



cfnews.net

PAYS: FRA
 TYPE: Web
 EAE: 0.00
 AUDIENCE: 0

TYPOLOGIE DU SITE WEB:
 VISITES MENSUELLES:
 JOURNALISTE:
 URL:


[> Version en ligne](#)

> 9 février 2026 à 0:00

CFNEWS
LE INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

VIE DES ACTEURS

FR | EN

Un private equity encore très « private »

Bien décidés à séduire les intermédiaires financiers et FO lors de l'IPEM Wealth 2026, les gérants cherchent tous la bonne formule pour conquérir les clients privés. Mais leur manque de notoriété auprès des CGP, les capacités d'analyse encore perfectibles de ces derniers, et l'absence de recul sur la performance réelle des premiers fonds retail rend la tâche complexe.

Par [Thomas Loeillet](#)
 Publié le 09 févr. 2026 14:30, mis à jour le 10 févr. 2026 08:21 | 1216 mots



Écouter cet article
 6 MINUTES 0:00 / 6:03

RESUMER

Centrée sur l'ouverture de la classe d'actifs aux investisseurs individuels, la dernière édition azuréenne de l'IPEM se présentait comme « l'accélérateur de la révolution du *wealth* pour les marchés privés ». Les gérants mettent les bouchées doubles sur la « démocratisation » du *private equity*, c'est un fait indéniable. Mais arrivent-ils à emmener dans leur roue les épargnants, fortunés ? À en croire les échos du salon, la réponse est mitigée. « Il y a aujourd'hui une offre largement supérieure à la demande, qui plus est, sous des formes très hétérogènes parfois difficilement déchiffrables », alerte d'emblée un conseil en placement. Les GPs n'ont, effectivement, pas encore trouvé le produit standard (fonds de fonds, *feeder*...), ni la manière de distribuer (en direct ou via des partenaires) - voir première partie d'enquête.



Une marque forte pour le BtoBtoC



Benjamin Brochet, Crystal

Pour Benjamin Brochet, directeur général délégué de Crystal, l'avenir du *private equity* auprès des particuliers passe par des fonds *evergreen*. « Nous avons mis en place un premier Eltif 2.0 de dette privée avec Ares l'été dernier pour tester l'appétit auprès d'un panel de CGP du groupe et partenaires. Ce véhicule a réuni **130 M€ en trois mois seulement**, ce qui montre que le marché est là. Mais il faut associer le bon produit, porté par le bon gérant et en prenant les bons canaux de distribution. » Le groupe de services financiers et conseil en gestion de patrimoine contrôlé par Goldman Sachs travaille ainsi sur une plateforme de distribution devant référencer et suivre la performance d'une dizaine de fonds *evergreen* de GPs internationaux. « Aujourd'hui, les investisseurs individuels ne connaissent pas les acteurs français du *mid-market*. Pour les convaincre d'investir dans la classe d'actifs, il faut leur présenter des grands noms comme Blackstone, BlackRock ou KKR », avance un intermédiaire. Il y a donc une bataille de l'image à gagner pour les gérants voulant s'imposer sur ce marché du *wealth* ou du *retail*, comme le démontrait l'étude menée par AlixPartners et IPEM. Car si le track-record peut donner accès au portefeuille de nombreux institutionnels, les CGP ou banquiers privés ne souhaitent pas prendre le risque de présenter à leurs clients des fonds qu'ils ne connaissent pas, préférant se concentrer sur les « références » de la Place.

Les family offices, un marché plus accessible



Sébastien Roca, Cedrus & Partners

« Le marché des particuliers est très bataillé, avec pour l'heure des efforts importants pour des retours sur investissement encore mesurés, souligne Sébastien Roca, directeur général de Cedrus & Partners. Surtout, il n'y a pas de produit magique qui permette à convaincre unanimement et le niveau d'analyse pour sélectionner la bonne stratégie et le bon gérant nécessite une forte expertise et donc des moyens importants. D'ailleurs, dans l'ensemble, les grandes plateformes de consolidation de CGP n'ont pas encore développé massivement de solutions pour cette classe d'actifs. Du côté des *family offices* et *multi-family offices*, l'allocation en *private equity* a en revanche fortement progressé ces dernières années, et il n'y a pas de raison que ça baisse. » Les chiffres de l'AFFO montrent que le capital-investissement est passé de 21 % en 2019 à 37,5 % en 2024. Cette population d'investisseurs est en mesure de déployer des tickets plus importants et va être moins sensible à la notion de marque et plus à celle de performance, mais aussi bien plus exigeante. « Nous avons un regard critique sur



le *private equity* et le mythe autour de ses performances à 15-20 %, sans volatilité, alerte **Amaury Soury Lavergne**, directeur général de **Keepers**, un multi-FO supervisant 4 Md€, dont 20 % à 25 % en non-coté. La démocratisation actuelle de la classe d'actifs dilue son intérêt, comme l'accès direct à des entrepreneurs ou les rendements. Pour bien adresser cette allocation, il faut avoir un **haut niveau d'expertise pour analyser les frais**, challenger la stratégie, l'engagement extra-financier et l'alignement d'intérêt au sein de l'équipe ou encore bien gérer les flux de trésorerie avec les appels de fonds. Sur le simple *track-record*, il faut comprendre par exemple ce qui relève de l'optimisation de TRI ou d'une performance tirée d'une seule sortie avec des écarts-types forts au sein du portefeuille. >

