

Votre guide



Bien investir en Private Equity : **le guide complet**

Guide complet réalisé par Etsa Patrimoine
Cabinet de conseil en Gestion Privée

Brève Présentation du Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine dédié à l'accompagnement personnalisé de ses clients. Notre expertise couvre les investissements financiers, immobiliers et l'ingénierie patrimoniale, nous permettant de proposer des stratégies sur mesure, adaptées aux besoins uniques de chacun.

Nous collaborons étroitement avec un solide réseau de partenaires renommés, incluant des banques, assurances, experts-comptables, avocats et notaires, afin d'offrir des solutions optimales à nos clients.

Notre approche globale comprend l'analyse approfondie de votre situation patrimoniale, la définition de vos objectifs, la proposition de stratégies adaptées et un suivi régulier pour assurer la pérennité et la croissance de votre patrimoine. Nous intervenons dans divers domaines, notamment le conseil en investissement financier, l'optimisation fiscale, la préparation de la retraite et la transmission de patrimoine.

Notre réputation est également renforcée par les témoignages positifs de nos clients, qui soulignent notre professionnalisme, notre écoute attentive et la pertinence de nos conseils.

Chez Etsa Patrimoine, nous nous engageons à être à vos côtés pour organiser, valoriser et transmettre votre patrimoine en toute sérénité.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Une expertise de plus de 15 ans au service de votre patrimoine

Esta Patrimoine accompagne ses clients avec une approche indépendante, fondée sur la sélection de produits performants et une parfaite maîtrise des enjeux patrimoniaux. Notre engagement : une stratégie claire, rigoureuse et sur-mesure.

Etsa Patrimoine a été fondé pour offrir des solutions concrètes et claires en gestion de patrimoine, sans discours superflu.

Le cabinet se concentre sur les objectifs de chaque client, en proposant des produits sur mesure plutôt que du standard.

Nous mettons notre rigueur et indépendance au service de vos objectifs. Nos conseillers sont guidés par la sécurité et la rentabilité.

Le cabinet est référencé par



Introduction.....	5
Comprendre le Private Equity : une classe d'actifs à part entière.....	5
Définition et typologie des investissements en Private Equity.....	5
Pourquoi les entreprises non cotées attirent les capitaux privés ?.....	6
Le rôle croissant du Private Equity dans la gestion de patrimoine moderne.....	6
À qui s'adresse le Private Equity ?.....	6
Investisseurs avertis : profils et critères d'éligibilité.....	6
Pourquoi le Private Equity est particulièrement adapté aux hauts dirigeants et chefs d'entreprise.....	7
Private Equity et horizon de placement long : l'adéquation avec des patrimoines stables.....	7
Intégrer le Private Equity selon ses objectifs patrimoniaux.....	7
Constituer un patrimoine sur le long terme.....	7
Percevoir une rente ou un complément de revenus à terme.....	8
Diversifier et stabiliser un patrimoine existant.....	8
Quels sont les rendements historiques du Private Equity ?.....	8
Comparaison avec les marchés cotés (CAC 40, MSCI World...).....	8
Les moteurs de performance du Private Equity.....	9
Volatilité, liquidité, IRR : comment bien lire les chiffres ?.....	9
Quels sont les risques du Private Equity ?.....	9
Risques de perte en capital et sélection des fonds.....	9
Risque d'illiquidité et durée de blocage.....	10
Gestion du timing et du « J-Curve ».....	10
La diversification comme rempart essentiel.....	10
Sur quels supports investir en Private Equity ?.....	10
Fonds professionnels spécialisés (FPS, FCPR, SLP...).....	10
Club deals, co-investissements, direct deals.....	11
Plateformes de Private Equity digitalisées : opportunités et limites.....	11
Holding patrimoniale : un véhicule sur-mesure pour optimiser l'investissement.....	12
Comment intégrer intelligemment le Private Equity dans une allocation globale ?.....	12
L'allocation en Private Equity dans une stratégie de diversification.....	12
Combinaisons gagnantes : Private Equity + immobilier professionnel + contrats de capitalisation luxembourgeois + fonds structurés.....	12
Approche en barbell : risque élevé vs actifs prudents.....	13
Fiscalité et Private Equity : leviers d'optimisation.....	13
IFI : comment le Private Equity peut réduire l'assiette taxable.....	13
Private Equity via holding IS : impacts fiscaux sur les plus-values et dividendes.....	14
Notre valeur ajoutée : un accompagnement sur-mesure en Private Equity.....	14
Analyse fine du profil client et de ses objectifs.....	14
Sélection rigoureuse des supports et fonds partenaires.....	14
Structuration juridique et fiscale de l'allocation.....	15
Suivi dans le temps et adaptation à l'évolution patrimoniale.....	15
Cas pratiques et illustrations.....	15
Cas #1 : Dirigeant cédant son entreprise, allocation Private Equity via contrat luxembourgeois.....	15
Cas #2 : Haut cadre diversifiant son épargne salariale via un FCPI.....	16
En conclusion : Pourquoi investir en Private Equity aujourd'hui ?.....	16
Un marché mature avec encore un potentiel significatif.....	16
Accéder à l'économie réelle et créer de la valeur.....	16
L'importance d'un accompagnement patrimonial global.....	17

