RockFi



Private Equity : 3 profils d'investisseurs, 3 stratégies concrètes

Professionnel du M&A, banquier ou avocat, cédant d'entreprise, investisseur passif : comment chacun construit son allocation

©2026

Mot d'introduction de Pierre Marin



La performance de marché est aujourd'hui accessible de manière standardisée ; la surperformance, elle, requiert d'autres leviers. Sur les marchés cotés, la gestion indicielle s'est imposée comme standard de référence. La plupart des gérants actifs ne surperforment historiquement pas durablement leurs indices, moins de 17% y arrivent sur 10 ans. Pour l'investisseur patrimonial, cela signifie qu'obtenir les performances du marché est accessible, mais que la quête d'une performance supérieure suppose de faire appels à d'autres leviers. Le non coté, et tout particulièrement le Private Equity, est l'un de ces leviers.

Le Private Equity est un vecteur de performance avéré, néanmoins sa complexité freine son développement dans les portefeuilles des français. Classe d'actifs illiquide par nature, le Private Equity implique des appels de fonds, des durées de détention longues, une dispersion élevée des résultats et des couches de frais qui requièrent une lecture exigeante. Ces spécificités imposent une sélection rigoureuse des équipes et des véhicules, ainsi qu'un pilotage opérationnel de bout en bout.

L'enjeu est de sélectionner les meilleures équipes d'investissement européennes et américaines et de pouvoir y accéder. En France, l'étude de référence France Invest/EY montre qu'à fin 2023, 75 % des capitaux appelés en Private Equity réalisent un TRI net supérieur à 5,1 % et un multiple supérieur à 1,2x. Quant au quartile supérieur, les résultats affichés sont sans équivoque avec en moyenne, 24,6 % de TRI pour un multiple de 2,4x. Autrement dit, la classe d'actifs délivre de la performance, mais l'écart entre acteurs est décisif. La sélection est ainsi le cœur de la performance..

Composer une stratégie globale pour tirer profits des multiples approches possibles.
Le Private Equity ne se résume pas à une seule voie d'accès : investissement direct, fonds spécialisés, feeder, fonds de fonds ou encore véhicules « evergreen » ; chacun répond à des contraintes de ticket, de calendrier de déploiement, de profil de risque et de besoin de diversification.
Les équipes – leur histoire, leur spécialité sectorielle, leur capacité à créer de la valeur opérationnelle et leur réseau – font la différence.

Enfin, les succès reflètent cette complexité : seules les maisons résilientes, fiables et performantes, capables d'exécuter dans la durée, transforment la promesse en résultats.

L'intégration de cette classe d'actif nécessite un accompagnement fin pour créer une synergie au sein du patrimoine. Chez RockFi, nous refusons la banalisation du non coté. Notre rôle est double : pré-sélectionner des acteurs résilients, fiables et performants, et orchestrer l'intégration du Private Equity dans une stratégie patrimoniale pensée dans sa globalité. Concrètement, cette conviction s'illustre au travers de notre promesse de valeur :

- un criblage en amont des sociétés de gestion et des millésimes (gouvernance, alignement d'intérêts, discipline d'investissement, gestion des frais et des liquidités) ;
- un pilotage global des investissements au niveau du patrimoine, aligné sur vos objectifs (rendement, risque, liquidité, transmission), orchestrant le rythme des engagements, la diversification des moteurs de performance et les flux de trésorerie dans un cadre fiscal maîtrisé ;
- un suivi opérationnel exigeant (appels de fonds, rapport de situation, distributions) ;
- une architecture ouverte permettant d'articuler direct, fonds spécialisés, feeders et fonds de fonds selon les objectifs et les contraintes de chaque client.

Pierre Marin,
Directeur Général de RockFi

1. Structurer intelligemment son investissement : fiscalité, enveloppes, leviers

Le choix d'un fonds constitue une première étape importante. Toutefois, la structuration de l'investissement conditionne directement :

- votre rendement net,
- la fiscalité à court et long terme,
- et la disponibilité réelle de votre capital.

