

## Unités de compte et capital investissement : NextStage AM, Spirica et la Maison HEREZ sondent les intentions des épargnants français

Paris, le 5 septembre 2023 – NextStage AM, l'un des pionniers du Capital Développement en France, Spirica (Groupe Crédit Agricole) et la Maison HEREZ dévoilent les résultats de leur baromètre sur les attentes qu'ont les épargnants français en matière de placement dans le capital-investissement (PER, assurance-vie, contrat de capitalisation...). Cette classe d'actifs séduit de plus en plus et y compris les jeunes épargnants.

L'enquête a été réalisée du 24 au 31 mai 2023, par l'institut OpinionWay auprès d'un échantillon représentatif de 1 065 épargnants titulaires d'une assurance-vie, d'un PEA ou compte titres, et/ou une épargne de plus de 10 000 euros. Les épargnants patrimoniaux, dotés d'un capital de 150 000€ représentent 20 % de cet échantillon.

### Un contexte réglementaire plus favorable à la démocratisation du capital investissement

Le private equity, également connu sous le nom de capital investissement, a connu au cours des dernières années une montée en puissance auprès des épargnants individuels à la suite de l'assouplissement du cadre réglementaire amené par la loi Pacte & PER de 2019. La levée de capitaux auprès d'investisseurs institutionnels et privés par les acteurs français du capital investissement atteignait 25,5 Md€ en 2022 (hors fonds d'Infrastructure). Près de 20 % de ces capitaux levés ont émané des *family offices* et autres investisseurs particuliers, au travers de souscriptions directes de parts de fonds (FIP/FCPI/FCPR/FPCI/SLP, etc.) ou via des contrats d'assurance-vie en unités de compte (UC). C'est un niveau près de deux fois supérieur à la moyenne annuelle observée sur la période 2016-2020<sup>1</sup>. **Cette tendance devrait se poursuivre avec le projet de loi industrie verte** qui prévoit de flécher une partie croissante des 2.000 milliards d'euros d'encours d'assurance-vie et d'épargne retraite vers des investissements non cotés. ELTIF 2.0 qui devrait entrer en vigueur au niveau européen sous l'impulsion de la commission européenne, le 10 janvier prochain, comportera des améliorations significatives notamment en matière de commercialisation aux investisseurs de détail, de règles à l'actif de l'ELTIF comme du passif.

Dans ce contexte et en pionnier dans la démocratisation du capital-investissement avec le lancement, dès 2016, de la première UC de *private equity*, NextStage Croissance<sup>2</sup>, NextStage AM a souhaité avec ses partenaires Spirica et Maison HEREZ, analyser et mieux comprendre les attentes des épargnants français, leur niveau de connaissance vis-à-vis de cette classe d'actifs et identifier les freins existants ainsi que la contribution de l'assurance-vie comme du PER dans l'allocation dans le non coté.

### Une classe d'actifs qui séduit encore davantage les jeunes investisseurs, mais aussi les « déjà détenteurs »

Ainsi, 25 % des épargnants de moins de 35 ans interrogés déclarent avoir déjà investi en capital-investissement, un taux très supérieur aux 15% constatés pour l'ensemble du panel. Par ailleurs, 100% de ces moins de 35 ans se disent prêts à renouveler l'expérience contre 82% sur l'ensemble du panel et 63% pour les plus de 65 ans.

Pour ceux qui n'ont jamais investi dans du *private equity*, 15% de ces épargnants indiquent envisager de le faire à l'avenir. Là aussi les jeunes se montrent les plus volontaires avec un taux de réponse de 17% pour les moins de 35 ans contre 11% pour les plus de 65 ans.

<sup>1</sup> Source : étude France Invest-Grant Thornton – 2023

<sup>2</sup> Désormais référencée de 6 assureurs dont Spirica, Axa France, Apicil, Generali, Ageas et Swiss Life

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Cette différence générationnelle trouve une explication dans les critères de sélection des placements. Alors que les moins de 35 ans recherchent en priorité la performance financière (28%), les plus de 65 ans privilégient, eux, la sécurité (44%) dans leurs placements.

82% des détenteurs existants s'avèrent convaincus de leurs choix et de continuer leur investissement en capital investissement.

## **Recherche de performance financière et envie d'une diversification de l'épargne priment sur la quête d'un avantage fiscal**

Pour l'ensemble des personnes interrogées, la décision d'allouer une partie de leur épargne en capital investissement repose sur le triptyque suivant : le potentiel de performance financière (47%), la diversification des placements (47%) et enfin une optimisation fiscale (45%).

