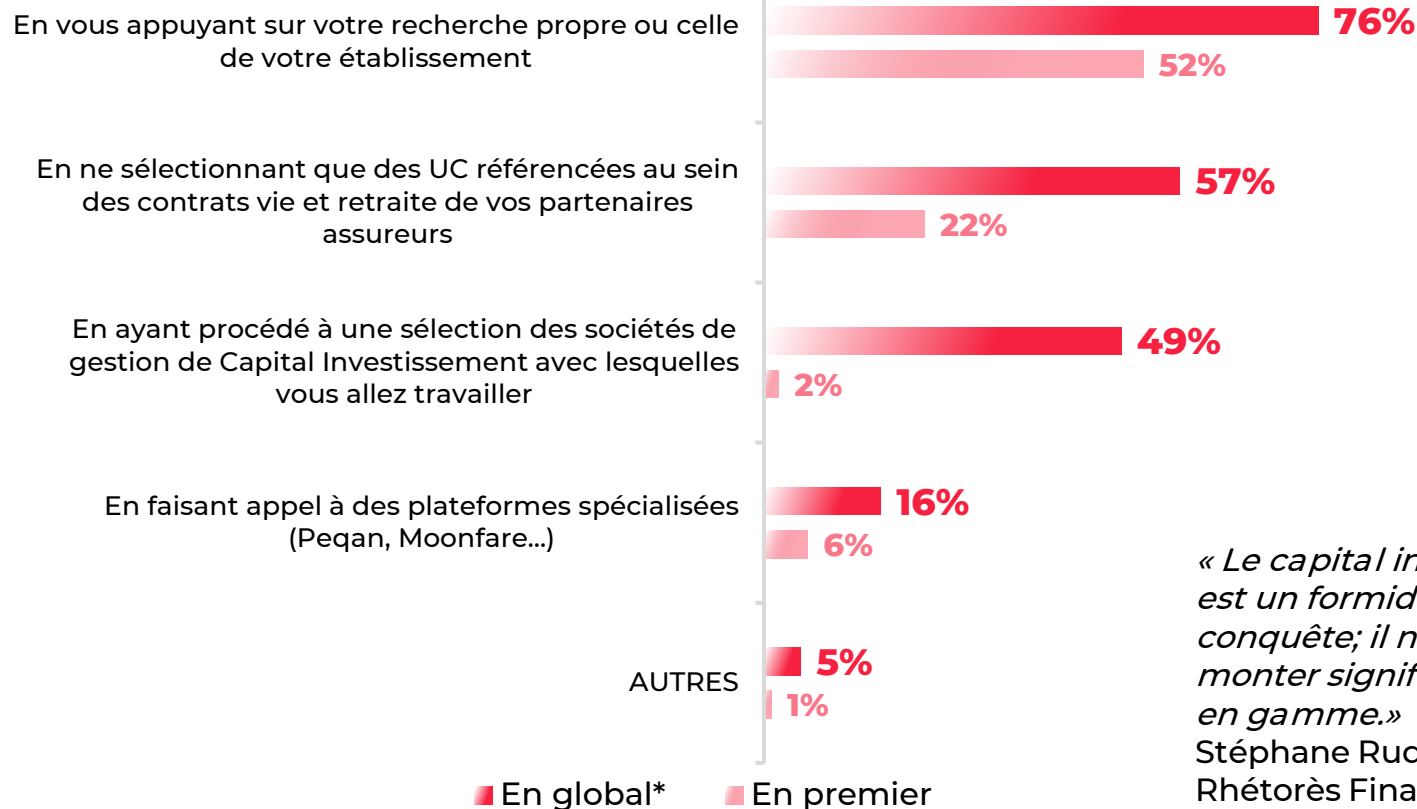
L'absence de bases de données qualifiées conduit les distributeurs à s'appuyer sur leur propre recherche et sur leurs partenaires assureurs. Les plateformes spécialisées émergent.

SPOKING POLLS

200
réponses

Question :
Comment
sélectionnez-vous
vos partenaires
spécialistes en
capital
investissement ?

*Réponse
multiple : 2
réponses par
répondant en
moyenne



« Le capital investissement est un formidable outil de conquête; il nous permet de monter significativement en gamme. »
Stéphane Rudzinski.
Rhétorès Finance



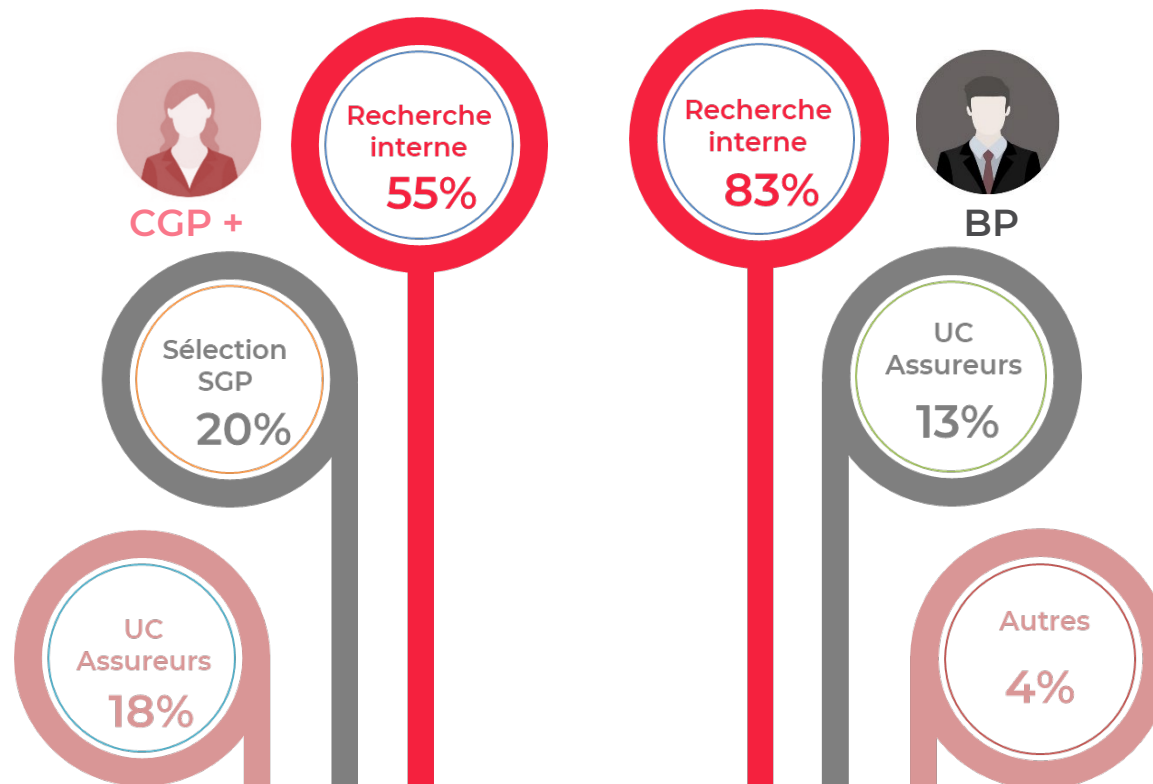
Perception

Sélection des fournisseurs

Une architecture ouverte plus prononcée coté CGP+ liée aux modes d'organisation et modèles différents.

