


PRIVATE MARKETS : LE ONZE DE DÉPART



La tendance s'accroît depuis plusieurs années, les investisseurs se tournent de plus en plus vers les marchés privés. Volatilité, instabilité de l'économie, faible croissance et taux d'intérêts durablement bas les encouragent en effet à se tourner vers des classes d'actifs décorrélées des marchés boursiers. La Suisse compte plusieurs acteurs présents sur ces marchés privés. En voici déjà onze qui méritent de figurer sur les radars des gérants de portefeuille.

 Marine Ulrich

Les investisseurs croient de plus en plus au potentiel des placements sur les marchés privés, qui offrent des revenus stables et diversifiés sur le long terme. Encore considérés il y a quelques années comme alternatifs, le private equity, le financement d'infrastructures ou la dette privée représentent aujourd'hui une voie vers de nouvelles sources de rendement. Plus concrets, plus attrayants en termes de ratio risque / endettement, ils ne cessent de se développer. De plus, le montant des tickets d'entrée n'est plus une barrière. Les marchés privés sont devenus accessibles à tout investisseur, privé et institutionnel,

qui y voit à présent une composante indispensable et nécessaire à la diversification de leur portefeuille.

« Je sais ce que veut dire développer une entreprise, je souhaite donc que mon argent soit investi dans l'économie réelle ». Telle est la demande croissante de nombre d'entrepreneurs. Ils souhaitent placer le capital qu'ils tirent de leur propre entreprise sur des sociétés ancrées dans l'économie réelle qui se développent. Tant les investisseurs d'aujourd'hui que ceux de demain comprennent les risques spécifiques inhérents à une activité entrepreneuriale. Il leur est donc important, tout autant


dans leur sphère professionnelle que financière, de créer ainsi de la valeur, s'épargnant au passage la volatilité des marchés. C'est aussi un moyen pour les entreprises, notamment les PME, de lever des capitaux car elles subissent de plein fouet le resserrement des conditions d'octroi des crédits bancaires depuis la crise financière. Ces entreprises se tournent donc vers d'autres modes de financement, et cherchent des partenaires fiables capables de leur apporter les fonds indispensables à l'accroissement de leur activité sur le long terme. Répondant tant au besoin des investisseurs que des entreprises en quête de financement, gérants et fonds d'investissement misent sur des investissements dans des entreprises au fort potentiel de croissance. Des entreprises innovantes dans les nouvelles technologies, l'aviation, la santé ou encore les fintechs. L'innovation est souvent un critère d'investissement, tout comme le sont l'impact écologique ainsi

« C'est aussi un moyen pour les entreprises, notamment les PME, de lever des capitaux car elles subissent de plein fouet le resserrement des conditions d'octroi des crédits bancaires depuis la crise financière. »

Etienne Mouthon



RIVE PRIVATE INVESTMENT

 **Pitch** : Rive Private Investment se positionne en pionnier de l'investissement dans les actifs réels. Ses animateurs visent des investissements défensifs, stables, générateurs de rendement et sur le long terme. Rive affiche par ailleurs sa volonté d'intégrer les aspects ESG dans l'ensemble de ses activités et de s'engager dans le développement durable, facteur essentiel pour générer des performances à long terme et avoir un impact positif sur les défis environnementaux actuels.

Structure : une présence européenne à travers 4 bureaux (Genève, Paris, Luxembourg et Hambourg) et un réseau mondial de partenaires locaux dans une vingtaine de pays.

Secteurs d'expertises : les actifs réels

- Des infrastructures durables dans le secteur de l'énergie. Des infrastructures qui contribuent à réduire les émissions de CO2 sur toute la chaîne de valeur énergétique, de la production (principalement énergie éolienne et photovoltaïque mais aussi biogaz, hydrogène, énergies marines) à la consommation et la distribution (actifs en lien avec la mobilité durable, le stockage et plus largement les installations en aval du compteur).
- Des actifs tangibles concentrés sur les besoins essentiels de nos sociétés, loués sur des durées longues, défensifs et générateurs de revenus récurrents (aviation médicale et de sécurité, matériel roulant ferroviaire, équipements industriels...).