> Investir dans le Private Equity (capital-investissement) permet de viser des rendements élevés et de réduire la volatilité de votre portefeuille, grâce à une diversification hors des marchés cotés. Croissance (growth), rachats (buyout), LBO ou dette privée (private debt) : ces stratégies, bien que peu liquides et conçues pour le long terme, offrent un potentiel de performance accru et une participation active au développement des entreprises.
>
> Antoine Lemaire, Associé

1A- Quelques exemples d'enveloppes et dispositifs

Assurance-vie luxembourgeoise

Cette enveloppe pour les patrimoines supérieurs à 250 000 € est particulièrement adaptée à l'intégration d'actifs non cotés.

Elle permet de loger des fonds illiquides dans un cadre capitalisant et fiscalement neutre pendant toute la durée de détention.

Les appels de fonds sont gérés directement à l'intérieur de l'enveloppe, sans frottement ni arbitrage bancaire complexe. Elle s'intègre naturellement dans une stratégie de transmission patrimoniale.

Chez RockFi, il s'agit d'un outil fondamental : robuste, flexible et performant, conçu pour accompagner une stratégie patrimoniale durable.

150-0 B TER

Le dispositif d'apport-cession, autrement appelé 150-0 B TER est un dispositif fiscal réservé aux dirigeants et actionnaires importants cédant des parts ou la totalité de leur entreprise, offrant un report d'imposition sur la plus-value de cession.

Ce mécanisme suppose un réinvestissement dans des actifs éligibles, dans un cadre strictement défini par l'administration fiscale.

Toute déviation par rapport à l'esprit du texte (investissement immobilier patrimonial, gestion passive, structuration artificielle) expose au risque de redressement.

Cet outil nécessite une stratégie claire, un montage rigoureux et un accompagnement avisé, d'autant que ce réinvestissement doit avoir lieu au plus tard 24 mois après la cession. Pertinente dans certains contextes mais porteuse de risques dans bien d'autres, cette démarche constitue un écueil fréquent pour les entrepreneurs, que les équipes de RockFi ont appris à anticiper et à maîtriser grâce à leur expérience.

Crédit Lombard

Ce type de financement adossé à des actifs liquides est souvent utilisé pour répondre à un appel de fonds ou à un besoin temporaire de liquidité, sans pour autant se désinvestir de ses actifs liquides.

Le levier présente des risques spécifiques : appel de marge, non-renouvellement du crédit, décalage entre la durée du prêt et l'horizon de placement.

Dans un contexte de taux plus élevés, les marges de sécurité se réduisent mécaniquement, rendant nécessaire un contrôle plus rigoureux.

RockFi le recommande comme un outil tactique utile dans certains cas très précis et rigoureusement étudiés pour ne pas se transformer en piège de la dette.

1B- 3 profils concrets d'investisseurs en Private Equity

Le professionnel du M&A, banquier ou avocat : construire patiemment une courbe de performance

Ces profils partagent une caractéristique essentielle : la récurrence des revenus. Chaque année, un bonus ou des honoraires significatifs viennent alimenter leur capacité d'investissement. Leur connaissance du Private Equity est généralement solide, mais le temps leur manque pour sourcer, analyser, comparer.

En fonction des cas, nous pouvons leur recommander une structuration millésimée : chaque année, un ticket, souvent autour de 100 000 €, est engagé dans un ou plusieurs fonds, idéalement via des véhicules diversifiés (fonds de fonds ou multistratégies). En trois à cinq ans, l'investisseur constitue ainsi une allocation cohérente, équilibrée, dont les millésimes se complètent dans le temps.

Cette approche :

- **Lisse la performance** en réduisant le risque de mauvaise synchronisation avec un cycle de marché.
- Permet de **monter progressivement en complexité**, en ajustant les thèses ou véhicules retenus selon l'expérience acquise.
- Respecte **le rythme naturel de leur vie professionnelle**, sans pression de déploiement.

Le résultat, au bout de quelques années, est un portefeuille auto-entretenu, alimenté par des distributions régulières, et renforcé année après année. Une stratégie de rigueur, sans précipitation, typique des professionnels du chiffre et du droit.

RockFi accompagne cette montée en puissance avec méthode, en assurant la continuité des choix et la cohérence du parcours d'investissement.