Introduction

Le Private Equity, longtemps réservé à une élite institutionnelle, s'impose aujourd'hui comme un levier de performance incontournable pour les investisseurs patrimoniaux avertis et fortunés. Accéder au capital des entreprises non cotées, participer à la croissance de PME et ETI dynamiques, miser sur des stratégies de création de valeur à long terme...

Autant d'opportunités qui séduisent de plus en plus de chefs d'entreprise, de dirigeants et de familles fortunées à la recherche de sens, de rendement et de diversification.

En marge des marchés financiers volatils, le Private Equity offre un univers d'investissement ancré dans l'économie réelle, avec des rendements historiques supérieurs aux classes d'actifs traditionnelles. Mais derrière cette promesse de performance se cache une réalité complexe : durée de blocage des fonds, manque de liquidité, risques spécifiques, fiscalité. Ce n'est pas un placement que l'on aborde sans préparation.

Ce guide s'adresse à celles et ceux qui recherchent plus qu'un simple produit d'investissement. Il s'adresse aux **investisseurs exigeants**, souhaitant **intégrer le Private Equity de manière structurée, réfléchie et fiscalement optimisée** dans leur stratégie patrimoniale globale. Vous découvrirez ici les grandes familles du Private Equity, ses avantages et ses limites, les supports d'investissement disponibles, les combinaisons intelligentes avec d'autres véhicules patrimoniaux, et surtout les clés pour réussir votre allocation grâce à un accompagnement sur-mesure.

Car investir dans le Private Equity n'a de sens que s'il est parfaitement aligné avec votre horizon, votre profil de risque et vos objectifs patrimoniaux. **Notre rôle ? Vous y guider avec méthode, expérience et objectivité.**

Comprendre le Private Equity : une classe d'actifs à part entière

Définition et typologie des investissements en Private Equity

Le **Private Equity**, ou capital-investissement, désigne les opérations de prise de participation dans des entreprises **non cotées en Bourse**, généralement en vue de financer leur développement, leur transformation ou leur transmission. Contrairement aux actions cotées, il s'agit d'un **investissement direct dans l'économie réelle**, souvent via des fonds spécialisés.

On distingue plusieurs grandes stratégies de Private Equity :

- **Capital-risque (Venture Capital)** : prise de participation dans des start-up à fort potentiel, en phase de démarrage.
- **Capital-développement (Growth Equity)** : financement d'entreprises en croissance, déjà rentables mais cherchant à accélérer leur développement.

- **Capital-transmission (LBO - Leveraged Buy-Out)** : rachat d'entreprises matures avec effet de levier, souvent dans un cadre de transmission ou de reprise.
- **Capital-retournement** : restructuration d'entreprises en difficulté avec une logique de redressement.

Chaque segment répond à des logiques de risque, de rendement et de temporalité différentes, que l'investisseur averti doit maîtriser avant de s'engager.

Pourquoi les entreprises non cotées attirent les capitaux privés ?

Les entreprises non cotées présentent souvent un **potentiel de croissance sous-exploité**, un **management agile** et des **niches de marché** mal couvertes par les grands groupes. Pour les investisseurs, cela ouvre la voie à des stratégies de création de valeur actives : amélioration de la gouvernance, optimisation financière, internationalisation...

Dans un contexte où les marchés cotés sont de plus en plus corrélés, le Private Equity offre une **décorrélation bienvenue** et un accès à une autre dimension de l'économie : celle des PME et ETI, qui représentent l'essentiel du tissu économique européen mais restent sous le radar des marchés financiers classiques.

Le rôle croissant du Private Equity dans la gestion de patrimoine moderne

Le Private Equity s'intègre aujourd'hui pleinement dans une **allocation patrimoniale sophistiquée**, aux côtés de l'immobilier, des obligations, des actions cotées ou encore de la dette privée. Ce n'est plus une classe d'actifs marginale, mais **un pilier stratégique pour construire de la performance long terme**.

