

Tendances 2024 du Private Equity : Vers plus de diversification des investissements ?

Alix Partners, en partenariat avec l'IPEM, publie la seconde édition de son rapport annuel sur les tendances en matière d'allocation et de levée de fonds dans le Private Equity pour les douze prochains mois.

Temps de lecture : minute

10 septembre 2024

Pour la seconde année consécutive, Alix Partners, cabinet de conseil en stratégie et opérations, et l'IPEM (International Private Equity Market) publient un rapport sur les tendances du Private Equity. Cette étude s'appuie sur les données recueillies auprès de 1218 Limited Partners (LPs) et 1064 General Partners (GPs) français et internationaux participants à l'IPEM, emblématique salon du Private Equity.

Un marché moins tendu, mais des durées qui se rallongent pour les levées de fonds

L'étude révèle une légère détente du marché par rapport à l'année précédente, avec davantage de liquidités, d'exits et de transactions complétées. Les allocations prévues pour les douze prochains mois restent à des niveaux assez élevés, estimées à plus de 100 milliards d'euros.

Cependant, les conditions restent difficiles en ce qui concerne les levées

de fonds. Si elles sont plus nombreuses que l'année dernière, leur durée se rallonge. « *Si le marché semble légèrement plus fluide que l'année dernière à la même période, les liquidités restent limitées et la concurrence entre les GPs pour l'accès aux capitaux est encore forte* », commente Nicolas Beaugrand, Partner et Managing Director en charge du private equity et de l'ESG chez Alix Partners.

Le capital-investissement reste plébiscité, en particulier le buy-out

Les investissements restent principalement axés sur le capital-investissement, mais le phénomène est moins marqué que l'an dernier. 39% des investisseurs interrogés souhaitent allouer de nouveaux capitaux en 2025 en private equity contre 42% l'an dernier. Cette légère baisse se fait au profit de la dette privée (23% vs 22% en 2023) et des actifs réels (16% vs 15% en 2023). Le capital-risque, lui, reste stable à 18%.

Au sein du capital-investissement, le buyout est toujours plébiscité par les investisseurs : 31% des nouveaux fonds seraient concentrés sur ce segment. Les investisseurs favorisent également le late stage/growth, le direct lending dans la dette privée et l'infrastructure dans les actifs réels. Les LPs montrent un intérêt croissant pour les réinvestissements et les fonds de petite et moyenne taille, de 20 à 500 millions d'euros. Cet intérêt entraîne une concurrence accrue entre les GPs pour attirer les capitaux.

L'étude révèle que les LPs continuent de privilégier les stratégies offrant des rendements constants et une performance absolue. Pour répondre à ces attentes, les GPs se concentrent sur la création de valeur, l'expertise sectorielle et géographique, ainsi que l'intégration des critères ESG. Ces éléments sont cruciaux pour répondre aux exigences croissantes des LPs, notamment dans les segments inférieurs à 500 millions d'euros.

L'an dernier, l'étude mettait en avant certains déséquilibres concernant l'offre et la demande en matière de secteur. Cette année, l'alignement semble meilleur. « Nous constatons un meilleur alignement entre les GPs et les LPs dans le ciblage des secteurs d'activité. La technologie et les logiciels représentant le secteur le plus scruté, suivi par la santé puis les services », partage Nicolas Beaugrand



À lire aussi

Croissance externe : ces startups qui font le choix de s'adosser à un fonds de private equity



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Manon Triniac