Investissements : en direct - capital et dette junior. Souscription via des mandats ou des fonds d'investissement.

Critères d'investissement : investissements défensifs, résiliants au travers de cycles, générateurs de revenus récurrents

Montant des encours sous gestion : EUR 1.2 milliards

Investisseurs : institutionnels et family offices

Ticket d'entrée : entre EUR 5 et EUR 50 millions

RIVE PRIVATE INVESTMENT

Rue des Alpes 7

1201 Genève

+41 22 365 69 95

www.rive-investment.com

>>>

que la stratégie de responsabilité sociale et environnementale. Beaucoup mettent en avant les initiatives de développement durable, la prise en compte des enjeux technologiques et climatiques, l'impact positif porté par les défis mondiaux actuels.

L'offre a ainsi dû s'adapter à ce type de demande. Le non côté a la côte- pour ainsi dire- et il attire toujours plus d'investisseurs. Les fonds et les gérants qui étaient autrefois peu nombreux à proposer un accès à ce type d'investissements sont à présent mis en concurrence et les propositions ne manquent pas en la matière. Grandes et petites boutiques voient aujourd'hui les marchés privés comme un pilier incontournable de leur offre et se positionnent en acteur de référence sur ce segment.


■

PRIVATE EYE



Brice Thionnet

>>> UBP

 **Pitch :** UBP offre un accès à des opportunités d'investissement exclusives avec un réel potentiel de performance à long terme. Une sélection de pointe centrée sur des secteurs de niche aux performances attractives. Une solide expertise dans la gestion de mandats et de programmes dédiés, avec une surveillance active des investissements pour une sortie opportune.

■ **Structure :** PMG (Private Markets Group) regroupe les différentes activités de l'UBP sur les marchés privés. L'équipe se compose de 23 professionnels de l'investissement, répartis entre Londres, Zurich, Genève, Dubai et Hong Kong.

■ **Secteurs d'expertise :** l'immobilier (co-investissements directs), les infrastructures (fonds stratégiques de niche), la dette privée (fonds de crédits privés maisons) et le private equity (partenariats stratégiques et opérations de buy-out).

■ **Investissements :** en direct ou par l'intermédiaire de fonds d'investissements.

■ **Critères d'investissement :** accès exclusif, tendances macroéconomiques favorables, business model facile à comprendre, équipe et gouvernance solides, flux de trésorerie réguliers, impact social positif.

■ **Montant des encours sous gestion :** CHF 2,5 milliards

■ **Investisseurs :** privés et institutionnels

■ **Ticket d'entrée :** non communiqué


UBP

Rue du Rhône 96-98
CP 1320
1211 Genève
+41 58 819 21 11
www.ubp.com



Manuel Garzelli

ITERAM CAPITAL

 **Pitch :** Iteram, créé en 2015 par des anciens gérants d'Edmond de Rothschild, est un spécialiste des placements alternatifs dans les marchés privés et les actifs de niche. La société propose à sa clientèle des solutions globales, innovantes et performantes.

■ **Structure :** deux associés, Manuel Garzelli et Marc Sbeghen, responsables des marchés privés. Les investissements font l'objet d'une décision au sein d'un comité d'investissement qui réunit les membres de l'équipe de gestion, le responsable des risques et des experts invités à titre consultatif.

■ **Secteurs d'expertise :** la dette privée et le venture capital à travers le financement de PME et de startups ainsi que les financements spécialisés tels que le leasing d'actifs industriels, les royalties de musique et les litiges commerciaux.

■ **Investissements :** à travers un portefeuille diversifié de dettes privées à haut rendement réalisées en direct, des co-investissements sur des transactions spécifiques et un fonds de venture capital regroupant l'expertise de gestionnaires spécialisés.