Le cédant d'entreprise : piloter une stratégie post-cession

Le cédant incarne un profil à part : soudainement liquide, souvent après des années d'illiquidité. Il dispose de plusieurs millions d'euros à allouer, parfois via une holding patrimoniale issue de la vente. La tentation du "tout, tout de suite" est forte, mais c'est précisément là que le risque est maximal.

Une des stratégies que nous recommandons s'articule autour d'un contrat de capitalisation luxembourgeois hébergé dans la holding, dans lequel seront déployés progressivement les fonds.

Cette enveloppe offre :

- **Une souplesse inégalée** sur les supports éligibles,
- Une **efficacité patrimoniale** (capitalisation, protection luxembourgeoise),
- Et surtout, une **logique de déploiement par étapes**, essentielle pour éviter le biais du "rush".

L'objectif est de construire une architecture patrimoniale qui pourra absorber le produit de cession dans le temps. En complément des autres classes d'actifs, les fonds de Private Equity logés dans le contrat sont sélectionnés pour leur cohérence globale et leur complémentarité.

Dans ce cadre, les équipes de RockFi jouent un rôle de coordinateur avisé : un filtre stratégique permettant d'écarter les opportunités trompeuses et les décisions hâtives, pour privilégier une approche équilibrée et réfléchie.

> Comme Monsieur Jourdain qui faisait de la prose sans le savoir, vous faites déjà du Private Equity sans toujours en avoir conscience :
>
> En tant que chef d'entreprise, vous possédez une partie du capital de votre société et travaillez à en augmenter la valeur. Vous sélectionnez des opportunités, les faites grandir et en tirez profit — exactement comme le font les investisseurs en Private Equity.
>
> Cette approche n'est pas réservée aux grands fonds : vous l'appliquez déjà au quotidien dans la gestion de votre entreprise.
>
> Antoine Lemaire, Associé



L’investisseur passif (profession libérale) : sécuriser, diversifier, générer des revenus

Ce troisième cas fréquent, souvent issu d’une carrière libérale bien menée, se caractérise par deux éléments : un patrimoine significatif (souvent supérieur à 1 million d’euros) et une implication modérée dans la gestion quotidienne. L’investisseur passif n’a ni la volonté, ni le temps pour s’immerger dans les subtilités du non coté. Son attente est simple : que son capital travaille, avec une bonne visibilité sur les flux.

Pour ce profil d'investisseur, une des stratégies que nous pourrions recommander serait un panachage raisonné :

- Des fonds **de buyout, perçus comme plus “lisibles” et matures que le venture,**
- **De la dette privée, pour introduire une logique de revenus réguliers,**
- **Et des fonds de fonds**, afin de mutualiser les risques et profiter d’une exposition large sans gestion active.

L’exposition est souvent déployée de façon plus rapide que pour les deux premiers profils, par nature et par contrainte : moins de flux entrants, horizon de placement plus proche, volonté de percevoir des revenus. L’échelonnement dans le temps est réduit, mais la diversification par véhicules et thèses est renforcée.

Pour RockFi, ce qui compte n’est pas d’offrir “tout le marché”, mais de formuler une proposition équilibrée, adaptée à chaque profil d'investisseur, intelligible, loin des effets de mode ou des plateformes standardisées.

2. Notre méthode : rigueur, transparence, personnalisation

> Chez RockFi, nous pensons que la sélection d'un fonds ne peut pas être laissée au hasard ni à l'effet d'annonce. Pour coller au mieux au besoin de nos clients, nous analysons un large panel de fonds et l'environnement juridique en permanence avant de faire un travail d'assemblage. Nous parlons toujours de stratégie d'investissement et non d'approche produit.
>
> Delphine Colin, Associée

Elle suppose trois qualités indissociables :

- Une lecture fine des marchés privés et de leurs cycles
- Une connaissance intime des contraintes patrimoniales de nos clients
- Une capacité à structurer les investissements dans un cadre juridique et fiscal stable

Composer une allocation, ce n'est pas empiler des fonds

Les stratégies disponibles sont nombreuses : buyout, growth, venture, secondaire, dette privée, co-invest, fonds de fonds. Aucune ne coche toutes les cases. Chaque brique répond à un rôle : performance différée, diversification sectorielle, lissage des distributions ou optimisation fiscale. Chaque brique a sa fonction, c'est l'assemblage qui crée la cohérence.