Face à l'inflation, aux taux réels faibles et aux incertitudes géopolitiques, le non-côté représente une réponse pertinente, à condition d'être bien accompagné. De plus en plus d'investisseurs privés, notamment les chefs d'entreprise et cadres dirigeants, y voient une manière cohérente de **mettre leur capital au service de l'économie réelle**, tout en cherchant un rendement supérieur à long terme.

À qui s'adresse le Private Equity ?

Investisseurs avertis : profils et critères d'éligibilité

Le Private Equity n'est pas un placement grand public. Il est principalement destiné aux **investisseurs qualifiés ou avertis**, capables de comprendre les risques inhérents à ce type d'investissement et d'y consacrer une part limitée mais significative de leur portefeuille.

En pratique, cela concerne :

- Les **chefs d'entreprise**, habitués à la logique de création de valeur dans l'économie réelle.
- Les **cadres dirigeants** ou ex-dirigeants disposant d'un patrimoine financier significatif à diversifier.
- Les **familles fortunées** cherchant à diversifier leur allocation sur le long terme.
- Les **investisseurs professionnels**, via des holdings patrimoniales, family offices ou contrats de capitalisation.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

L'accès au Private Equity est souvent conditionné par un **ticket d'entrée minimum**, allant de **100 000 € à 250 000 €** selon les véhicules. Toutefois, certains fonds (via FCPR ou FCPI grand public ou plateformes digitalisées) abaissent ce seuil, sans offrir pour autant le même niveau de sélection ni les mêmes avantages fiscaux.

Pourquoi le Private Equity est particulièrement adapté aux hauts dirigeants et chefs d'entreprise

Le Private Equity parle naturellement aux dirigeants, car ils en partagent la culture : **compréhension des cycles d'entreprise, vision stratégique, appétence au risque calculé**. Mieux encore, ils peuvent mettre à profit leur expérience pour investir dans des secteurs qu'ils connaissent bien, voire dans des opérations de co-investissement.

Après une cession d'entreprise, le Private Equity constitue souvent un **levier de réemploi du capital** en cohérence avec leur parcours entrepreneurial. Il permet de réinvestir dans l'économie réelle tout en **optimisant la fiscalité** via des véhicules adaptés (contrat luxembourgeois, holding IS, FCPR ou FCPI éligible au réemploi de plus-value...).

Private Equity et horizon de placement long : l'adéquation avec des patrimoines stables

Un investissement en Private Equity s'inscrit dans une **durée moyenne de 8 à 10 ans**, parfois plus. Cette illiquidité, souvent perçue comme une contrainte, devient un atout pour les investisseurs dotés d'un **patrimoine stable**, peu sensibles aux aléas de court terme.

Pour les clients privés fortunés, cette temporalité longue est souvent compatible dans une logique de **capitalisation transgénérationnelle**, de **préparation de la retraite** ou de **constitution d'un patrimoine stable et productif**.

Intégrer le Private Equity selon ses objectifs patrimoniaux

Constituer un patrimoine sur le long terme

Le Private Equity est un formidable outil de **création de valeur patrimoniale**. En investissant dans des entreprises non cotées, l'investisseur accède à un univers de croissance souvent plus dynamique que les marchés traditionnels. Les gains potentiels reposent sur la transformation d'entreprises réelles, dont la valorisation progresse au fil des années. Pour un investisseur en phase de constitution de patrimoine, l'enjeu est de **bâtir un actif productif** et de capitaliser sur le long terme.

Les véhicules adaptés à cette logique (FCPR, FCPI, fonds de capital-développement) permettent de viser une **croissance du capital** en échange d'une durée de détention longue. C'est une stratégie de **capitalisation différée**, qui s'intègre idéalement dans une approche « buy and hold », au sein d'un contrat de capitalisation ou d'une holding patrimoniale.

Percevoir une rente ou un complément de revenus à terme

Pour les investisseurs plus matures : dirigeants après cession, retraités fortunés, ou familles en phase de stabilisation, le Private Equity peut être orienté vers la **distribution de cash-flows réguliers** à travers certains fonds dits « yield » ou stratégies de **Private Debt**. Ces supports investissent dans des entreprises plus matures, souvent via des prêts ou des participations générant des dividendes ou intérêts.

