

DOSSIER

Le « private equity » est-il vraiment une bonne idée ?

Les rendements à long terme des investissements sur des sociétés non cotées en Bourse semblent s'accorder avec un objectif de retraite lointaine

A lors qu'il souffle cette année ses 3 bougies, le plan d'épargne-retraite (PER) continue, par petites touches, d'élargir son univers d'investissement. Ainsi, de plus en plus de plans proposent des incursions dans le non-coté, appelé aussi « *private equity* » ou capital-investissement. Depuis quelques semaines, après Linxea, qui s'est engagé sur ce terrain il y a deux ans, et Assurancevie.com, qui a étoffé sa gamme l'été dernier, c'est au tour de la Fintech Yomoni d'en proposer dans son PER « maison ».

Le *private equity* consiste à acheter des parts d'un fonds dont le portefeuille est composé d'un bouquet de participations dans le capital de sociétés non cotées (start-up, PME, ETI). Ayant pour vocation d'accompagner financièrement ces entreprises triées sur le volet, ces véhicules collectifs s'engagent sur une détention des titres de plusieurs années, le temps que ces dernières se développent. Fort de cette règle du jeu, l'épargnant doit être conscient que cette classe d'actifs le contraint à immobiliser ses fonds entre huit et dix ans. « *A moins de cinq ans de la retraite, mieux vaut donc éviter ce scénario* », conseille Bertrand Tourmente, fondateur et dirigeant d'Althos Patrimoine.

Dès 5 000 euros

En revanche, cette période de blocage de ces sommes semble parfaitement coller avec la perspective à long terme de faire fructifier une épargne destinée à une retraite dans dix ans ou plus. « *Dès lors que l'on dispose d'au moins dix ans devant soi, l'horizon d'investissement du private equity et de la retraite sont alignés. Ce timing est idéal* », affirme Pierre-Emmanuel

Sassonia, directeur associé d'Eres. Autre élément qui milite en faveur de ce support : son côté alternatif. Le non-coté est, par essence, non volatile, car totalement décorrélé de l'évolution erratique des marchés financiers. De plus, ce placement offre deux autres atouts convaincants. D'abord, c'est une façon concrète de soutenir l'économie réelle en ciblant des entreprises à taille humaine. Ensuite, les perspectives de gains s'avèrent plutôt engageantes. De nombreux fonds annoncent, au moment de la souscription, des rendements de l'ordre de 10 % par an. Or, par le passé, ces promesses ont souvent été respectées.

Le non-coté se démocratise et propose désormais aux particuliers des tickets d'entrée qui démarrent dès 5 000 euros. Si le *private equity* a sa place dans un PER, il reste plusieurs écueils à éviter avant de s'engager. D'abord, le rendement cible annoncé par le fonds dans sa plaquette commerciale n'est jamais garanti. Concrètement, il se cristallisera lors de la cession au fil de l'eau des différentes participations, mais il est impossible de prévoir le résultat de ces dénouements progressifs. La plus ou moins-value réalisée dépendra de l'état de santé de l'entreprise et de la conjoncture économique au moment de la cession. Or, depuis quelques mois, la hausse brutale des taux d'intérêt, l'inflation galopante et la perspective d'une récession sont des éléments qui viennent assombrir les perspectives de croissance.

Avec son côté non liquide, difficilement vendable rapidement, cet actif se prête ensuite peu à la gestion à horizon qui s'applique par défaut au PER. « *Il conviendra de réaliser ce placement dans la partie du plan réservée à la gestion libre* », souligne Bertrand Tourmente. Autre problème, souvent conseillée pour lisser son investissement sur la durée, l'épargne automatique programmée est incompatible avec ce

support. « *C'est impossible à envisager, car certains fonds offrent des fenêtres de souscription limitées dans le temps*, explique Bertrand Tourmente. *Ces discontinuités empêchent la mise en place de versements automatiques.* » Enfin, comme pour tout placement, ne pas mettre ses œufs dans le même panier reste la règle de base. Cette parade consistera à se construire une allocation d'actifs sur plusieurs véhicules investissant dans le non-coté. Or, en pratique, cette diversification s'avère compliquée car « *certaines assureurs plafonnent le poids de cet actif dans le PER* », note Edouard Michot, fondateur d'Assurancevie.com. De plus, « *les offres au sein des PER sont limitées à une poignée de fonds* », signale Antoine Delon, président de Linxea.

Pour le moment, ces véhicules accessibles au grand public sont majoritairement investis sur les sociétés françaises, avec peu d'offres sur d'autres parties du monde. Enfin, dernier inconvénient que l'on ne mesure pas à la souscription : « *Des problèmes peuvent survenir en cas*

de transfert du plan d'un établissement vers un autre», relève Pierre-Emmanuel Sassonia. Le non-coté risque alors de s'avérer un boulet capable de freiner la migration de l'enveloppe PER. ■

LAURENCE BOCCARA

**PROBLÈME :
L'ÉPARGNE
AUTOMATIQUE
PROGRAMMÉE
N'EST PAS
POSSIBLE
AVEC
CE SUPPORT**