En premier :

Question :
Comment
sélectionnez-vous
vos partenaires
spécialistes en
capital
investissement ?



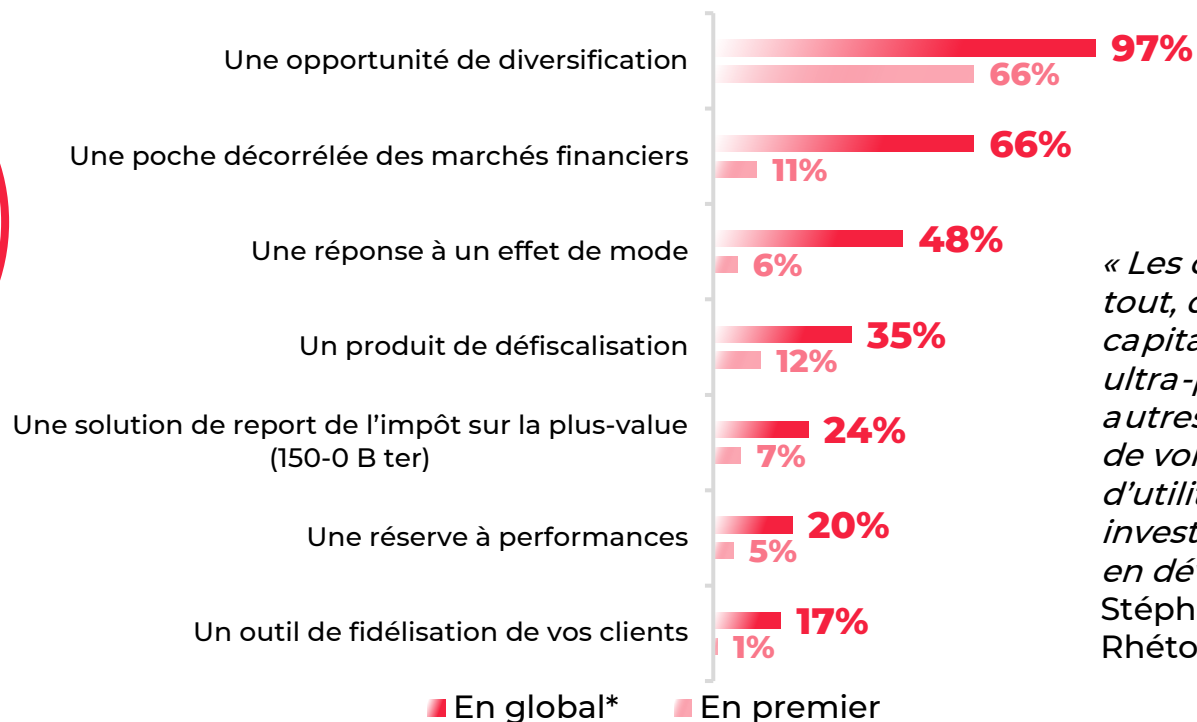
Perception

Motivations d'intégration

Bien sûr, les distributeurs considèrent le capital investissement avant tout comme une opportunité de diversification et sont attirés par sa caractéristique de décorrélation aux marchés financiers. Deux éléments significatifs à noter : le scepticisme de certains distributeurs (effet de mode) et la part conséquente retenant les aspects fiscaux de certaines classes de produits.

Question :
Comment
considérez-vous les
produits de Capital-
Investissement dans
votre proposition de
service / modèle
d'allocation ?

*Réponse
multiple : 3,1
réponses par
répondant en
moyenne



« Les clients apprécient, avant tout, dans le placement en capital investissement : son ultra-performance au regard des autres classes d'actifs, l'absence de volatilité et le sentiment d'utilité, de sens qu'il procure en investissant dans des entreprises en développement. »
Stéphane Rudzinski
Rhétorès Finance

Perception

Motivations d'intégration

Des convictions plus prononcées pour CGP+ et Banquiers Privés. L'aspect fiscalité ressort plus significativement coté Banquiers Privés.

SPOKING POLLS

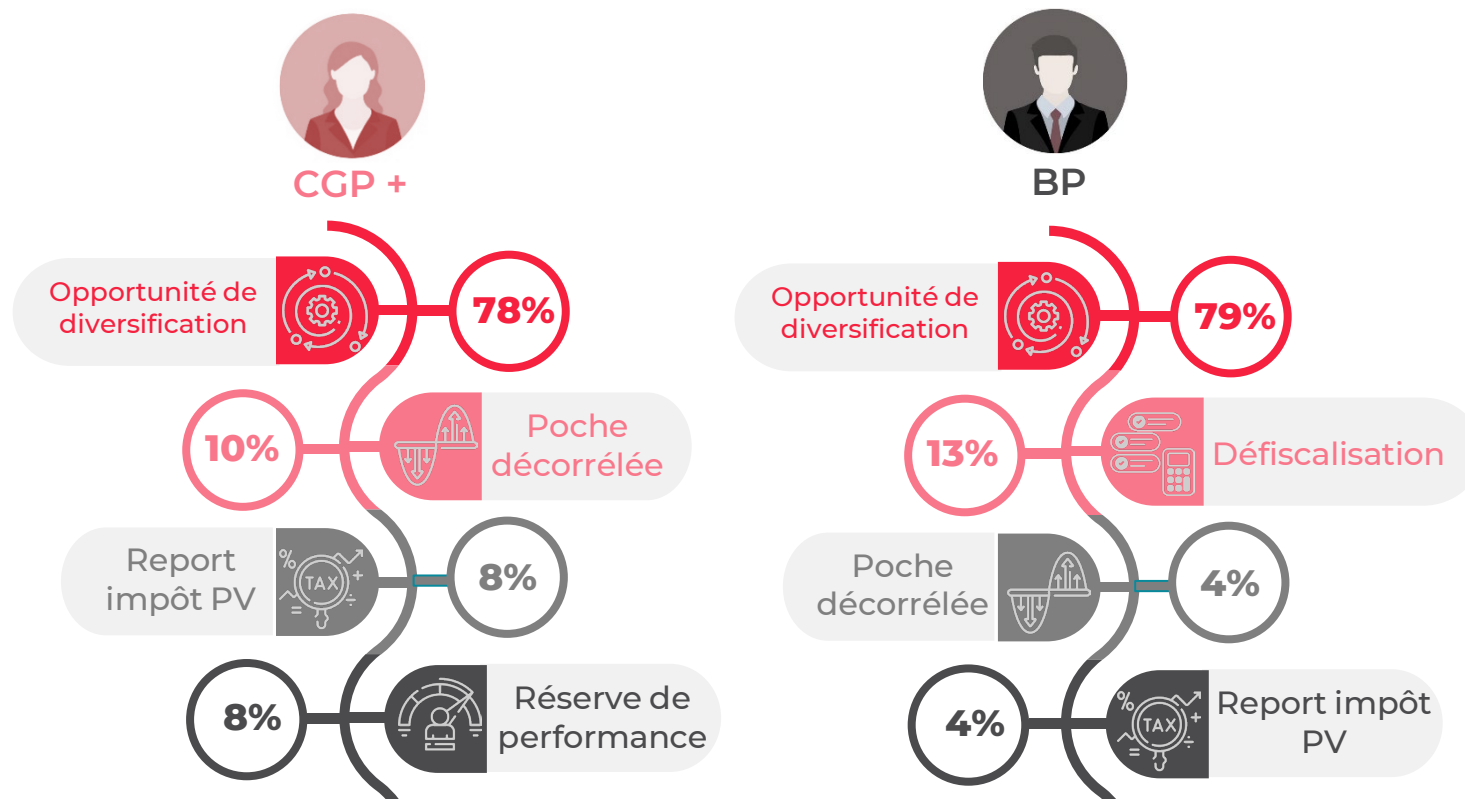
200
réponses

En premier :

Question :
Comment
considérez-vous les
produits de Capital-
Investissement dans
votre proposition de
service / modèle
d'allocation ?

