

Private Equity : la nouvelle

CA INDOSUEZ
WEALTH MANAGEMENT



FLORIAN MENARD,
HEAD OF INVESTOR RELATIONS,
INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT.

CA-INDOSUEZ.COM/CH



L'ESSOR DU PRIVATE EQUITY DANS LES ALLOCATIONS PATRIMONIALES

Historiquement considérée comme une classe d'actifs réservée aux investisseurs institutionnels, le Private Equity s'impose désormais comme une stratégie essentielle au sein des allocations patrimoniales des family offices et des clients privés. Ces derniers y allouent aujourd'hui entre 10 % et 20 % de leur fortune. Ce pourcentage peut parfois être plus élevé lorsque l'illiquidité ne constitue pas un enjeu à moyen terme dans la gestion globale de leurs actifs.

À l'aube d'un transfert de richesse inédit, cet appétit pour la classe d'actifs devrait se confirmer, voire s'intensifier. Selon une étude récente de Capgemini, un patrimoine de 83 500 milliards de dollars devrait être transmis à ces jeunes générations d'ici 2048*. Un phénomène qui aura un impact significatif sur la gouvernance familiale, et par conséquent sur les processus décisionnels, avec une évolution parfois marquée de la stratégie d'investissement et de gestion des actifs, souvent en faveur des investissements alternatifs tels que le Private Equity. Ces thématiques sont particulièrement appréciées des nouvelles générations, qui privilégient de plus en plus des investissements porteurs de sens et alignés avec leurs valeurs.

L'ÉVOLUTION DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT SOUS L'IMPULSION DES HÉRITIERS

Le "Grand Transfert de richesse", déjà amorcé depuis quelques années, révèle que les héritiers se distinguent souvent par une volonté affirmée d'être pleinement associés à la prise de décision et de jouer un rôle actif dans la gestion quotidienne du patrimoine familial. Dans le passé, le patrimoine des familles étaient très concentrés sur les marchés cotés et l'immobilier direct. Aujourd'hui, il poursuit sa transformation, et ces successeurs manifestent un intérêt croissant pour les investissements dans l'économie réelle à l'échelle mondiale. Un choix logique et pertinent, puisque plus de 90 % des opportunités d'investissement aujourd'hui sont accessibles via l'univers du privé, c'est-à-dire en dehors des marchés financiers classiques.

Les investissements en Private Equity sont souvent perçus comme plus concrets et tangibles que les actifs traditionnels privilégiés par leurs aînés. Ils offrent une dimension entrepreneuriale unique qui séduit particulièrement les plus jeunes. De plus, l'accès à des opportunités d'investissement concrètes dans des projets ou entreprises permet de s'identifier personnellement et de soutenir financièrement le développement d'une entreprise

génération redessine les allocations patrimoniales

en recherche de capitaux pour poursuivre sa croissance et réaliser son plan stratégique (internationalisation, expansion de la gamme de produits ou services, financement de la recherche et du développement, acquisition externe...). Aujourd'hui, l'investissement devient une expérience stratégique et entrepreneuriale, qui dépasse la seule dimension financière. Cette évolution renforce le lien avec les projets financés et les secteurs visés, tels que la technologie, la santé, les services aux entreprises, les services financiers, l'éducation ou encore la transition énergétique. Des secteurs qui résonnent particulièrement auprès de ces jeunes investisseurs et correspondent à une approche intergénérationnelle de la gestion de fortune.

PERSPECTIVES ET ENJEUX POUR LES BANQUES PRIVÉES

Rappelons encore quelques mécanismes spécifiques au Private Equity : ces investissements sont généralement de plus longue durée et moins réactifs que les marchés financiers, ce qui s'avère souvent positif et rassurant en période de fortes tensions. Par ailleurs, cette classe d'actifs génère une surperformance, en particulier grâce aux fonds du premier quartile,

qui affichent des rendements supérieurs à ceux des marchés publics nord-américains et européens sur le long terme. À titre de comparaison, les marchés publics, et notamment les principaux indices boursiers, sont aujourd'hui plus volatils, très concentrés sur un nombre limité de sociétés et offrent des rendements moins élevés. Néanmoins, parmi les nombreuses opportunités disponibles, il est essentiel de procéder à une sélection indépendante et rigoureuse pour garantir une exposition aux meilleurs gérants et bénéficier d'une performance attractive par rapport à d'autres solutions d'investissements.

Cette classe d'actifs est d'ailleurs privilégiée depuis de nombreuses années par des familles initiées pour préparer la transmission, en raison de la durée de l'investissement (environ dix ans en moyenne), du décalage des flux de trésorerie et de l'illiquidité. Elle est particulièrement adaptée pour préparer une donation future et différer les versements de liquidités dans le temps, sans pouvoir réellement y accéder à un instant donné de la vie du portefeuille. Certaines familles isolent une partie de leur fortune pour générer des rendements depuis plus de 10 à 15 ans. Une fois que les premiers investissements historiques devien-

nent matures, ils réinvestissent avec discipline et par anticipation sur un nouveau millésime leur permettant de restreindre l'accès à l'ensemble des actifs financiers de cette catégorie au moment de la succession.

La gestion de patrimoine se transforme sous l'effet de ce transfert de fortune vers la génération X, les millennials et la génération Z, également appelés « investisseurs next-gen ». Pour les banques privées, le Private Equity devient un atout stratégique et différenciant permettant d'attirer et de fidéliser les clients. Pour convaincre les investisseurs, les banques doivent toutefois proposer une expérience client enrichie et se doter d'interfaces digitales pour animer les relations. Parallèlement, les établissements financiers devront poursuivre l'évangélisation de la classe d'actifs en renforçant la pédagogie et en accompagnant leurs investisseurs avec des solutions adaptées et plus accessibles notamment via des solutions plus liquides (fonds semi-liquides ou « Evergreen »).

Le Private Equity s'impose donc comme un levier stratégique pour répondre aux attentes des nouvelles générations d'investisseurs et accompagner le transfert de richesse. Les banques privées qui sauront conjuguer expérience client et solutions innovantes se positionneront durablement comme partenaires privilégiés dans la gestion de fortune de demain. ■

* World Wealth Report 2025 – Transfert de richesse – Attirer la nouvelle génération de particuliers fortunés

« Aujourd'hui, l'investissement devient une expérience stratégique et entrepreneuriale, qui dépasse la seule dimension financière. »