■ **Critères d'investissements :** pour la dette privée, l'objectif principal est la préservation du capital, assurée en sélectionnant des transactions sécurisées par des actifs de qualité et/ou par la récurrence des cash flows. Pour le private equity, une préférence est donnée au venture capital qui bénéficie des disruptions et transformations technologiques innovantes.

■ **Montant des encours sous gestion dans les marchés privés :** USD 120 millions

■ **Investisseurs :** qualifiés institutionnels et privés

■ **Ticket d'entrée :** minimum EUR 125'000


ITERAM CAPITAL

Boulevard Georges-Favon 8
1204 Genève
+41 22 552 23 40
www.iteramcapital.com



David Layton

PARTNERS GROUP

 **Pitch :** C'est le mastodonte en la matière. Partners Group se positionne comme l'un des plus gros acteurs sur les marchés privés au monde. Grâce à son envergure mondiale, combinée à une expertise sectorielle approfondie des marchés privés, ils s'engagent sur l'ensemble des marchés clés du secteur. Des portefeuilles flexibles, une approche d'investissement à long terme. Le but ? Créer de la valeur, soutenir les entreprises et leaders de demain.

■ **Structure :** une équipe de 1'500 personnes réparties à travers 20 bureaux situés dans le monde entier.

■ **Secteurs d'expertise :** l'approche d'investissement de Partners Group englobe le private equity, l'immobilier privé, la dette privée et les investissements privés dans les infrastructures. Elle se concentre sur l'investissement dans des actifs de qualité ayant un potentiel de croissance et de développement.

■ **Investissements :** en direct et via le marché secondaire.

■ **Montant des actifs sous gestion :** USD 109 milliards

■ **Investisseurs :** qualifiés, institutionnels et privés - plus de 200 millions de bénéficiaires.

■ **Ticket d'entrée :** non communiqué


PARTNERS GROUP

Zugerstrasse 57
6341 Baar
+41 41 784 60 00
www.partnersgroup.com



Loïc Bondiguel

DECISIVE

 **Pitch :** Convaincu du potentiel de croissance des marchés privés, mais aussi des risques associés à cette classe d'actifs, son offre s'appuie sur des opportunités d'investissement innovantes dans des technologies disruptives qui façonnent le monde de demain. Une due diligence systématique et approfondie permet d'éviter les pièges de cette activité encore peu transparente à ce jour. Decisive s'associe à ses clients en investissant conjointement sur chaque investissement.

■ **Structure :** L'équipe Curated Investment Management est composée de 10 personnes actives sur les marchés privés et les actifs immobiliers, présents à Genève, Zurich et à Londres.

■ **Secteurs d'expertise :** focalisation sur les investissements dans les nouvelles technologies qui constituent selon eux la pierre angulaire des modèles disruptifs. Leur vision « the way we live, eat, move and work » reflète la façon dont le monde qui nous entoure évolue.

- Live : sciences, logement, fintech...
- Eat : agriculture, agritech, nutrition...
- Move : supply chain, transports...
- Work : software, cyber sécurité...

■ **Investissements :** la quasi-totalité des investissements se font en direct, avec accès à la « capital table » lorsque cela est possible. Occasionnellement via des fonds bénéficiant d'une forte expertise dans un secteur spécifique ou un marché de niche.

■ **Critères d'investissement :** le niveau de risque et le retour sur investissement. Mais aussi le secteur d'activité (avancées technologiques majeures), les fondateurs, les investisseurs déjà présents, les indicateurs clés de performance, une forte capacité de croissance à l'international et la stratégie à long terme. Les participations sont toujours minoritaires et le pourcentage de contrôle varie en fonction du degré de développement de chaque société (levées de fonds en early, growth et late-stage).

■ **Montant des actifs sous gestion :** non communiqué.

■ **Investisseurs :** qualifiés, privés et institutionnels.

■ **Ticket d'entrée :** entre 125'000 USD et 250'000 USD min.

