

# « La diversification des investissements est la clé dans ce contexte économique »



Entretien avec  
**ARNAUD PERRIER,**  
Associé fondateur



Et  
**JÉRÔME SAMUEL,**  
Associé fondateur,  
**INKIPIT FINANCE**

Arnaud Perrier et Jérôme Samuel, associés fondateurs d'Inkipit Finance, nous présentent leur family office.

**DÉCIDEURS.** Quels sont les fondements de votre family office, Inkipit Finance ?

**Arnaud Perrier.** Notre volonté entrepreneuriale a été le premier facteur à l'origine de la création de notre structure vouée à conseiller des investisseurs privés et des entrepreneurs. Inkipit est le fruit d'un projet longuement réfléchi. Nous travaillons au sein de secteurs d'activité liés au conseil en investissements tant sur les actifs cotés que non cotés. La rencontre de nos valeurs communes a donné lieu à une ambition unique pour Inkipit Finance. Un family office s'adresse à une clientèle généralement accompagnée par des banques privées haut de gamme et qui souhaite obtenir un conseil externe global. Fort de notre expérience avec les multi-family offices, nous avons développé une offre qui répond aux besoins de nos clients que les structures actuelles ne peuvent pas proposer, notamment concernant les aspects liés à la gestion financière. Cette stratégie présente un potentiel de développement non négligeable.

**Intervenez-vous sur des problématiques à l'échelle internationale ?**

**Jérôme Samuel.** Les problématiques liées à l'internationalisation de notre clientèle sont multiples en effet. Une partie de nos clients sont non-résidents, par exemple des expatriés ayant une carrière professionnelle se déroulant en grande partie à l'étranger. Cela nécessite un accompagnement spécifique qui se fait en coordination avec des experts juridiques et fiscaux spécialistes de ces sujets.

**Quelle importance accordez-vous aux actifs non cotés dans votre gestion ?**

**A.P.** Nous attachons une importance particulière à la diversification des portefeuilles et préconisons aux investisseurs privés de s'exposer aux actifs non cotés lorsqu'ils ont un horizon d'investissement suffisant et une certaine connaissance de l'environnement et des produits. Or en France, les investisseurs ne sont pas assez

présents sur ces actifs, ce qui est regrettable car c'est une classe d'actifs naturelle pour l'entrepreneur et donc bénéfique pour l'économie réelle. Cependant, il faut être prudent et toujours penser à diversifier le patrimoine global de l'entrepreneur.

**Quel accompagnement proposez-vous aux chefs d'entreprise ?**

**A.P.** Notre objectif principal est d'accompagner les chefs d'entreprise et les dirigeants très tôt dans la croissance de leurs activités. Nous assistons ces derniers en phase de création de société ou lorsqu'ils doivent organiser leurs premières levées de fonds. Notre family office est tourné vers la structuration patrimoniale, ce qui implique que le patrimoine n'est pas forcément déjà constitué. Cette organisation

« Notre objectif principal est d'accompagner les chefs d'entreprise et les dirigeants très tôt dans la croissance de leurs activités »

est d'autant plus pertinente qu'elle est réalisée le plus en amont possible, lors de la phase de création de la société et de levée de fonds. Notre but est d'être présent dans ce moment-là, les périodes les plus importantes de la vie d'une entreprise. Je tiens cependant à rappeler que nous n'avons pas d'activité de conseil en haut de bilan. Nous mettons en relation les entrepreneurs qui nous sollicitent sur ce sujet avec des structures spécialisées dans ce domaine. Nous nous appuyons également sur un réseau d'avocats et de notaires spécialisés sur les questions juridiques et fiscales.

**Jusqu'où conseillez-vous les dirigeants ?**

**J. S.** Notre rôle est encore plus actif lorsque les entrepreneurs se rapprochent de la phase de cash-out, qu'elle soit to-

tales ou partielle. Nous intervenons alors sur l'organisation patrimoniale de l'entrepreneur, des questions juridiques et fiscales au sujet de transmission, souvent au centre des problématiques de nos clients. Nous apportons donc un conseil global aux entrepreneurs dans cette démarche clé.

**Qu'en est-il de votre activité en immobilier ?**

**J. S.** L'immobilier est un vrai sujet d'actualité. Nous avons décidé de travailler sous format de *club deals*, des structures ad-hoc rassemblant un groupe restreint d'investisseurs privés. Ces investisseurs réalisent des opérations d'investissement de type *value added* sur des maturités entre trois et six ans avec des objectifs de rendements élevés. L'idée est d'acheter, de réorganiser, de trouver un locataire puis de revendre ces biens. Pour cela nous nous adossons à des sociétés de gestion spécialisées disposant elles-mêmes d'une expertise et d'une bonne connaissance du marché.

**Quels conseils apportez-vous à vos clients dans ce contexte de taux durablement bas ?**

**A.P.** La diversification des investissements est la clé dans ce contexte économique. Pour des investissements sur le long terme, il est intéressant d'allouer sur des actifs non cotés. Nous nous concentrons sur le *private equity* et notamment sur le *mid-market* en ciblant des sociétés européennes en phase de croissance. Nous sommes très peu investis sur le *early stage* qui peut être considéré comme le segment du capital investissement le plus risqué. De manière générale, nous diversifions nos portefeuilles avec une part minoritaire de non-coté. La partie majoritaire sera composée d'actifs cotés, plus liquides par nature. De plus, il ne faut pas hésiter à regarder des classes d'actifs atypiques tels que des fonds de dettes non cotées, aussi appelé *loans*, pour lesquels nous ne recevons pas de liquidité quotidienne mais qui permettent une diversification du portefeuille.

« Il ne faut pas hésiter à regarder des classes d'actifs atypiques »

Propos recueillis par Aurélien Florin et Chloé Buewaert



© Mironmax Studio