



G E S T I O N P R I V É E

FAMILY OFFICE CONSEIL

N O T R E D O C T R I N E D E S É L E C T I O N —
P R I V A T E E Q U I T Y

**L'indépendance n'est pas un argument commercial.
C'est une contrainte que nous nous imposons.**

Chez R Gestion Privée, nous ne distribuons pas le Private Equity. Nous sélectionnons l'exception — après élimination méthodique de tout le reste.

Ce document formalise notre doctrine.

Il est transmis à nos partenaires émetteurs.

Il est publié pour nos clients.

01. L'illusion du rendement et la nécessité du filtre

Le Private Equity s'est démocratisé. C'est une excellente nouvelle pour les épargnants, mais un danger majeur pour leurs performances.

Aujourd'hui, l'industrie regorge de méga-fonds cotés qui surpayent leurs cibles, empilent les couches de frais (frais de gestion, carried interest, frais de structuration) et masquent l'absence de création de valeur réelle par de l'ingénierie financière. Le marketing a remplacé la conviction.

Face à cette industrialisation, nous avons fait le choix de l'artisanat de précision.

Nous considérons que votre patrimoine n'a pas à financer l'inefficacité d'un gérant. C'est pourquoi nous avons modélisé un filtre d'une sévérité absolue.

Ce document n'est pas une plaquette commerciale. C'est notre cahier des charges.

02. Notre tamis doctrinal : les 3 exigences non négociables

01. L'ALIGNEMENT TOTAL (Skin in the game)

Nous n'investissons jamais dans un fonds si l'équipe de gestion n'y engage pas massivement son propre patrimoine.

Si un gérant ne prend pas le même risque que nos clients, il n'entre pas dans notre sélection.

02. LA CRÉATION DE VALEUR OPÉRATIONNELLE

Nous écartons la performance basée uniquement sur l'effet de levier (la dette).

Nous recherchons des équipes capables de transformer une entreprise de l'intérieur : conquête de nouveaux marchés, digitalisation, fusions-acquisitions ciblées.

03. LE TERRAIN DE JEU (Mid-Cap & Niche)

Nous évitons les enchères irrationnelles des méga-fonds. Notre terrain de chasse est le "Mid-Cap" (les PME et ETI) et les secteurs de niche complexes, là où l'asymétrie d'information permet encore de créer une véritable surperformance.

03. La Liste Noire

CE QUE NOUS REFUSONS.

Le courage d'un Family Office se mesure aux affaires qu'il décline.

- **Nous refusons** les fonds "mille-feuilles" où les frais cachés absorbent la rentabilité finale du client.
- **Nous refusons** les gérants qui privilégient la collecte d'encours (course à la taille) au détriment de la discipline d'investissement.
- **Nous refusons** les stratégies de pur "LBO financier" qui asphyxient les entreprises sous le poids de la dette sans projet industriel.
- **Nous refusons** toute architecture de rémunération qui désalignerait nos intérêts de ceux de nos clients.

L'accès réservé : comment nous opérons

Accéder aux meilleurs gérants mondiaux de Private Equity requiert des tickets d'entrée institutionnels (plusieurs millions d'euros).

Pour nos clients, nous structurons cet accès de trois manières :

Les Fonds Primaires Institutionnels

Nous agrégeons les capitaux de nos clients pour franchir les seuils d'accès des gérants de premier quartile (le top 25% mondial).

Le Secondaire

Nous achetons des parts de fonds déjà déployés, souvent avec une décote, pour accélérer les retours sur investissement et réduire l'effet "courbe en J" (la période initiale où le fonds appelle les capitaux sans distribuer).

Le Co-Investissement

Nous investissons directement au capital d'une entreprise aux côtés du fonds sponsor, ce qui permet d'annuler les frais de gestion sur cette poche spécifique.

Transparence brutale : Notre rémunération est exclusivement basée sur un honoraire de conseil défini en amont. Zéro conflit d'intérêts.



G E S T I O N P R I V É E
FAMILY OFFICE CONSEIL

L'architecture patrimoniale d'exception.

www.rgestionprivee.com
br@rgestionprivee.com