DECISIVE

Rue du Rhône 78
1204 Genève
+41 22 519 24 00
www.decisive.com


>>>

PRIVATE EYE



Yann labry

>>> ALPHASWISS

 **Pitch :** Alphaswiss développe des offres d'investissements directs reflétant l'intérêt de leurs clients pour l'économie réelle. Leur réseau exclusif et des partenaires privilégiés en Suisse, aux Etats-Unis ainsi qu'en Europe leur permettent d'investir directement dans des sociétés innovatrices encore non cotées en bourse. Alphaswiss a également développé une offre en matière de dettes privées, principalement axée sur des financements de premier rang entièrement garantis. Ils visent la qualité et l'exclusivité grâce un rigoureux processus de sélection, afin de permettre à un nombre limité de transactions d'être présenté aux investisseurs potentiels.

Structure : les acteurs clés de cet établissement basé à Genève sont les senior investment managers, Valérie Pagnier et Christophe Forest. Les senior relationship managers, le CEO Yann Labry et le Directeur Général Peter Schmidli interagissent également sur ces opportunités d'investissement.

Cibles : des entreprises en phase de croissance, avec des revenus récurrents, susceptibles d'être introduites en bourse ou d'être rachetées dans les 2 à 4 ans, et offrant des potentiels de rendements élevés.

Investissements : principalement effectués en direct via des entités dédiées, et occasionnellement via des fonds de private equity.

Critères d'investissements : pas de restriction en termes de pourcentage de contrôle, Alphaswiss vise une approche opportuniste dès lors qu'un potentiel disruptif et des valorisations attrayantes sont remarquées.

Montant des encours sous gestion : USD 1,8 milliards sous gestion et USD 200 millions d'investissements directs.

Investisseurs : investisseurs qualifiés, souvent eux-mêmes entrepreneurs.


Ticket d'entrée : en fonction de la taille globale de la transaction (généralement entre 5 et 30 millions investis), le ticket minimum est de l'ordre de 100'000 CHF.

 **ALPHASWISS**
Place du Molard 7
1204 Genève
+41 22 317 81 40
www.alphaswiss.com



Xavier ledru

REYL&CIE

 **Pitch :** Reyl & Cie se positionne sur les marchés privés à travers sa participation dans Hermance Capital Partners et sa filiale spécialement dédiée aux investissements directs. Le département Corporate Advisory & Structuring accompagne les entrepreneurs dans leur développement, et notamment les investissements en private equity, club deals et dette privée. Le groupe travaille également sur le développement d'une offre advisory visant uniquement les marchés privés et les stratégies de niche.

Structure : l'équipe CAS, dirigée par Xavier Ledru, se compose de 12 personnes réparties entre Genève, Londres et Zurich.

Secteurs d'expertise : l'immobilier, l'industrie, le secteur des technologies, médias et télécommunications, les énergies renouvelables, les marques dites premium et les biens de consommation. Les stratégies d'investissement sont variées, avec un biais vers les stratégies de dette privée, d'immobilier et d'actifs alternatifs illiquides / hybrides.

Investissements : directs, via des fonds ou des structures créées pour un investissement donné. Via Hermance Capital sur les fonds de fonds en actifs non cotés avec un biais private equity midcap buyout.

Critères d'investissements : entre CHF 1 et 10 millions de prise de participation minimum. Pas de critère de taille ou de track record.

Montant des encours sous gestion : actuellement deux fonds dédiés à l'Europe du sud (immobilier direct et prêts non-performants / dette immobilière) pour un montant de EUR 285 millions.

Investisseurs : privés et institutionnels


Ticket d'entrée : minimum 150'000 USD via Hermance Capital. Pour des encours supérieurs, participation via des programme de mandats ou des programmes de private assets advisory.

 **REYL & CIE**
Rue du Rhône 62
1204 Genève
+41 22 816 80 00
www.reyl.com



Christoph Syz

PATRIMONIUM

 **Pitch** : « your partner in private markets ». Patrimonium se définit ainsi, comme le partenaire des investisseurs professionnels en matière d'investissements dans les marchés privés. Actifs dans ce secteur depuis 2007, ils sont spécialistes de l'investissement direct dans quatre classes d'actifs : l'immobilier, la dette privée, le private equity et les infrastructures.