L'objectif n'est plus la capitalisation, mais la **production d'un revenu différé** : un complément de retraite, une ressource stable pour un foyer ou une holding familiale. Le calibrage du portefeuille est alors essentiel pour concilier rendement, visibilité et préservation du capital, tout en maintenant un équilibre avec des actifs plus liquides.

Diversifier et stabiliser un patrimoine existant

Enfin, pour les patrimoines déjà constitués, le Private Equity agit comme **vecteur de diversification avancée**. En s'affranchissant des marchés cotés, il offre une **décorrélation structurelle** qui renforce la résilience globale du portefeuille.

Les stratégies de capital-transmission (LBO), de Growth Equity ou de Co-investissement permettent d'introduire des moteurs de performance indépendants des cycles boursiers. Combiné à l'immobilier, aux fonds structurés ou à des obligations d'entreprise, le Private Equity contribue à **équilibrer la performance et le risque global** du patrimoine, tout en donnant un sens économique et durable à l'investissement.

Quels sont les rendements historiques du Private Equity ?

Comparaison avec les marchés cotés (CAC 40, MSCI World...)

Sur le long terme, le Private Equity affiche des **rendements supérieurs aux marchés cotés**, avec une prime de risque bien identifiée. Selon les données de France Invest et de l'AFIC, les fonds de Private Equity français ont généré un **taux de rendement interne (TRI) moyen de l'ordre de 10 à 14 % par an sur 10 ans**, contre environ 6 à 8 % pour les indices actions traditionnels (MSCI World, S&P 500, CAC 40 dividendes réinvestis).

Cette surperformance s'explique par plusieurs leviers :

- Un **effet de levier maîtrisé** (notamment dans les LBO),
- Des **stratégies actives de création de valeur**,
- Une **sélection rigoureuse des entreprises**,
- L'absence de volatilité quotidienne (pas de cotation en continu).

Attention toutefois : ces performances sont des **moyennes sectorielles**. L'écart entre les meilleurs et les moins bons fonds est considérable. D'où l'importance d'une **sélection qualitative des gérants** et des fonds. De plus les performances passées ne présentent pas des performances futures.

Les moteurs de performance du Private Equity

La performance du Private Equity repose moins sur des effets de marché que sur la **capacité des équipes de gestion à transformer les entreprises financées**. Trois grands moteurs de performance se distinguent :

1. **La croissance organique** des sociétés (nouveaux marchés, produits, international).
2. **L'amélioration opérationnelle** (gouvernance, digitalisation, marges...).
3. **Les opérations de croissance externe ou de transmission**, qui créent des effets de taille.

Cette capacité à « **fabriquer** » la **performance**, plutôt qu'à la subir, confère au Private Equity une **attractivité structurelle**, particulièrement en période d'incertitude économique.

Volatilité, liquidité, IRR : comment bien lire les chiffres ?

Contrairement aux actions cotées, le Private Equity ne s'évalue pas à travers des valorisations quotidiennes. Les rendements sont mesurés principalement en **taux de rendement interne (IRR)**, qui intègre le temps, les flux de trésorerie et la sortie finale.

Deux précautions s'imposent :

- Le **TRI ne reflète pas la liquidité réelle** : l'investisseur ne récupère pas son capital avant 8 à 10 ans.
- La « **courbe en J** » signifie que les premières années affichent souvent une performance négative (frais, investissement progressif), avant une accélération des rendements à moyen terme.

Une lecture éclairée de ces indicateurs est indispensable pour intégrer le Private Equity avec discernement dans une allocation globale.

Quels sont les risques du Private Equity ?

Risques de perte en capital et sélection des fonds

Le premier risque inhérent au Private Equity est simple : **il n'existe aucune garantie de récupération du capital investi**. Contrairement à un contrat d'assurance-vie en fonds euros ou à certaines obligations, les capitaux placés dans des entreprises non cotées peuvent être partiellement ou totalement perdus si le projet échoue.

Ce risque est **accentué en phase de capital-risque**, où l'on investit dans des sociétés jeunes, innovantes mais fragiles. En revanche, dans les stratégies de capital-transmission ou de capital-développement, la **visibilité sur les résultats** est souvent meilleure. Néanmoins, tout repose sur la **qualité de sélection du fonds** : un bon gestionnaire est celui qui sait identifier les bons dossiers, négocier les conditions d'entrée, et accompagner activement les dirigeants dans la création de valeur.

D'où l'importance cruciale d'un **accompagnement professionnel pour sélectionner des fonds solides, expérimentés et transparents**.