« Avec le capital
investissement, on n'achète
pas le marché, on achète des
histoires. »

Jean-Philippe Taslé d'Héliand
ODDO BHF Banque Privée





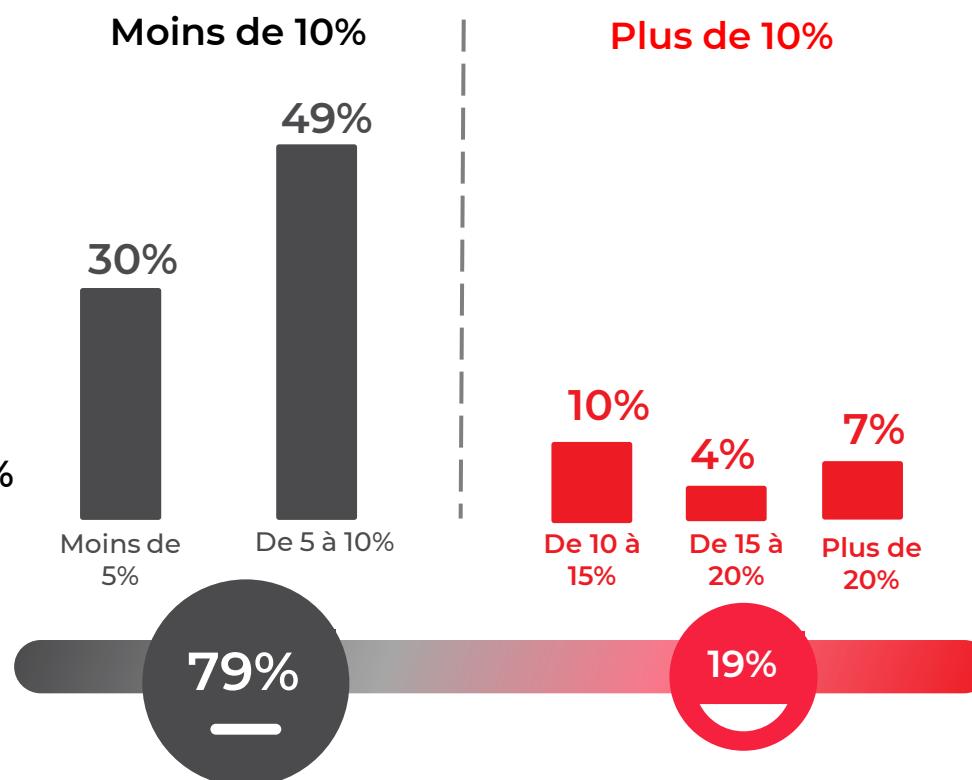
Perception

Part dans l'allocation clients

Un pourcentage déclaré dans l'allocation des portefeuilles qui reste très majoritairement à des niveaux inférieurs à 10%. Cependant, la part des conseillers qui alloue plus de 15 % de Capital Investissement dans les portefeuilles clients se révèlent intéressante (**11%**).

Question :
Quel est le
pourcentage moyen
de capital-
investissement que
vous allouez dans le
portefeuille de vos
clients ?

Moyenne
arithmétique : 7,9 %



« L'histoire nous enseigne que les meilleurs millésimes se trouvent au cœur des crises économiques. »
Sébastien Sitbon
Imani & You

« L'allocation en Private Equity au sein des portefeuilles de nos clients reste encore faible, mais nous ambitionnons d'atteindre un taux à 2 chiffres dans un horizon court. »
Jean-Philippe Taslé d'Héliand
ODDO BHF Banque Privée



Perception

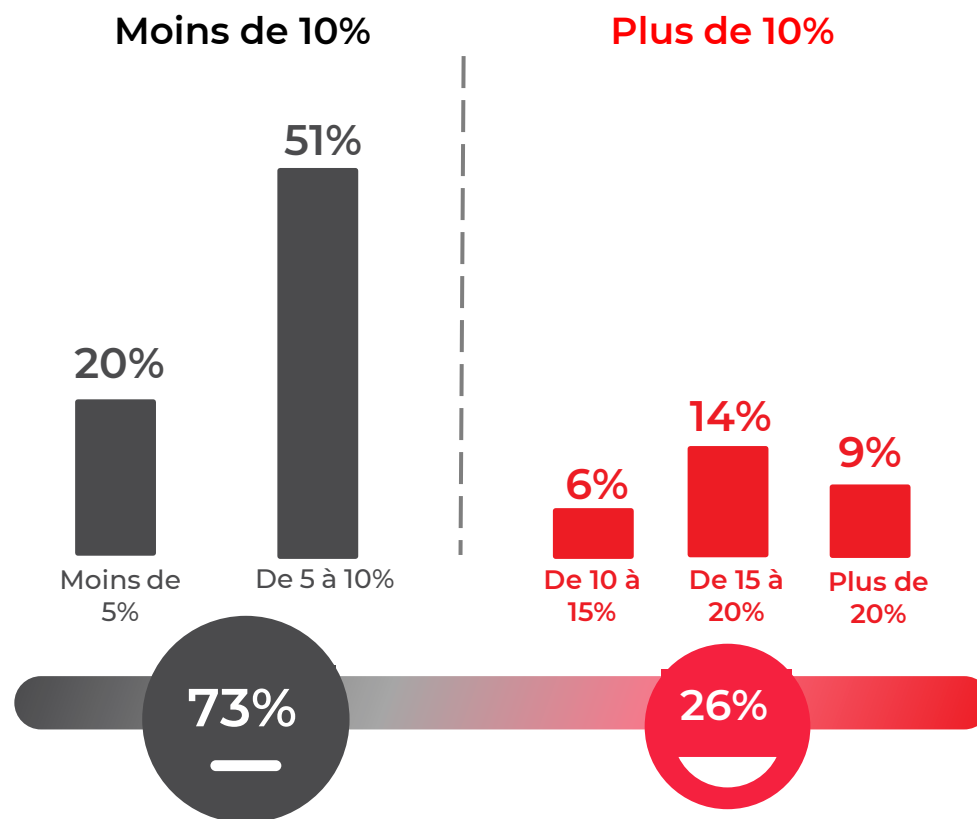


Part dans l'allocation clients (CGP+)

Une plus grande conviction, coté CGP+. La part des conseillers CGP + qui alloue plus de 15 % de Capital Investissement dans les portefeuilles clients se révèlent déjà plus conséquente (23%).

Question :
Quel est le
pourcentage moyen
de capital-
investissement que
vous allouez dans le
portefeuille de vos
clients ?