■ **Structure** : plus de 60 professionnels répartis entre Lausanne, Zurich et Baar avec une offre sur une quinzaine de produits d'investissement.

■ **Secteurs d'expertise** : en immobilier, les investissements se font en Suisse et en Allemagne dans les zones à forte croissance, surtout dans l'immobilier résidentiel, mixte et de la santé. En matière de dette privée et de private equity, les cibles sont principalement des entreprises de taille moyenne (CA entre EUR 20 et 300 millions) de la zone Allemagne, Suisse et Autriche. Sur les infrastructures, les investissements se font dans le secteur ferroviaire, et via un fonds qui investit dans l'infrastructure climatique.

■ **Investissements** : principalement en direct

■ **Critères d'investissements** : prise de contrôle et approche de croissance active. La taille des investissements varie de quelques millions à quelques centaines de millions de francs.

■ **Montant des encours sous gestion** : CHF 3,2 milliards

■ **Investisseurs** : principalement des institutionnels et professionnels en Suisse et en Europe (caisses de pension, compagnies d'assurance, family offices...).

■ **Ticket d'entrée** : la taille des investissements varie de quelques millions à quelques centaines de millions de francs.


PATRIMONIUM

Chemin des Lentillières 15
1023 Crissier
+41 58 787 00 00
www.patrimonium.ch



Nicolò Miscioscia

DECALIA

 **Pitch** : Decalia Private Markets offre des opportunités d'investissement innovantes avec des profils risque/rendement asymétriques. L'objectif est d'offrir des rendements supérieurs en restant à l'écart des segments traditionnels et transformer ainsi des stratégies de niche en opportunités d'investissements institutionnelles. Decalia a également créé Decalia Capital, une entité spécialement dédiée aux investissements directs dans des entreprises non cotées suisses en plein développement.

■ **Structure** : le département Decalia Private Markets regroupe sept professionnels basés à Genève. L'associé responsable est Rodolfo de Benedetti. A la tête du département : Nicolò Miscioscia. Decalia Capital est une structure composée de deux associés.

■ **Secteurs d'expertise** : une approche d'investissement concentrée sur les marchés disloqués présentant des opportunités d'arbitrage, axée sur des industries sophistiquées et spécifiques dans lesquels la concurrence est faible, principalement en Suisse et en Europe. L'offre englobe le private equity, la dette privée et les actifs réels. Decalia Capital investit en direct dans sociétés qui occupent une position stratégique forte sur des marchés en croissance.

■ **Investissements** : directs et co-investissements, ou par le biais de fonds diversifiés.

■ **Critères d'investissements** : des industries qui se positionnent sur des secteurs très spécialisés, dans une zone géographique particulière ou qui présentent une approche de financement innovante. Les associés de Decalia sont investisseurs à titre personnel dans chaque stratégie lancée. Pour Decalia Capital, les cibles sont des PME suisses dont la valeur se situe entre CHF 30 et 100 millions. La prise de participation est majoritaire ou minoritaire avec des droits de contrôle importants de manière à détenir un rôle actif et une position de contrôle dans la société cible.

■ **Montant des encours sous gestion** : CHF 1 milliard

■ **Investisseurs** : family offices et institutionnels représentent la majorité des investisseurs.

■ **Ticket d'entrée** : inférieur à CHF 500'000

DECALIA ASSET MANAGEMENT

Rue du Rhône 31
1204 Genève
+41 22 989 89 89
www.decaliagroup.com


>>>

PRIVATE EYE

Lionel Aeschlimann



>>> MIRABAUD ASSET MANAGEMENT

 **Pitch** : l'activité de Private Equity du Mirabaud Asset Management s'articule autour de deux axes : d'une part une offre d'investissements directs dans des véhicules de private equity et d'immobilier de niches, et une offre directe via des clubs deals. Un troisième axe visant à proposer une offre de private equity diversifiée aux clients privés sera lancée dans l'année.