Risque d'illiquidité et durée de blocage

Le Private Equity implique une **immobilisation des fonds sur une longue durée**, généralement de **8 à 12 ans**. Contrairement aux marchés cotés, il n'existe pas de marché secondaire liquide permettant de céder rapidement ses parts.

Ce manque de liquidité, souvent perçu comme une contrainte, est en réalité une **caractéristique structurelle du Private Equity**. Elle permet aux sociétés financées de se concentrer sur leur stratégie long terme sans subir la pression des marchés.

Pour l'investisseur, cela signifie que les capitaux placés doivent être **strictement alloués à une poche de long terme**, sans pression de retrait. Une **bonne ingénierie patrimoniale** est donc essentielle pour éviter tout besoin de liquidité anticipée.

Gestion du timing et du « J-Curve »

Un autre élément clé à anticiper est la **courbe en J**. Lorsqu'un investisseur entre dans un fonds, les premières années sont généralement peu performantes, voire négatives : les frais de structuration s'appliquent immédiatement, tandis que les investissements dans les sociétés ne génèrent pas encore de plus-value.

La **valeur du portefeuille progresse ensuite de manière non linéaire**, avec une accélération en fin de cycle (exits, cessions, IPO...). Il faut donc une **vision de long terme et de la patience**, mais aussi une **bonne diversification dans le temps** (via des millésimes différents) pour lisser cet effet.

La diversification comme rempart essentiel

Investir dans un seul fonds ou un seul millésime, c'est s'exposer inutilement. Une **diversification intelligente** passe par :

- La répartition sur **plusieurs fonds ou gérants**,
- La **diversité sectorielle** (santé, tech, industrie, etc.),
- Une entrée progressive pour lisser les cycles.

Ce principe de prudence stratégique, combiné à une analyse rigoureuse, est la clé pour **transformer un risque assumé en performance maîtrisée**.

Sur quels supports investir en Private Equity ?

Fonds professionnels spécialisés (FPS, FCPR, SLP...)

L'accès au Private Equity passe principalement par des **véhicules d'investissement collectifs** régulés, permettant une mutualisation des risques et une délégation de la gestion à des professionnels expérimentés.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Les principaux supports sont :

- **FCPR (Fonds Commun de Placement à Risques)** : accessibles aux investisseurs particuliers à partir de quelques milliers d'euros, ces fonds bénéficient d'un cadre fiscal attractif (sous conditions de durée de détention). Ils offrent une porte d'entrée « grand public » au non-côté, bien que la qualité des gestionnaires soit très variable.
- **FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation)** : ces fonds, proches des FCPR dans leur fonctionnement, se distinguent par leur obligation d'investir une part significative (au moins 70 %) dans des entreprises innovantes non cotées. Ils constituent ainsi un vecteur privilégié pour soutenir le développement des PME et start-up françaises à fort potentiel technologique. En contrepartie d'un risque élevé et d'une liquidité limitée, les FCPI offrent un cadre fiscal incitatif, notamment une réduction d'impôt sur le revenu lors de la souscription (sous conditions) et une exonération des plus-values à la sortie, si les parts sont conservées sur la durée légale. Ce type de support s'adresse aux investisseurs souhaitant diversifier leur patrimoine vers l'économie réelle tout en optimisant leur fiscalité.
- **SLP (Société de Libre Partenariat)** : plus récente et inspirée du modèle anglo-saxon du Limited Partnership, la SLP est **réservée aux investisseurs professionnels**, avec un fonctionnement plus souple et plus adapté aux opérations de Private Equity sophistiquées. Elle permet une grande flexibilité sur la gouvernance et les flux financiers.
- **FPS (Fonds Professionnels Spécialisés)** : également destinés aux investisseurs qualifiés, ils offrent une liberté d'allocation maximale (quotité en non coté, dette privée, actifs immobiliers alternatifs...). Ils constituent un outil puissant pour les allocations sur-mesure, notamment en architecture ouverte.

Ces véhicules sont souvent logés dans des **enveloppes fiscales optimisées**, comme le contrat de capitalisation luxembourgeois ou via des holdings IS.

Club deals, co-investissements, direct deals

Les investisseurs les plus avertis peuvent également accéder au Private Equity via des **opérations en direct**, généralement aux côtés d'un fonds ou d'un investisseur principal. Ces approches incluent :

- Les **club deals** : un petit groupe d'investisseurs finance ensemble une opération identifiée, avec souvent une transparence et un contrôle accrus.
- Les **co-investissements** : proposés par certains fonds à leurs investisseurs, ces tickets permettent d'accompagner une opération spécifique, avec souvent **des frais réduits**.
- Les **direct deals** : prise de participation directe dans une entreprise. Réservée aux investisseurs expérimentés, cette approche offre un potentiel de performance élevé mais **exige une expertise pointue et du temps**.