L'opportunité des rendements bas



Amaury Soury-Lavergne, Keepers

« Il y a une nouvelle génération de conseillers qui monte en puissance, affirme Benjamin Brochet. Dans un marché qui se sophistique, ils doivent proposer autre chose que des fonds euros et UC cotées, et sont donc de plus en plus sensibles aux produits alternatifs. Aujourd'hui, seulement 1 % de l'épargne des Français est allouée au *private equity*. Nous sommes convaincus que cela va tendre vers 10 % dans la décennie à venir, en étant déjà autour de 15 % pour les *ultra-high-net-worth individuals* aux USA par exemple. » Cette quête de rendement devrait être accentuée en France par un phénomène de société, à en croire un spécialiste de la distribution : « La nouvelle génération capitalise car elle ne compte pas sur la retraite par répartition. Cette épargne de long terme ouvre encore plus fortement la voie au non-coté qui affiche les meilleures performances dans la durée. » Certes, la classe d'actifs reste l'investissement le plus rentable avec un TRI net à 10 ans de 12,4 %, selon France Invest, soit plus que le CAC 40 (8,9 %) ou l'immobilier (4,1 %) par exemple. Mais ces retours sont ceux offerts par l'ensemble des gérants, donc principalement des fonds institutionnels.

Quel est le niveau suffisant de performances ?

Une étude publiée l'an dernier par l'AMF sur les fonds d'actifs financiers non cotés ouverts aux clients particuliers non-professionnels révèle des TRI médians bien moindres, de -2,4 % pour les FIP, -1,1 % pour les FCPI, 2,7 % pour les FCPR classiques (fonds de fonds et direct) et de 5 % pour les FCPR *evergreen*. « Les particuliers cherchent des rendements, mais nous n'avons aujourd'hui pas le recul suffisant pour assurer que la classe d'actifs va réussir à restituer des rendements en ligne avec les promesses sur la durée, juge un conseil. Entre les fees des sociétés de gestion, les commissions des intermédiaires et distributeurs ou encore la moindre performance liée à la



cfnews.net

PAYS: FRA
 TYPE: Web
 EAE: 0.00
 AUDIENCE: 0

TYPOLOGIE DU SITE WEB:
 VISITES MENSUELLES:
 JOURNALISTE:
 URL:


[> Version en ligne](#)

> 9 février 2026 à 0:00

poche de liquidité... ». Mais cela ne devrait pas être rédhibitoire à en croire l'exemple offert par la pierre-papier. En effet, à fin 2024, le taux de distribution des SCPI était de 4,72 %, selon l'ASPIM, avec une collecte brute de 4,7 Md€, malgré la crise traversée par le secteur immobilier ces dernières années. La moyenne sur 10 ans se situe à **7,5 Md€ de collecte brute** pour ce type de produit d'épargne. Pourtant, les taux de distribution n'ont jamais dépassé les 5,3 % sur la période. Malgré des rendements inférieur *au private equity* institutionnels, les acteurs du non-coté peuvent donc s'imposer auprès des particuliers.

LIRE AUSSI

- [IPEM Wealth 2026 : Une révolution encore soumise à conditions \(06/02/2026\)](#)
- [Les family offices gagnent en appétit pour le non-coté \(04/07/2025\)](#)

Retrouvez tous les articles sur : Benjamin Brochet, INTERNATIONAL PRIVATE EQUITY MARKET (IPEM), Sébastien Roca, Amaury Soury-Lavergne

FONDS RETAIL CAPITAL INVESTISSEMENT

France • n.d. • Corporate Finance

CFNEWS
DATA

Retrouvez toutes les informations (deal lists, équipes, cessions, véhicules...):



BENJAMIN BROCHET
PERSONNALITE



SÉBASTIEN ROCA
PERSONNALITE



INTERNATIONAL PRIVATE EQUITY MARKET
SOCIETE



AMAURY SOURY-LAVERGNE
PERSONNALITE

CFNEWS propose désormais une **API REST**. Intégrez l'ensemble de nos articles et nos données dans votre CRM, MS Excel, Zapier ou votre SI interne. Pour plus d'informations, contactez ab@cfnews.net et/ou visitez [API.CFNEWS.NET](https://api.cfnews.net)

/ | Votre actualité en images