Moyenne
arithmétique : 9,5%



« La part en capital
investissement dans
l'allocation que je
préconise à mes clients
varie de 10% à 20% en
fonction de la dimension de
leur patrimoine financier. »
Stéphane Rudzinski
Rhétorès Finance

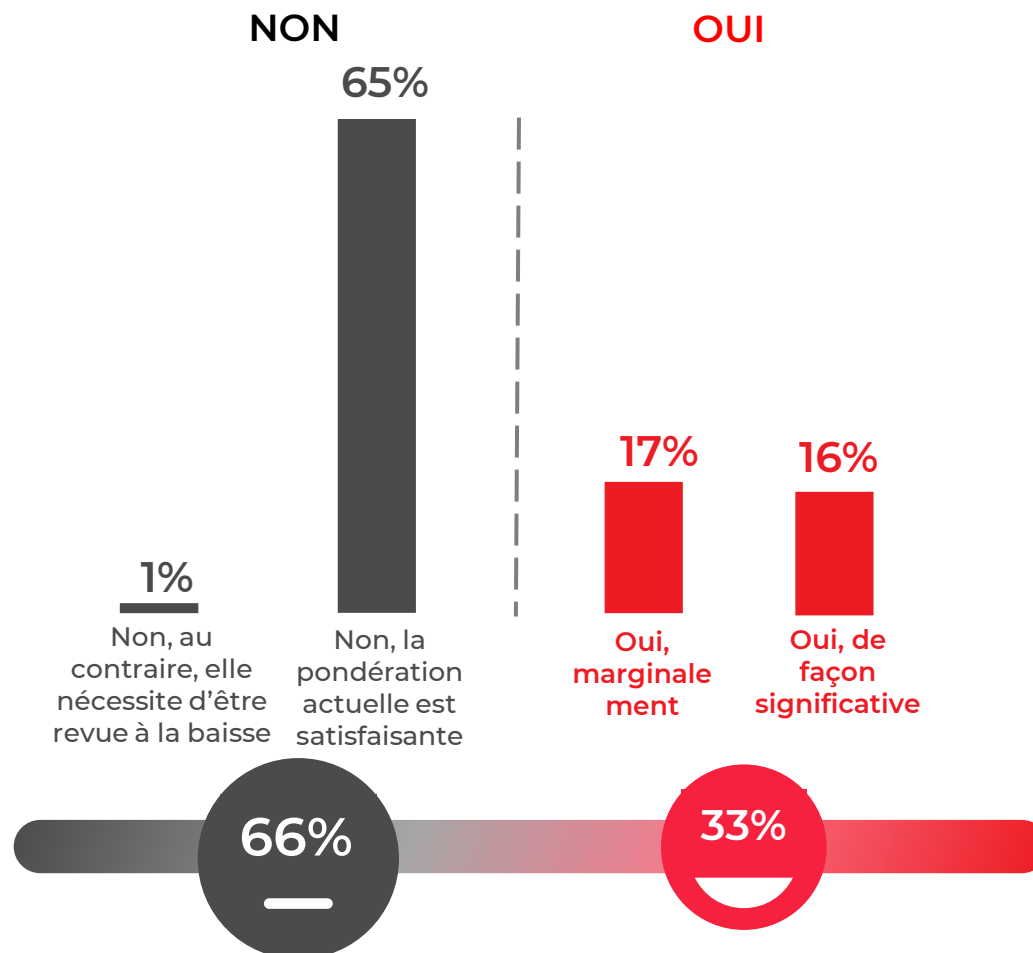


Perception

Part dans l'allocation clients (Perspectives)

Des taux de croissance potentiels non négligeables pour les conseillers sous positionnés **(33%)**, mais plus faibles pour les CGP+ **(18%)**.

Question :
Considérez-vous
que le pourcentage
actuel de
pondération
nécessite d'être
augmenté ?



Pondération actuelle
satisfaisante (67% pour
l'Ensemble)



CGP +

: 83%

60

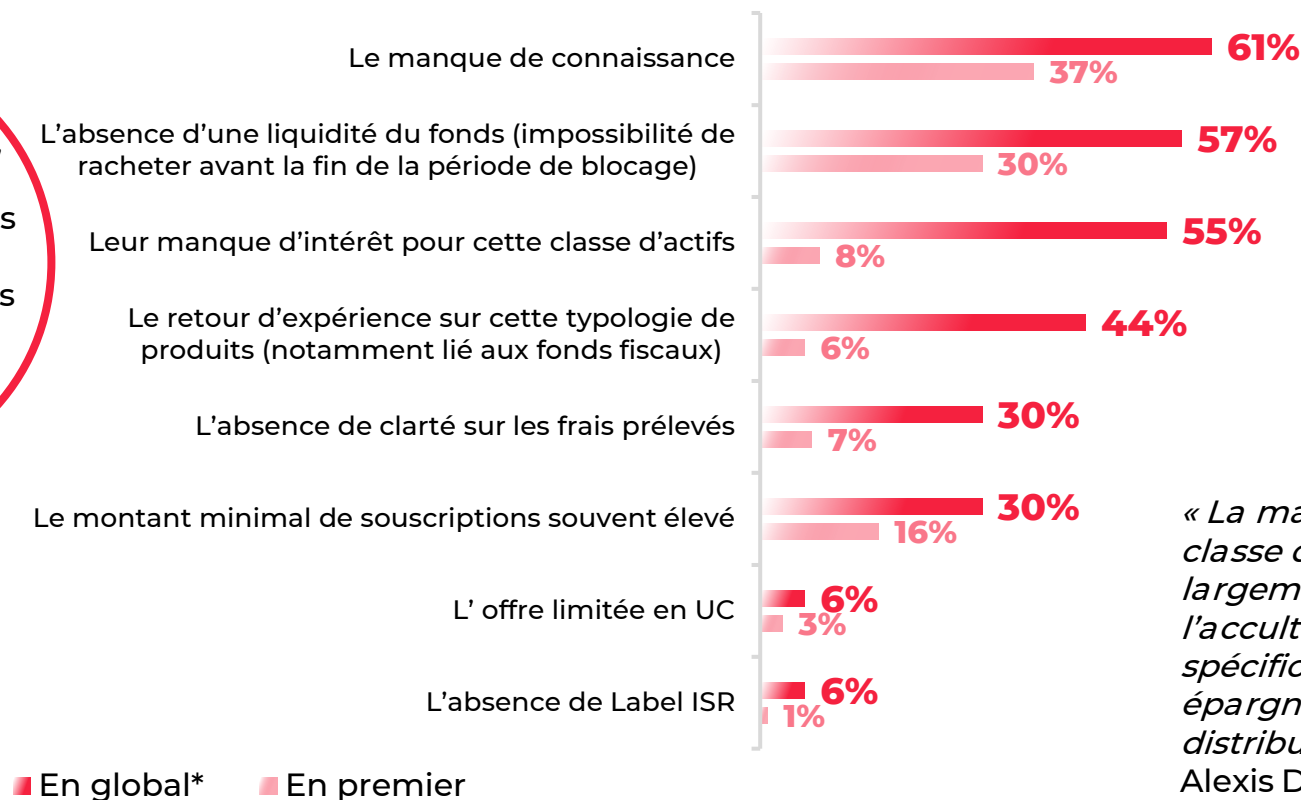
Freins

Pour vos clients

La classe d'actifs mérite un effort en termes de pédagogie. A l'image des épargnants, l'absence de liquidité constitue une contrainte majeure à l'investissement. Les retours d'expérience sur les produits fiscaux continuent de marquer les esprits de certains distributeurs.