■ **Structure** : des équipes basées à Genève, Luxembourg et Paris. Chaque fonds a ses spécialistes, experts sur la thématique concernée ainsi qu'une équipe de responsables d'investissements dédiée.

■ **Secteurs d'expertise** : l'offre en private equity se concentre sur la thématique du lifestyle, via le fonds Mirabaud Patrimoine Vivant qui investit dans des sociétés historiques et familiales à fort potentiel, et via le fonds Mirabaud Lifestyle Impact and Innovation investissant dans des sociétés disruptives à fortes convictions dans l'univers du lifestyle, de l'impact et de l'innovation. Dans le secteur immobilier, l'offre s'articule autour de Mirabaud Grand Paris, un véhicule co-investissant avec les plus grands promoteurs français dans des promotions immobilières résidentielles autour du Grand Paris. En parallèle, des club deals immobiliers sont également proposés.

■ **Investissements** : via des fonds de private equity ou des clubs deals permettant un investissement direct en matière immobilière.

■ **Critères d'investissement** : sur la partie private equity, les fonds prennent des participations majoritaires ou minoritaires dans les sociétés cibles avec, la volonté d'accompagner les sociétés dans leurs orientations stratégiques. Sur la partie immobilier, le co-investissement se fait pour le développement de nouvelles constructions autour des gares actuelles et futures du Grand Paris, visant à répondre à l'objectif des pouvoirs publics, à savoir accroître l'offre de logements neufs en région parisienne.

■ **Montant des encours sous gestion** : supérieur à EUR 500 millions

■ **Investisseurs** : investisseurs qualifiés et institutionnels.

■ **Ticket d'entrée** : minimum EUR 125'000


MIRABAUD ASSET MANAGEMENT (SUISSE)

Boulevard Georges-Favon 29
1204 Genève
+41 58 200 60 00
www.mirabaud-am.com

Jan Kollros



BELLEVUE PRIVATE MARKETS

 **Pitch** : l'offre sur les marchés privés du groupe Bellevue est pilotée par l'entité Bellevue Private Markets Asset. Les activités de marchés privés sont spécialisées dans le développement, le courtage et la prise de participation directe dans des PME de toute l'Europe germanophone (région DACH). Ils se positionnent en tant qu'interface entre les entreprises et les investisseurs.

■ **Structure** : adbodmer et Realwerk sont les deux véhicules appartenant à Bellevue Private Markets. En plus des investissements directs gérés par adbodmer, le groupe Bellevue vient de lancer le fonds de private equity BB Entrepreneur Private. Enfin, Pureos Bioventures est un fonds de capital-risque investissant dans l'industrie biotechnologique.

■ **Secteurs d'expertise** : les investissements du fonds Pureos Bioventures se concentrent uniquement sur l'industrie biotechnologique. Pour le reste, Bellevue a fait le choix de ne pas se spécialiser dans un ou plusieurs secteurs d'activité. Les cibles sont des entreprises aux perspectives de croissance prometteuse, rentables et présentant un fort avantage concurrentiel.

■ **Investissements** : en direct via les structures dédiées adbodmer et Realwerk ou par l'intermédiaire des fonds BB Entrepreneur Private et Pureos Bioventures.

■ **Critères d'investissement** : l'accent est mis sur la qualité, la durabilité, la croissance et l'accroissement de la valeur de l'investissement. Sur demande, ils jouent également un rôle actif en prenant un siège au conseil d'administration de la société cible. Le fonds BB Entrepreneur Private prend une participation minoritaire avec des droits d'actionnaires forts, l'objectif étant de fournir le capital pour permettre aux cibles de mettre en œuvre leurs stratégies de développement tout en veillant à ce que les entrepreneurs gardent contrôle et flexibilité.

■ **Montant des encours sous gestion** : non communiqué

■ **Investisseurs** : qualifiés, institutionnels et privés.

■ **Tickets d'entrée** : non communiqué

BELLEVUE PRIVATE MARKETS

Seestrasse 16
8700 Küsnacht
+41 44 267 67 00
www.bellevue.ch