Les épargnants qui ont déjà investi dans cette classe d'actifs mettent d'abord en avant la nécessité de diversifier leur portefeuille d'encours (63%). C'est également l'argument le plus souvent avancé parmi les plus de 65 ans, les épargnants patrimoniaux privilégiant quant à eux l'optimisation fiscale et les moins de 35 ans la performance financière sur le long terme, en raison de leur horizon de placement.

## **Des motivations extra financières importantes**

L'investissement dans du non coté reflète également des convictions fortes chez les épargnants. L'étude révèle ainsi que parmi les principales motivations des épargnants qui s'orientent vers cette classe d'actifs sont par ordre d'importance : le soutien à l'économie française (54%), le développement du tissu régional d'entreprises (48%).

La transition énergétique, au travers des fonds d'infrastructures ou de *private equity* privilégiant cette dimension recueillent respectivement 43 % et 45% des suffrages tandis que les fonds tournés vers l'innovation et la transformation digitale ne recueillent que 26% des choix.

## **L'assurance-vie comme principal support**

Compte tenu de son poids dans l'épargne française, l'assurance-vie reste le réceptacle majeur à l'investissement dans le capital-investissement (41%). L'épargne retraite gagne néanmoins du terrain significativement (16%, un pourcentage qui monte à 31% chez les moins de 35 ans) ainsi que l'assurance-vie luxembourgeoise, dans des proportions bien moindres (3%).

A noter d'ailleurs que les plateformes assurance-vie montent en puissance. Ainsi 60 % des détenteurs ont souscrit via ces offres, 82% pour les moins de 35 ans et 38% pour les plus de 65 ans.

Globalement, un enseignement majeur de cette étude est le rôle des conseillers. Ces derniers se révèlent essentiels dans le choix du placement. 68% des détenteurs de *private equity* indiquent en effet avoir investi sur les recommandations de leur conseil (CGP, banque ou assurance).

## **Un potentiel encore très important sous réserve de lever encore certains freins**

Malgré l'amorce de démocratisation du capital-investissement, cette classe d'actifs demeure, pour les particuliers, encore relativement méconnue. Seuls 21% des épargnants jugent avoir un niveau de connaissance satisfaisant là où pour 78% des épargnants, le manque de connaissance ressort comme le frein principal à la souscription. Même ceux qui ont déjà investi relèvent ce déficit. Certes, cette proportion varie selon l'âge avec plus de 10 points d'écart entre les moins de 35 ans et les plus de 65 ans. Les conseillers et distributeurs peuvent et doivent donc amplifier leurs efforts de pédagogie, sans doute de concert avec le gouvernement.

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Les épargnants déplorent un manque de transparence sur les frais prélevés (30%) et l'absence de liquidité (30%) d'un tel placement. Dans la catégorie des souscripteurs existants, on regrette également la faible visibilité et le déficit de notoriété des entreprises en portefeuille des fonds investis.

Les attentes des investisseurs particuliers vis-à-vis du private equity traduisent la persistance de réticences vis-à-vis de cette catégorie de placement. Ils se montrent prêts à investir davantage sous réserve en priorité de :

- Plus de **transparence sur les frais** (44%) prélevés par les distributeurs,
- La possibilité de disposer de **fenêtres de sortie** avant l'échéance des fonds (40%),
- Une plus large **liquidité** apportée dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie (37%),
- Une **simplification** des modalités de souscription (32%)

Les détenteurs de *private equity* souhaitent en outre obtenir régulièrement plus d'informations sur les participations des fonds, en cohérence avec leurs motivations d'investissement soulignées précédemment (soutien à l'économie française, développement du tissu régional d'entreprises, transition énergétique, etc.).

« NextStage AM s'est considérablement investi auprès du gouvernement, comme des acteurs du marché, depuis 20 ans et en particulier depuis 2016 pour accélérer la démocratisation du capital investissement auprès des particuliers : Loi Croissance (2016), Loi Pacte (2019), Loi Industrie Verte (2023). Nous nous réjouissons d'avoir pu mener à bien ce travail qui témoigne, en outre, des ambitions des jeunes épargnants de devenir des acteurs actifs de notre économie. Elle en a plus que jamais besoin pour réussir sa transformation », déclare Grégoire Sentilhes, Président, fondateur de NextStage AM.

« Tout l'intérêt de cette étude est de décrypter les besoins et motivations des épargnants mais aussi les freins qui peuvent encore exister en matière de capital investissement. Les résultats nous confortent dans nos convictions. Le capital investissement séduit en conjuguant potentiel de performance et diversification vers des actifs décorrélés des marchés financiers – et donc moins volatiles - tout en se positionnant comme un maillon important du financement de la transition énergétique. En parallèle, encourager l'éducation financière pour aider les épargnants à appréhender l'intérêt d'investir dans cette classe d'actifs et leur apporter un service de communication claire et transparente sur les impacts de leurs investissements nous semblent être des enjeux déterminants », ajoute Daniel Collignon, Directeur générale de Spirica.