Question :
Quels sont les freins, selon vous, à la commercialisation des produits de capital Investissement et plus spécifiquement les unités de compte, coté clients ?

*Réponse multiple : 2,9 réponses par répondant en moyenne



« La massification de la classe d'actifs repose largement sur l'acculturation aux spécificités du produit des épargnants mais aussi des distributeurs. »

Alexis Dupont
France Invest

Freins

Pour vos clients

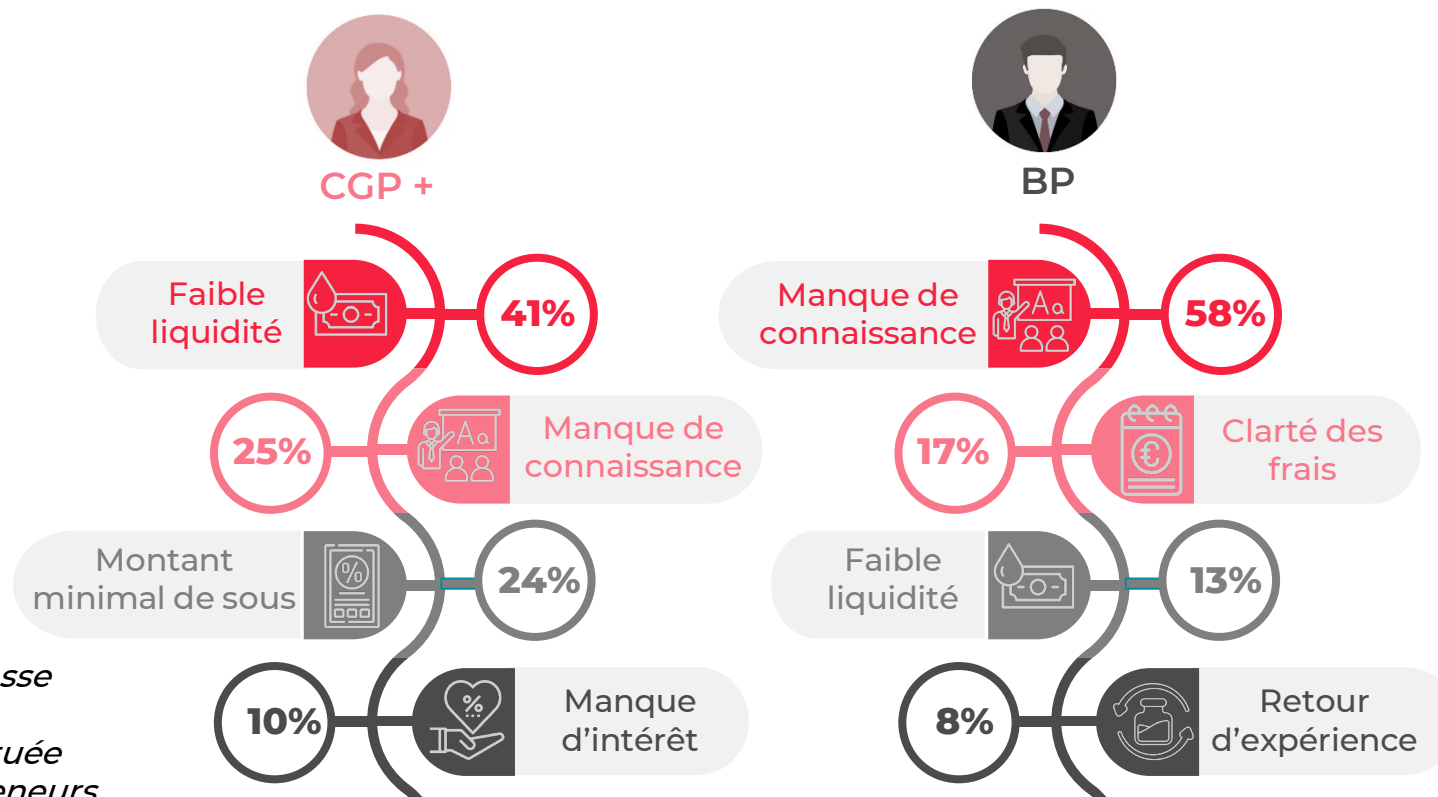
Des constats similaires avec quelques nuances : les clients BP semblent plus sensibles à la transparence des frais et marqués par les retours d'expériences passés sur la classe d'actif, les clients CGP+ restent handicapés par le « ticket d'entrée » et ne sont pas tous intéressés par le segment.

En premier :

Question :
Quels sont les freins, selon vous, à la commercialisation des produits de capital Investissement et plus spécifiquement les unités de compte, coté clients ?

« L'aspect pédagogie sur cette classe d'actifs revêt une importance clef, cependant, notre clientèle, constituée pour une grande partie d'entrepreneurs, dispose du fond de connaissance nécessaire à l'investissement. »

Sébastien Sitbon
Imani & You



Freins

De votre point de vue

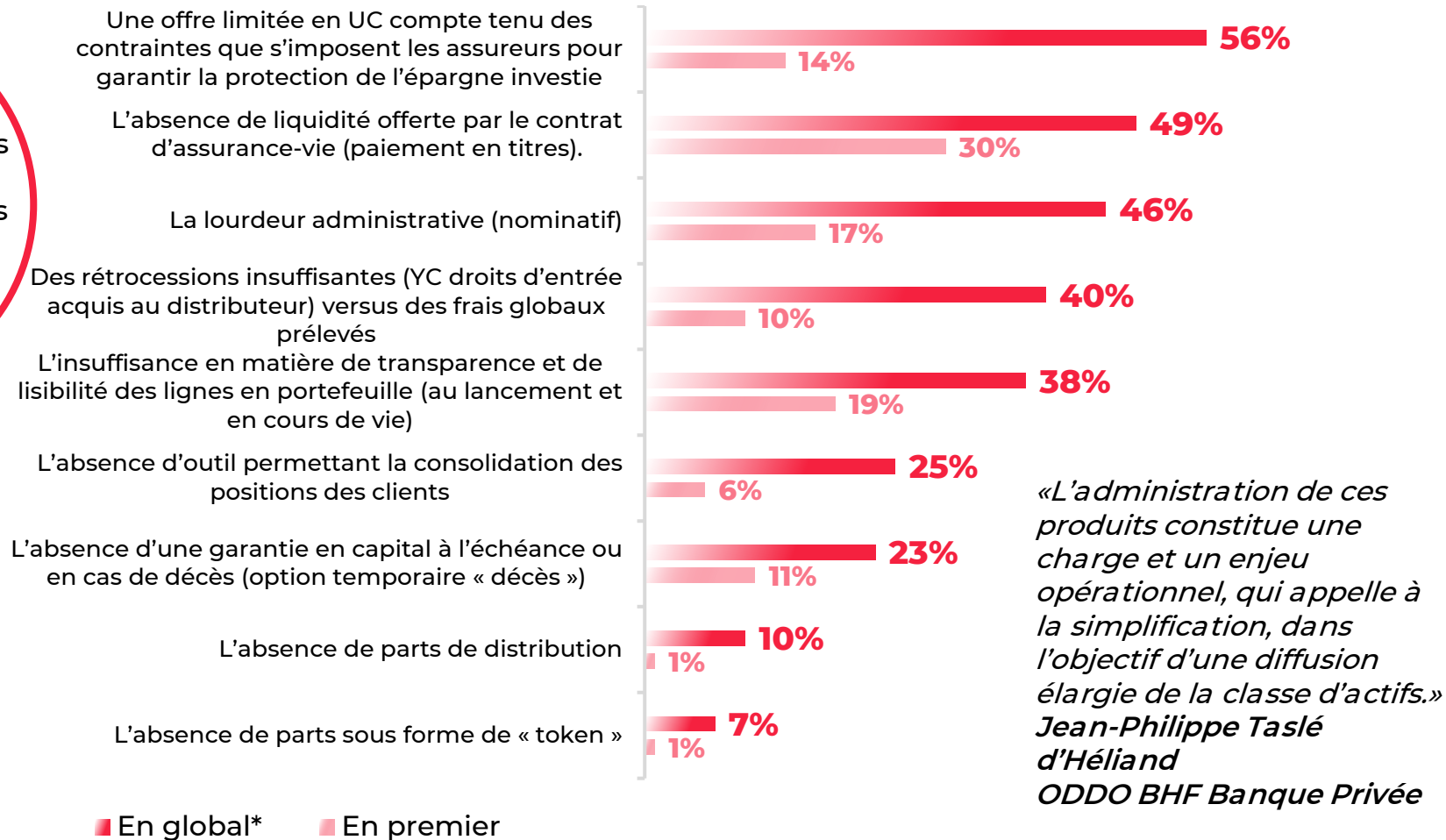
Axes de progrès : une offre en UC encore trop limitée et amélioration de la liquidité, de la transparence et traitement de la lourdeur administrative.