Ces formats, plus engageants, permettent de construire une **relation directe avec les dirigeants**, et de mieux maîtriser la stratégie d'investissement.

Plateformes de Private Equity digitalisées : opportunités et limites

Depuis quelques années, des **plateformes digitales** proposent un accès facilité au Private Equity, avec des tickets plus accessibles et une démarche simplifiée.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Si ces solutions démocratisent l'investissement non coté, elles présentent néanmoins **des limites importantes** :

- Moindre capacité de négociation avec les fonds,
- Moins de personnalisation dans l'allocation,
- Risque de standardisation de l'offre.
- Absence de conseil personnalisé

Elles peuvent constituer un **complément tactique**, mais **ne remplacent pas un conseil global et une structuration patrimoniale adaptée**.

Holding patrimoniale : un véhicule sur-mesure pour optimiser l'investissement

La **holding IS** constitue un **véhicule de prédilection pour investir dans le Private Equity** dans une optique entrepreneuriale ou de réemploi de capital post-cession. Elle permet :

- Une **capitalisation brute d'impôt sur les plus-values réinvesties**,
- Une **déductibilité des charges financières**,
- Une **maîtrise de la gouvernance et de la stratégie d'allocation**.

Couplée à une stratégie de transmission ou à une enveloppe de capitalisation, la holding devient un **outil d'architecture patrimoniale** extrêmement puissant, particulièrement pertinent pour les dirigeants d'entreprise et les familles fortunées.

Comment intégrer intelligemment le Private Equity dans une allocation globale ?

L'allocation en Private Equity dans une stratégie de diversification

Le Private Equity ne doit jamais être abordé comme un placement isolé ou opportuniste. Il s'intègre dans une **stratégie d'allocation globale**, pensée selon votre profil de risque, vos objectifs patrimoniaux et votre horizon de temps.

En moyenne, les professionnels du patrimoine recommandent de consacrer **5 % à 15 % d'un portefeuille diversifié au Private Equity**, et jusqu'à **25 %** pour les profils très fortunés avec un fort appétit au risque et une faible contrainte de liquidité.

Dans une logique de diversification, le Private Equity vient **compenser la volatilité des marchés cotés**, tout en apportant un moteur de performance différenciant. C'est un actif **non corrélé**, ce qui en fait une excellente **assurance contre les soubresauts boursiers**.

Combinaisons gagnantes : Private Equity + immobilier professionnel + contrats de capitalisation luxembourgeois + fonds structurés

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Une stratégie patrimoniale performante ne repose pas sur une classe d'actifs unique, mais sur des **synergies intelligentes** entre les véhicules. Voici quelques combinaisons pertinentes :

- **Private Equity + Immobilier professionnel** : Deux piliers d'investissement dans l'économie réelle. L'immobilier génère du revenu régulier et amortissable (notamment via une SCI à l'IS), tandis que le Private Equity vise la croissance en capital. Leur combinaison équilibre rendement, fiscalité et visibilité.
- **Private Equity + contrat de capitalisation luxembourgeois** : Le contrat luxembourgeois permet d'abriter des fonds de Private Equity dans un cadre fiscal avantageux, avec une **neutralité fiscale à l'entrée et à la sortie**, une **gestion transgénérationnelle** et un **système de protection fort (Triangle de sécurité)**.
- **Private Equity + fonds structurés défensifs** : Pour contrebalancer le risque de perte en capital et d'illiquidité, certains allocataires associent une poche de fonds structurés à capital garanti ou conditionnellement protégé. Une **stratégie en barbell** qui sécurise d'un côté pour dynamiser de l'autre.

Approche en barbell : risque élevé vs actifs prudents

L'**approche barbell**, consiste à **combiner des actifs très prudents (fonds euros, obligations sécurisées)** avec des actifs très dynamiques comme le Private Equity, en **abandonnant les placements intermédiaires** qui présentent souvent un mauvais couple rendement/risque.

Cette logique s'avère particulièrement pertinente pour les grands patrimoines :

- Elle permet de **réserver une poche de risque assumé** (Private Equity),
- Tout en **garantissant la sécurité et la liquidité** d'une autre partie du portefeuille.