« Depuis presque un siècle aux Etats-Unis, plus de 50 ans en Europe et 30 ans en Asie, le private equity est considéré comme une véritable classe d'actifs. Mais alors que les grands acteurs de l'épargne privée tels que Goldman Sachs ou JP Morgan recommandent jusqu'à 20% de l'épargne de leurs grands clients en private equity, les banques privées françaises ne détiennent pas plus de 1% de l'épargne de leurs clients en non coté ! Quelle chance pour les conseillers en gestion de patrimoine et les Multi Family Office qui sont les précurseurs pour corriger cette incohérence.

L'étude revient sur la très belle rencontre du private equity avec ses nouveaux investisseurs, des épargnants en quête de fortes plus-values, d'économie réelle et de risques mesurés, mais aussi leurs attentes et leurs craintes sur la liquidité, la difficulté de sélection du bon fonds ou encore du véhicule pour accueillir ce placement. Sans un conseiller en gestion de patrimoine ou un Multifamily officer, il lui sera pratiquement impossible de réaliser seul sa sélection de fonds et encore moins d'y accéder ou d'optimiser l'enveloppe d'accueil. Maison HEREZ est l'un des grands acteurs français du Conseil en gestion de Patrimoine en France. Depuis plus de 25 ans, Maison HEREZ accompagne des particuliers dans leurs investissements et tout particulièrement dans le non coté depuis 20 ans », complète Patrick Ganansia, Président et Fondateur de Maison HEREZ.

**À propos de NextStage AM :**

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Société de gestion indépendante basée à Paris, agréée par l'AMF, NextStage AM qui cultive depuis l'origine en 2002, une philosophie « d'entrepreneurs-investisseurs », est l'un des pionniers et leaders du capital développement innovant et patient en France. NextStage AM a développé étape par étape, une plateforme de Private Equity, multi-stratégie qui représente en termes d'encours à fin décembre 2022, directement et indirectement, 7.5 Mds€ d'AUM. NextStage AM investit dans un nombre limité de PME et ETI (89 sociétés en portefeuille au 31/03/2023), françaises et européennes, innovantes, et de croissance, auxquelles elle apporte une expertise entrepreneuriale d'investisseur et un accompagnement opérationnel fort (intégration de l'innovation environnementale, talents, international, croissance externe). NextStage AM accompagne dans la durée ces PME & ETI inscrites dans la santé intelligente, l'innovation environnementale et le Digital. Elle leur donne les moyens d'accélérer leur développement et leur capacité d'innovation pour devenir les « Championnes » de leurs marchés, tant en France qu'à l'international, par croissance organique et/ou externe.

<https://www.nextstage-am.com>

## **À propos de Spirica**

Spirica, est spécialisée dans la conception et la gestion de solutions d'assurance vie innovantes et sur mesure, distribuées par l'intermédiaire de ses partenaires : plateformes de conseillers en gestion de patrimoine, banques privées, courtiers internet. A fin 2021, Spirica enregistre 10,5 milliards d'euros d'encours gérés.

<https://www.spirica.fr>

## **À propos de Maison HEREZ**

La Maison HEREZ est aujourd'hui un acteur majeur du conseil en gestion privée, gestion de fortune et family office et, à ce titre, récompensée depuis plusieurs années par ses pairs. Avec près de 5 milliards d'euros d'actifs conseillés, la Maison Herez est présente à Paris, Lyon, sur la façade atlantique, Bruxelles et Tel Aviv. Son actionnariat est composé de ses fondateurs, ses collaborateurs et de Florac, family office de la famille Meyer.

<https://www.herez.fr>

## **Contacts Presse :**

**NextStage AM** : Jonathan Boudin – [jbo@nextstage.com](mailto:jbo@nextstage.com) – 01 44 29 99 04

**Spirica** : Aurélie Dias - [adias@spirica.fr](mailto:adias@spirica.fr) / Françoise Bolokanik - [francoise.bololanik@ca-assurances.fr](mailto:francoise.bololanik@ca-assurances.fr) - +33 (0)6 25 13 73 98 / [service.presse@ca-assurances.fr](mailto:service.presse@ca-assurances.fr)

**Maison Herez** : Nathalie Belfort - [n.belfort@herez.fr](mailto:n.belfort@herez.fr)

**Shan pour NextStage** : Laurence Tovi – [laurence.tovi@shan.fr](mailto:laurence.tovi@shan.fr) – 06 20 58 29 02 / Lola Gozlan – [lola.gozlan@shan.fr](mailto:lola.gozlan@shan.fr) – 06 24 76 83 40 / Anne-Laure Daulier – [al.daulier@shan.fr](mailto:al.daulier@shan.fr) – 06 28 59 50 38