SPOKING POLLS

200
réponses

Question :
Quels sont les
freins à la
commercialisation des
produits de capital
Investissement et plus
spécifiquement les
unités de compte, de
votre point de vue ?

*Réponse
multiple : 2,9
réponses par
répondant en
moyenne



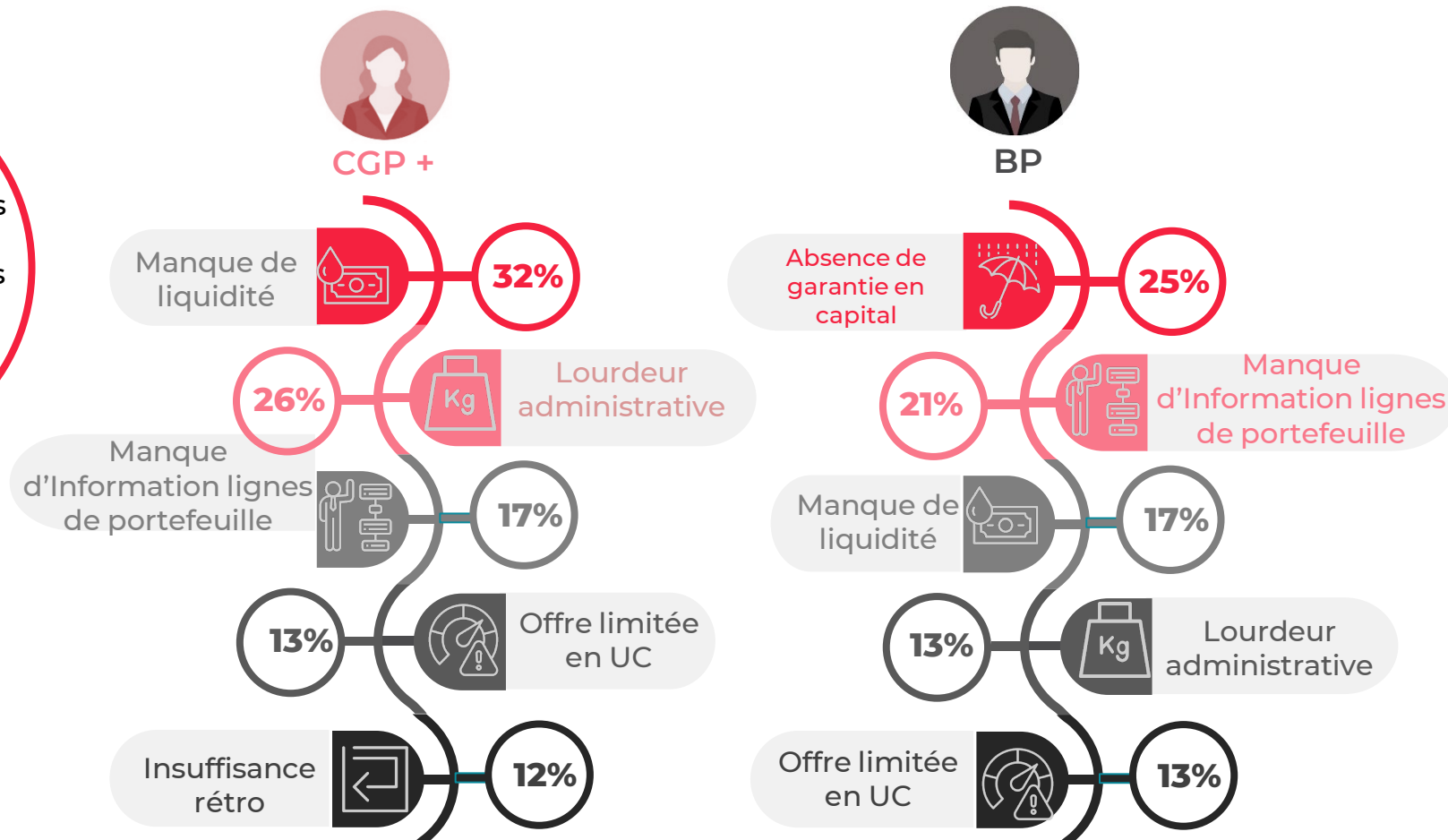
Freins

De votre point de vue

Au-delà des enjeux propres aux caractéristiques du produit, des points faibles identifiés s'avèrent largement amendables : une meilleure information sur les lignes en portefeuille et un allègement de la charge administrative (souscription & gestion).

En premier :

Question :
Quels sont les freins à la commercialisation des produits de capital Investissement et plus spécifiquement les unités de compte, de votre point de vue ?

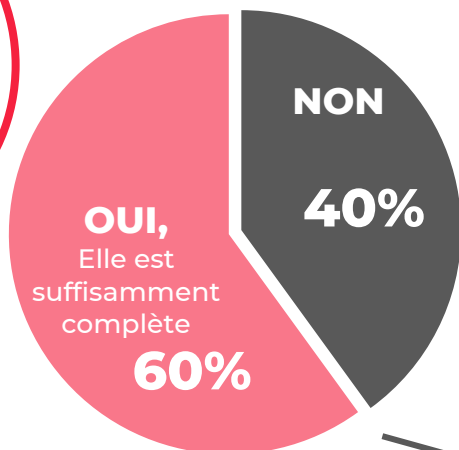


Freins

Offre de gestion

Globalement satisfaits, cependant quelques axes d'améliorations.

