

L'HEURE DU PRIVATE EQUITY ?

Avec la chute des places boursières et la baisse des taux des fonds euros, d'autres placements ont révélé leur pertinence, le *private equity* en tête. « *Quand on voit les trous d'air qu'ont traversés les marchés, on est content de notre travail et de nos positions sécurisées. Surtout, on a continué à collecter* », se félicite Stéphane Peltier. Pour Bertrand Tourmente, gérant associé, Althos Patrimoine, « *on préfère se préparer à tous les scénarios et avoir des allocations d'actifs diversifiées. On est très présent sur le non coté : on est surpondéré en private equity (25 %) sur des sociétés de croissance peu impactées pour l'instant. Nous maintenons nos positions sur des actions sur le coté à hauteur de 25 %, en fonds euros assurance pour 25 % et le*

dernier quart en immobilier. Nos positions sont peu touchées par la surchauffe des valorisations, mais il faut rester vigilants ».

Pour Jérôme Jambert, gérant d'Herest, Family office et gestion de fortune, cette crise révèle les atouts du *private equity* : « *les clients qui hésitaient encore ont muri d'un coup. On se réjouit de voir émerger une vraie demande vers l'économie réelle* ». Côté psychologie de l'investisseur, il remarque que « *le non coté a cette vertu de discipliner l'investisseur qui a une tendance naturelle contracyclique. L'absence de liquidités l'oblige en effet à se projeter à 6, 8, 12 ans. À force de pédagogie, l'investisseur prend du recul et quand cela fonctionne – c'est là tout le paradoxe du non coté – il est plus confiant que sur les marchés cotés* ».

Quel est l'impact de la crise sur les cibles ? Pour Ariane Doutey, responsable marketing et commercial CGPI d'Entrepreneur Venture, « *en capital développement, nous sélectionnons des entreprises matures et rentables qui paient des intérêts sur les obligations qu'elles émettent. Certes, elles sont impactées par la covid-19 et certaines entreprises ont perdu jusqu'à un an de marge, mais elles n'ont pas de difficulté à payer leurs intérêts, nombres d'entre elles ont bénéficié du PGE sur cette période. Donc, pour l'instant, nous constatons peu d'impact sur nos portefeuilles. Il faudra avoir une nouvelle relecture dans 6 mois, car le non coté n'est pas complètement décorrélé du coté, il y a effet un retard de 2 trimestres* ».

Lyon, Institut du Patrimoine Rhône-Alpes », indique le dirigeant. Une stratégie de partenariat également menée par L&A Finance. Le cabinet a signé une *joint-venture* avec le cabinet d'expertise-comptable Otsar Audit & Conseil et Expert & Advisory Services sur les sujets de prévoyance, santé et retraite des entrepreneurs.

Autre piste de développement : la démocratisation de la gestion de patrimoine. « *Depuis 2015, nous avons créé une offre de gestion de patrimoine dédiée aux entreprises, permettant à ces dernières d'offrir un véritable conseil patrimonial personnalisé à l'ensemble de leurs collaborateurs*, explique Stéphane Peltier. Pour l'entreprise, c'est un service de fidélisation et de motivation offert aux collaborateurs. Pour ces derniers, c'est un accès gratuit et confidentiel à des services auxquels ils n'auraient pas pensé ou pas forcément eu accès. Nous sommes fiers de constater que plus 40 % des effectifs de nos entreprises partenaires, profitent de nos services. Ce mode de développement a donc du sens pour tous, notamment avec l'émergence de l'épargne salariale. Les DRH innovants ne se contentent plus de servir une rémunération et un plan de carrière, ils offrent désormais la possibilité à leurs équipes de se bâtir une stratégie patrimoniale et donc un patrimoine, grâce à notre expertise ».

D'autres se renforcent sur le marché de la formation. L&A Finance lance sa *business school* interne, L&A Academy, sanctuarisant 15 ans de services de

formation initiale ou continue. « *Nous tirons des leçons de la crise : s'appuyer sur l'e-learning et renforcer le digital dans la relation avec nos CGP*, explique Jérôme Rusak. Pendant le confinement, comme nous n'avons pas interrompu nos recrutements, nous avons fait des formations 100 % digitales. Leur efficacité n'est plus à démontrer ». Les formations dispensées par L&A Academy seront toutes certifiantes et, à terme, ouvertes aux distributeurs externes au réseau.

Ce semestre singulier a donné l'occasion à certains petits cabinets de dégager du temps pour traiter des sujets métiers. Les groupements qui offrent dans leurs services d'accompagnement, un *middle-office* dédié à la gestion des commissions ont gagné du terrain. « *Pendant le confinement, nous avons connu un afflux de nouveaux CGP souhaitant rejoindre le groupement*, se félicite Hélène Lamon. Sans doute certains ont-ils profité d'un rythme quelque peu ralenti pour remettre à plat leur organisation et choisir des voies d'optimisation. En prenant en charge leur commissionnement, nous récupérons les factures, vérifions les commissions, ligne par ligne et les synthétisons client par client, nos adhérents y gagnent un temps précieux ».

ET DEMAIN ?

Faute de voir l'avenir, les CGP restent globalement confiants. « *Mobilisons-nous !* invite Stéphane Fantuz.