> Chez RockFi, notre rôle ne se limite pas à distribuer des fonds : nous concevons de véritables allocations d'investissement. Si le choix du gérant demeure essentiel, la performance repose avant tout sur la qualité de l'architecture mise en place. Nous sélectionnons avec rigueur les composantes et élaborons des solutions sur mesure, adaptées à chaque stratégie patrimoniale.
>
> Bertrand Bréavoine, Associé

Au-delà du choix de fonds : construire une allocation pensée dans sa globalité

Bien qu'elle puisse, au premier abord, apparaître comme une classe d'actifs en vogue, le Private Equity ne se résume pas à "investir dans un fonds". Il s'agit d'une classe d'actifs large, hétérogène, dont la performance repose sur la capacité à combiner intelligemment plusieurs dimensions : stratégie, horizon, fiscalité, temporalité, gestion des flux.

> Acheter un millésime opportuniste, intégrer un fonds evergreen pour lisser les appels de fonds, coupler des stratégies de croissance et de retournement, articuler le tout avec une enveloppe adaptée (holding, assurance-vie luxembourgeoise, etc.) : voilà le véritable enjeu et ce que l'expérience de nos banquiers permet.
>
> Bertrand Bréavoine, Associé

En pratique (notre processus)

Nous analysons l'univers des fonds, testons leur intégration juridique et opérationnelle, puis adressons chaque client avec une stratégie patrimoniale pensée dans son ensemble : allocation millésimée, flux maîtrisés, rapports consolidés.

3. Le Private Equity, ce n'est plus l'accès qui compte

Protéger et faire croître un capital significatif exige plus que des opportunités. Nous croyons dans l'expérience, dans le réseau, dans la qualité du diagnostic en amont et l'élégance de la solution patrimoniale globale. Notre mission consiste à éclairer, à sélectionner et à conduire l'exécution dans les contextes où la complexité s'accroît, et où la valeur ajoutée se mesure à la précision de la mise en œuvre.

Dans cet esprit, nous portons une attention constante à l'ensemble des dimensions qui structurent un investissement : une discipline exigeante d'allocation, de structuration et de suivi. Cela implique de rechercher la cohérence de la solution dans une proposition globale, de fluidifier les processus d'exécution, mais aussi de maintenir une rigueur de gestion qui préserve les intérêts à long terme.

Ainsi, nous tenons à garantir à nos clients :

- La lisibilité : privilégier une allocation cohérente (par stratégies, millésimes et véhicules) plutôt qu'un empilement de produits.
- L'efficacité : des échanges utiles, une exécution fluide des appels de fonds et des arbitrages.
- La discipline du risque : un tempo d'investissement maîtrisé, une gestion rigoureuse des sorties, un cadre contractuel et fiscal conçu pour préserver le rendement net.

Si vous souhaitez en savoir plus sur vos opportunités dans le Private Equity, prenez rendez-vous avec un banquier RockFi via ce lien.

Vous envisagez une stratégie de Private Equity alignée avec votre patrimoine ?
Prenez rendez-vous pour un diagnostic personnalisé avec un banquier privé RockFi.



Pierre Marin
Directeur Général
pierre.marin@rockfi.fr
+33 6 32 02 14 31



Delphine Colin
Associée
delphine.colin@rockfi.fr
+33 6 64 80 02 22



Robin Dereux
Responsable de l'Offre
robin.dereux@rockfi.fr
+33 6 51 18 26 77



Antoine Lemaire
Associé
antoine.lemaire@rockfi.fr
+33 6 75 29 64 83



Bertrand Bréavoine
Associé
bertrand.breavoine@rockfi.fr
+33 6 15 86 35 25

RockFi



En partenariat avec

ELEVATION Capital Partners

Morgan Stanley

Edmond de Rothschild

OPALE CAPITAL

Retrouvez nos différentes ressources sur notre site :
www.rockfi.fr

Suivez-nous sur LinkedIn

©2026