Question :
L'offre de gestion
actuellement
proposée en UC
vous paraît-elle
satisfaisante ?



« En tant que CGP, nous disposons d'une offre suffisamment conséquente aujourd'hui, pour structurer pour nos clients, des solutions qualitatives équivalentes à celles proposées aux institutionnels. »
Stéphane Rudzinski
Rhétorès Finance

Elle est suffisamment complète :



CGP +

: 66%



BP

: 83%

elle mériterait d'être élargie en fonds investis à 100% en Private Equity

21%

elle mériterait d'être élargie en fonds de dettes (infrastructures et Private Equity)

11%

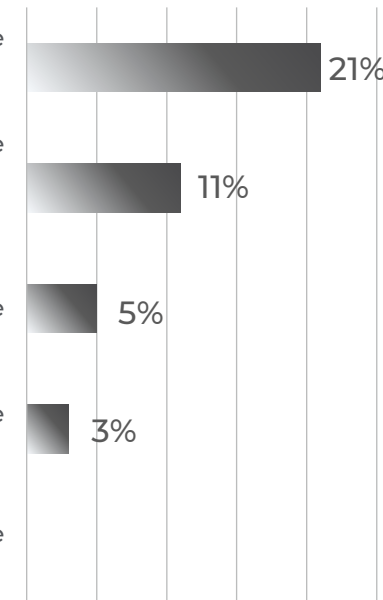
elle mériterait d'être élargie en fonds de fonds de Private Equity (feeder funds),

5%

elle mériterait d'être élargie en fonds Infrastructures

3%

elle mériterait d'être élargie en fonds Evergreen



« L'offre proposée par le marché est devenue très large, notre connaissance de la sensibilité de nos clients nous permet de proposer les produits adaptés à leurs attentes. »
Sébastien Sitbon
Imani &You

« Nous construisons, à destination de nos clients, une offre large en Private Equity. L'apport de notre équipe dédiée à la sélection de fonds nous permet de proposer une gamme de fonds de fonds de Private Equity qui dispose d'énormes atouts intrinsèques (diversification, transparence des investissements, courbe en J limitée...). »
Jean-Philippe Taslé d'Héliand
ODDO BHF Banque Privée

Vision NEXTSTAGE

Les Enseignements



Au travers de leur épargne, les épargnants veulent être actifs dans leur soutien de l'économie française

- ❑ 54% des épargnants se disent attirés par les fonds orientés vers l'économie française. 48% souhaitent trouver des solutions irriguant nos territoires. La notion de transition énergétique vient en 3^{ème} position avec 43%



Un taux de croissance dans les allocations non négligeable

- ❑ Au global, 31% des professionnels et distributeurs considèrent devoir augmenter l'allocation en Capital-Investissement de leurs clients.

Une classe d'actifs qui séduit les jeunes épargnants et fidélise ses investisseurs les plus expérimentés



- ❑ 39% des moins de 35 ans disent déjà avoir investi dans la classe d'actifs.
- ❑ 82% des détenteurs de Capital Investissement se disent prêts à renouveler l'expérience.

Ce chiffre va même jusqu'à 100% chez les moins de 35 ans.



L'absence de culture économique est le 1^{er} frein au développement du Capital-Investissement des Français

Les freins sont clairement identifiés par les épargnants :

- ❑ Manque de connaissances des épargnants français en économie: 54%
- ❑ Transparence sur les frais prélevés : 30%
- ❑ Liquidité : 30%

→ Des freins clairement adressés au travers de la valeur ajoutée du conseil, en matière d'épargne longue



Convictions NEXTSTAGE

Le Capital-Investissement est le 1^{er} levier pour réussir la révolution industrielle en cours

Le Capital-Investissement est un levier de long-terme de premier plan pour accompagner la réindustrialisation de notre pays et les différentes transformations, environnementales et énergétique, digitales, de santé intelligente et d'intelligence artificielle qui se chiffrent en effet en milliards d'euros d'investissements à réaliser.

NextStage AM s'est considérablement investi auprès du gouvernement, comme des acteurs du marché, depuis 20 ans et en particulier depuis 2016 pour accélérer la démocratisation du capital investissement auprès des particuliers : Loi Croissance (2016), Loi Pacte (2019), Loi Industrie Verte (2023). Ces évolutions vont dans le sens de nos enjeux économiques, environnementaux, technologiques et de souveraineté en permettant d'orienter davantage les fonds publics et privés vers l'économie réelle.

Le capital investissement : Une classe d'actifs qui surperforme bien au-delà de l'inflation sur le long-terme

Sur le long terme, le Capital-Investissement s'est montré comme la classe d'actifs la plus performantes avec 14,2% de performance annualisée contre 10,4% pour le CAC40 et 5,6% pour l'immobilier. En parallèle, il faut relever que le Livret A, malgré son taux à 3% suite la remontée des taux, n'empêche pas une certaine érosion de l'épargne dans la mesure où les taux sont toujours inférieurs à l'inflation.

Une performance sur le long-terme à prendre en considération quand on sait que c'est le premier critère de choix des épargnants.

La France est le 1^{er} pays en Europe, mais nous restons encore trop loin de nos amis américains.

Si les épargnants américains sont investis à 20% environ sur la classe d'actifs au travers de leurs fonds de pension, nous sommes passés que de 1% à 2% du patrimoine investi par les français en PME et ETI non cotées entre 2017 et 2022. Et pourtant, c'est comme cela que nous ferons éclore les pépites du 21^{ème} siècle et que nous ferons fructifier notre épargne.

L'accroissement de l'allocation en Capital-Investissement de l'épargne des Français, est un enjeu majeur pour répondre à nos enjeux économiques, environnementaux, technologiques et de souveraineté.

En qualité de leader de l'innovation en Capital-Investissement auprès des particuliers, avec notamment la 1^{ère} Unité de Compte de Capital-Investissement créée en 2016 (NextStage Croissance - FR0013202108), nous nous engageons à poursuivre l'effort de pédagogie et de clarté nécessaire pour engager les épargnants avec nos partenaires assureurs et professionnels de la gestion de patrimoine, en leur donnant accès aux meilleures solutions tant en termes de performance que de service.

Vision SPIRICA

Les Enseignements

Le capital investissement séduit
de plus en plus les épargnants

25 % des épargnants disposent au sein de leur épargne des fonds de capital investissement
15 % des épargnants envisagent un premier investissement



39 % des épargnants de moins de 35 ans investissent en fonds de capital Investissement

Les raisons d'investir sur cette classe
d'actifs

Les critères de choix du capital investissement :

- 47 % **potentiel de performance**
- 47 % **diversification des placements**
- 45 % **fiscalité** (en direct)



Les intérêts du capital investissement pour les moins de 35 ans

32 % la performance
26 % la diversification



Les intérêts du capital investissement pour les plus de 65 ans

35 % la diversification
16 % la performance

Le SENS

« Investir dans Le capital investissement, c'est souvent choisir de privilégier l'impact de son investissement »

Les épargnants privilégient trois thématiques :

- 54 % pour les fonds de soutien à l'économie française
- 48 % pour le tissu régional d'entreprises
- 43 % pour la transition énergétique via les fonds infrastructure

Les freins à l'investissement et les attentes : Education financière, transparence et liquidité

Les épargnants mentionnent le manque de connaissance comme principal frein à la souscription (54 %), ensuite le manque de clarté sur les frais prélevés (30 %) et l'absence de liquidité (30 %).