Un conseil d'expert est indispensable pour **calibrer cette allocation** avec précision, en fonction des objectifs patrimoniaux, des engagements à venir et de la fiscalité personnelle.

Fiscalité et Private Equity : leviers d'optimisation

IFI : comment le Private Equity peut réduire l'assiette taxable

Contrairement à l'immobilier, les titres de sociétés non cotées sont, dans de nombreux cas, **exonérés partiellement ou totalement de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)**. Deux situations principales se présentent :

- **Titres non significativement immobiliers** : Si la société dans laquelle vous investissez a une dominante d'activité économique (industrie, tech, santé, etc.) et que l'immobilier représente moins de 50 % de son actif brut, alors **les parts ne sont pas soumises à l'IFI**.
- **Détention via une holding animatrice** : Les participations détenues via une **holding animatrice** peuvent également être exclues de l'assiette IFI, sous réserve de respecter certains critères (animation effective des filiales, direction stratégique...).

Ainsi, le Private Equity constitue un **outil puissant de diversification hors IFI**, particulièrement pertinent pour les contribuables fortement exposés à l'immobilier.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Private Equity via holding IS : impacts fiscaux sur les plus-values et dividendes

Investir dans le Private Equity via une **holding soumise à l'impôt sur les sociétés (IS)** permet une **capitalisation efficace des plus-values**. Voici les avantages clés :

- Les **plus-values de cession** de titres de participation bénéficient d'une **quasi-exonération** (régime mère-fille ou régime des titres de participation, avec imposition de seulement 5 % d'une quote-part).
- Les **dividendes perçus** peuvent également bénéficier d'un régime fiscal avantageux, avec une imposition réduite sous certaines conditions.
- La **déductibilité des charges financières** (intérêts d'emprunt, frais de fonctionnement) permet d'optimiser encore davantage la structure.

Cette approche est particulièrement adaptée **après la cession d'une entreprise**, dans une logique de **réemploi des liquidités** via une holding patrimoniale.

Notre valeur ajoutée : un accompagnement sur-mesure en Private Equity

Analyse fine du profil client et de ses objectifs

Chaque investisseur est unique. C'est pourquoi notre approche débute systématiquement par une **étude approfondie de votre situation patrimoniale, de vos objectifs et de votre horizon d'investissement**.

Nous analysons notamment :

- Votre **tolérance au risque** et vos besoins de liquidité,
- La **structure actuelle de votre patrimoine** (immobilier, financier, professionnel),
- Vos **projets à court, moyen et long terme** : transmission, retraite, cession, expatriation, optimisation fiscale...

Cette analyse nous permet de déterminer si, quand et comment le Private Equity peut s'intégrer dans votre stratégie patrimoniale globale — non comme une opportunité isolée, mais comme un **pilon réfléchi de votre performance à long terme**.

Sélection rigoureuse des supports et fonds partenaires

Nous collaborons exclusivement avec des **gestionnaires de Private Equity de premier plan**, sélectionnés pour la **qualité de leur track record, leur transparence, leur stratégie d'investissement et la clarté de leur reporting**.

Nos critères de sélection vont au-delà de la performance brute :

- Alignement d'intérêts entre le gestionnaire et les investisseurs,
- Discipline dans l'allocation du capital et la création de valeur,
- Rigueur dans l'analyse ESG, quand elle est pertinente.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Que ce soit via des **FCPR, FCPI, SLP, club deals ou co-investissements**, notre objectif est de vous proposer **les véhicules les plus adaptés à votre profil**, dans une logique d'architecture ouverte et d'allocation optimisée.

Structuration juridique et fiscale de l'allocation

Nous allons bien au-delà du simple choix d'un fonds. Notre rôle est de **structurer votre investissement Private Equity dans une enveloppe adaptée** :

- Contrat de capitalisation (Luxembourg ou France),
- Holding IS (avec ou sans animation),
- PEA/PEA-PME lorsque c'est opportun,
- Pacte Dutreil en cas de transmission anticipée...

Chaque structure est pensée pour **maximiser les avantages fiscaux et civils**, tout en maintenant une grande flexibilité de gestion. C'est cette **ingénierie sur-mesure** qui fait la différence.

Suivi dans le temps et adaptation à l'évolution patrimoniale

Le Private Equity s'inscrit dans le temps long. C'est pourquoi notre accompagnement ne s'arrête pas à la souscription. Nous assurons un **suivi régulier de vos investissements**, avec des points de situation, des arbitrages éventuels, et des conseils adaptés à l'évolution de votre situation personnelle, professionnelle ou fiscale.