Convictions SPIRICA

La démocratisation du capital investissement est enclenchée.



Le capital investissement séduit de plus en plus les Français. Accessible à partir de 1000 € en assurance vie, il se démocratise et n'est plus réservé aux institutionnels ou particuliers fortunés.



Le secteur de la transition énergétique en plein essor

La France met en place des dispositifs favorables aux entrepreneurs et au développement de sociétés innovantes.

Les sociétés liées à la technologie au sens large, aux technologies « vertes » en particulier sont appelées à être plus nombreuses et à se développer en France.

Une offre large et attrayante apportera à la fois du sens aux placements des investisseurs tout en leur permettant de diversifier leur patrimoine vers des actifs décorrélés des marchés financiers présentant un potentiel de performance sur le long terme.



Investir dans le capital investissement, c'est aussi choisir de privilégier l'impact de son investissement.

Cette notion de « sens » est et doit être largement portée par la communication des gérants sur leurs investissements. A eux de décrire les sociétés qu'ils ont retenues et d'informer dans le temps leurs clients sur la vie de ces sociétés (réussites, difficultés, succès des produits, certes, mais aussi initiatives citoyennes et réalisations RSE...).



En parallèle, l'éducation financière nous semble un enjeu majeur dans les années à venir pour faire comprendre aux épargnants l'intérêt de continuer à investir dans un environnement de marché toujours plus incertain ainsi que les solutions qui s'offrent à eux.



Vision Maison HEREZ

Les Enseignements



Depuis presque un siècle aux Etats-Unis, depuis plus de 50 ans en Europe et 30 ans en Asie, le Private Equity est considéré comme une véritable classe d'actifs mais très longtemps réservée aux grandes familles et aux institutionnels. Les grands acteurs de l'épargne privée tels que Goldman Sachs ou JP Morgan recommandent jusqu'à 20% de l'épargne de leurs grands clients en Private Equity tandis que les banques privées françaises ne détiennent pas plus de 1% de l'épargne de leurs clients en non coté ! Quelle chance pour les conseillers en gestion de patrimoine et les Family Office qui sont les précurseurs pour corriger cette incohérence.

Le Private Equity est une formidable opportunité pour l'investisseur averti ou pour les professionnels. Pour l'épargnant particulier qui souhaite y accéder, il est indispensable de se faire accompagner par un conseil en gestion de patrimoine ou un family office. A défaut, il lui sera pratiquement impossible de réaliser seul sa sélection de fonds et encore moins d'y accéder ou d'y investir à travers le meilleur support. Les grandes banques, principales actrices de l'épargne en France, sont quasiment absentes de ce marché.

Maison HEREZ propose des opportunités d'investissements en Private Equity à ses clients depuis plus de 15 ans avec une forte expertise en la matière. Elle offre ainsi à des clients privés, un accès privilégié à des véhicules performants, généralement réservés à des investisseurs professionnels. Cette sélection porte sur trois stratégies complémentaires : les actions d'entreprises non cotées, les obligations d'entreprises non cotées et les fonds d'immobilier non cotés. Par souci de prudence et de diversification notre sélection ne porte que sur des fonds et non des valeurs en direct.

Vision Maison HEREZ

Les Enseignements



Typologie des investisseurs

- ☐ Tous les épargnants qui disposent d'une épargne financière supérieure à 500k€,
- ☐ Le chef d'entreprise qui a cédé tout ou partie de sa structure et craint les mouvements des marchés boursiers cotés,
- ☐ Les fondations, associations ou holding familiales qui disposent de capitaux long terme retiendront forcément cette classe d'actifs dans une partie de leurs allocations.



Où loger ces fonds ?

Selon la nature des fonds de Private Equity, plusieurs solutions s'offrent à l'épargnant pour investir :

- ☐ directement sur chacun des fonds (nominatif pur),
- ☐ via un compte-titres personnel ou de sa holding,
- ☐ via un contrat d'assurance vie français,
- ☐ via un contrat d'assurance vie luxembourgeois (à partir de 125 K€).



Profil des investisseurs

Les investisseurs souhaitant investir dans des fonds de Private Equity doivent correspondre à différents critères :

- ☐ Aucun besoin de ces capitaux à court et moyen termes,
- ☐ Forte attente en termes de rendement, appétence au risque et capacité à subir des pertes en capital.



Quelle part de son patrimoine y consacrer

- ☐ De 4 à 20% de son épargne financière .

Convictions Maison HEREZ

Née en 1995, la Maison HEREZ recommande depuis plus de 15 ans des solutions de Private Equity. Ses convictions sont bien entendu nées des performances exceptionnelles des fonds des meilleurs acteurs. Avec un rendement moyen de 7% par an sur du long terme, le SP500 est l'indice boursier en actions le plus performant. En comparaison, les très bons fonds de Private Equity procurent une plus-value de 2 à 4 fois le montant investi avec une absence de liquidité souvent longue.

Depuis peu, certains assureurs-vie français proposent une liquidité de leur placement contre un abandon d'une partie de la performance ou des frais additionnels négligeables.

Tous les épargnants qui disposent d'une épargne financière supérieure à 500k€ peuvent commencer à investir, en se faisant accompagner et en diversifiant leur sélection :

- ☐ Les fonds choisis,
- ☐ Les secteurs (biotech, éducation, immobilier, cybersecurité...),
- ☐ Les zones géographiques,
- ☐ La taille d'entreprise visée par le fonds.

Et en vérifiant :

- ☐ La qualité de l'équipe et ses performances passées,
- ☐ Le montant investi par les gérants eux-mêmes dans le fonds,
- ☐ La durée du fonds,
- ☐ Les frais,
- ☐ La fiscalité du fonds.

Et deux règles essentielles chez Maison Herez :

- ☐ Répartir son investissement sur plusieurs millésimes
- ☐ Eviter les fonds les plus risqués dont les «earlystage » c'est-à-dire ceux qui investissent au tout début du cycle de vie des entreprises



Les Partenaires



Grégoire Sentilhes
Président de
NEXTSTAGE AM



Daniel Collignon
Directeur Général de
SPIRICA



Patrick Ganansia
Président de
Maison HEREZ



Pascal Koenig
Président et Fondateur de
INSIGHT AM



Les Contacts



Françoise BOLOLANIK
Responsable media et
influence
**CRÉDIT AGRICOLE
ASSURANCES**

francoise.bololanik@ca-assurances.fr



Jonathan BOUDIN
RESPONSABLE
MARKETING, DIGITAL ET
COMMUNICATION
NEXTSTAGE AM

jbo@nextstage.com



Laurent PORQUIET
Directeur de la Gestion
Privée
Maison HEREZ

l.porquiet@herez.fr



Informations importantes

Etude publiée en juillet 2023. Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable des partenaires. Les partenaires fournissent uniquement des informations sur leurs produits et n'émettent pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé.

Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles des partenaires et des résultats des études opérées par OpinionWay et Spoking Polls, et tous les points de vue exprimés sont ceux des partenaires.

Toutes les remarques relatives à la publication sont à adresser au réalisateur de l'étude : Insight AM.