Notre mission : **aligner en permanence vos placements avec vos projets de vie et vos objectifs patrimoniaux**.

Cas pratiques et illustrations

Cas #1 : Dirigeant cédant son entreprise, allocation Private Equity via contrat luxembourgeois

Monsieur D., 56 ans, cède son entreprise industrielle pour un montant de 8 millions d'euros. Son objectif : sécuriser une partie de son capital pour sa retraite, transmettre efficacement à ses enfants et continuer à investir dans l'économie réelle, mais sans revenir à la gestion opérationnelle.

Notre approche :

- Création d'une **holding IS** pour loger le produit de cession, permettant la capitalisation des plus-values sans frottement fiscal immédiat.
- Mise en place d'un **contrat de capitalisation luxembourgeois** logé dans la holding, intégrant plusieurs fonds de Private Equity de différents millésimes.
- Allocation globale répartie entre fonds de capital-transmission (LBO), growth equity et co-investissements.

Résultat :

- Exposition optimisée au Private Equity dans un cadre fiscal neutre.
- Souplesse dans la gestion de l'allocation, sécurisation d'une partie du capital.
- Transmission facilitée via le contrat et réduction de la base taxable.

Cas #2 : Haut cadre diversifiant son épargne salariale via un FCPI

Madame L., 44 ans, est cadre dirigeante dans un groupe du CAC 40, avec une rémunération variable importante et un patrimoine déjà diversifié entre immobilier locatif et actions cotées. Elle souhaite diversifier son patrimoine grâce à des actifs plus dynamiques, avec du sens. Pour cela Madame L. souhaite investir 100 000€ de liquidités immédiatement disponibles.

Notre solution :

- Sélection d'un **FCPI éligible**.
- Investissement réparti entre start-up technologiques européennes et PME industrielles innovantes.
- Poche limitée à 10 % de son portefeuille global.

Avantage :

- Diversification vers le non-côté avec un objectif de diversification.
- Exposition à la performance potentielle de sociétés en forte croissance.

En conclusion : Pourquoi investir en Private Equity aujourd'hui ?

Un marché mature avec encore un potentiel significatif

Le Private Equity, longtemps réservé aux institutions, est aujourd'hui **pleinement accessible aux investisseurs privés avertis**. Le marché s'est professionnalisé, les gérants se sont structurés, et les opportunités se sont diversifiées. En Europe, le tissu des PME et ETI reste dense, souvent sous-capitalisé, et **plein de potentiel inexploité**.

Malgré un contexte économique plus complexe (hausse des taux, inflation, ralentissement mondial), le Private Equity conserve de **solides moteurs de performance** :

- Des stratégies de création de valeur actives et ciblées,
- Un accès privilégié à des segments peu concurrentiels,
- Un alignement d'intérêts entre investisseurs et dirigeants.

Le non-côté n'est plus une classe d'actifs marginale : **il devient un pilier structurant du patrimoine haut de gamme**.

Accéder à l'économie réelle et créer de la valeur

Investir dans le Private Equity, c'est **redonner du sens à son capital**. C'est participer activement à l'économie réelle, en soutenant l'innovation, la croissance des entreprises locales, les transitions écologiques ou digitales.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Contrairement aux placements purement financiers, le Private Equity permet de :

- S'impliquer indirectement dans la stratégie d'entreprises concrètes,
- Créer de l'emploi, financer la relocalisation industrielle ou l'innovation,
- Être un **acteur économique** plutôt qu'un simple spectateur.

Pour les chefs d'entreprise ou anciens dirigeants, c'est souvent une **suite logique de leur parcours entrepreneurial**.

L'importance d'un accompagnement patrimonial global

Si les promesses du Private Equity sont réelles, elles ne se concrétisent pleinement **que dans le cadre d'une stratégie bien pensée**. C'est là qu'intervient toute la valeur de notre accompagnement.

Investir dans le non-côté sans structuration préalable, c'est **prendre des risques inutiles** :

- Mauvaise adéquation avec votre horizon de placement,
- Surpondération d'un secteur,
- Supports inadaptés fiscalement,
- Sous-estimation du risque d'illiquidité.

À l'inverse, une allocation pensée, calibrée et structurée peut transformer le Private Equity en un **vecteur de performance, de transmission et de stabilité patrimoniale**.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)



ETSA PATRIMOINE

Contact :

Téléphone : 06 79 58 16 40

Mail : j.rosen@etsa-patrimoine.com

Site : <https://www.etsa-patrimoine.com/>