

Perspectives d'investissements



L'essor des marchés privés

Cinquième édition | deuxième trimestre 2019



Contributors

William Haggard

Head of Investment Insights

William Therlin

Investment Insights & Portfolio Adviser

Amaya Gutiérrez

Investment & Portfolio Adviser

Raphaela Dierks

Investment Solutions Manager

Andreas Doepfert

Quantitative Analyst



Couverture: Ce bureau d'associé traditionnel est transformé par le rôle qu'il a joué dans l'une des plus importantes opérations réalisées à New Court. C'est depuis ce bureau que, en 1875, Lionel de Rothschild (1808-1879) a avancé des fonds au gouvernement britannique pour l'achat de participations dans le Canal de Suez.

© 2019 Rothschild & Co Wealth Management, Idées de placement
Date de publication: avril 2019.
Valeurs: toutes les données s'entendent au 31 mars 2019.
Sources des graphiques et tableaux: Rothschild & Co ou Bloomberg, à défaut de mention contraire.

Avant-propos



Depuis plusieurs générations, la famille Rothschild investit dans les marchés privés et façonne ainsi le monde moderne.

Son indéniable historique remonte à l'inauguration de la première ligne de chemin de fer dédiée au transport de voyageurs en France en 1837 et au développement de sa première liaison principale: Chemin de fer du Nord en 1846. Les générations se sont appuyées sur l'expérience de la famille dans les marchés privés, contribuant au financement de plusieurs projets d'infrastructure emblématiques, tel que le canal reliant le Rhin au Danube et, plus tard, le canal de Suez, qui relie la Méditerranée à la mer Rouge.

Au 20^{ème} siècle, les investissements de la famille dans les marchés privés ont permis la construction du métro new-yorkais et londonien dans les années 1920 et 1930, mais aussi le développement considérable de l'activité d'exploitation viticole comme les domaines Château Mouton et Château Lafite en France, puis au Chili.

L'histoire de la famille Rothschild et son expérience sur les marchés privés sont aussi riches que variées et illustrent notre engagement de longue date à faciliter votre investissement dans cette classe d'actifs et sa gestion.

Cette publication, qui comprend un entretien avec nos spécialistes des marchés privés, présente les différentes opportunités offertes aux investisseurs. Notre objectif est de vous expliquer pourquoi vous devriez investir sur les marchés privés et comment nous, chez Rothschild & Co, pouvons vous aider.

Nous sommes impatients de travailler avec vous.

Dr. Carlos Mejía

CIO, Rothschild & Co Bank AG

L'essor des marchés privés

Pourquoi les marchés privés sont-ils importants?

Que vous investissiez dans le private equity ou la dette privée, l'important est de comprendre l'importance des marchés privés. Comme l'illustre l'histoire de la famille Rothschild, les investisseurs acquièrent ou prennent des participations minoritaires dans des sociétés de private equity (non cotées) et leur prêtent des fonds (dette privée) depuis des siècles. Les marchés privés constituent un moyen bien ancré de fournir des fonds aux entreprises désireuses de se développer ou de gérer des activités et services nouveaux ou existants.

Comme le montre la figure 1, les marchés privés permettent aux sociétés privées de se financer par la prise de participation ou l'emprunt. Un fonctionnement identique aux sociétés cotées qui se financent sur les marchés des capitaux grâce à l'émission d'actions ou d'obligations.

Les marchés privés ont encore une marge de progression

Comme évoqué dans le paragraphe «un bref historique» à la page 3, les marchés privés ont connu une croissance considérable dans les pays développés depuis les années 1980. Cette croissance s'est accompagnée d'une baisse du nombre d'entreprises cotées en bourse. Rien qu'aux Etats-Unis, le nombre des sociétés cotées a diminué de moitié entre 1996 et 2012.¹

Malgré une croissance moyenne de 10% par an, les stratégies populaires des marchés privés, à l'instar du private equity, ne représentent seulement qu'un dixième des opérations de fusions-acquisitions mondiales chaque année, signe qu'il reste une marge de progression considérable.

Figure 1: Canaux de financement

Les sociétés privées peuvent obtenir des fonds au travers de titres de capital ou de créance sur les marchés privés.



«Le private equity ne représente seulement qu'un dixième des opérations de fusions-acquisitions mondiales chaque année.»

Mireille Klitting

Global Partner

Rothschild & Co Merchant Banking

Un changement de mentalité

Ces 20 dernières années, la croissance des marchés privés s'est accompagnée d'un changement de mentalité. L'introduction en bourse d'une entreprise était auparavant synonyme de réussite. Aujourd'hui, nombre d'entreprises repoussent autant que possible leur entrée en bourse pour des raisons tant stratégiques que financières.

Il en est ainsi pour Uber, la très connue application de véhicules avec chauffeur, qui a atteint une valeur d'introduction en bourse de USD 120 milliards sans pour autant faire appel au marché des capitaux, tirant ses capitaux des marchés privés.

De par le caractère vieillissant et concentré des sociétés cotées, les marchés privés ont bénéficié des trois tendances suivantes:

1. Une réglementation accrue, qui a rendu l'accès aux marchés des capitaux plus lourd pour les sociétés sur le plan réglementaire,² orientant les entreprises nouvelles ou de taille moyenne vers des solutions de financement sur les marchés privés;
2. Les nouveaux business models, deviennent à leur tour moins gourmands en capital dans les économies post-industrialisées et exigent des investissements en capital moindres, qui ne nécessitent ni ne justifient l'appel au marché des capitaux;
3. La recherche de rendements supérieurs. Après une décennie de faibles taux d'intérêt, les investisseurs sont attirés vers les rendements moyens supérieurs offerts par les marchés privés. Une tendance qui a incité encore plus de sociétés à financer leur croissance et leur développement sur les marchés privés.

¹ Capital Formation: The Evolving Role of Public and Private Markets. Institut du CFA, Sviatoslav Rosov. 2018

² A titre d'exemple, le délai moyen d'introduction en bourse des sociétés américaines est passé de 3,1 ans en 1996 à 7,7 ans en 2016. Idem.

Une classe d'actifs qui se démocratise

Avec l'essor des marchés privés, cette classe d'actifs s'inscrit de plus en plus fréquemment dans les stratégies de préservation du patrimoine. Elle a aujourd'hui sa place parmi les autres investissements en actions et obligations dans un portefeuille comprenant plusieurs catégories d'actifs.

Le saviez-vous?

Apple Inc., FedEx, Cisco, Microsoft, Uber et Avis ont financé leur croissance grâce aux marchés privés.

Investir sur les marchés privés présente toutefois certaines différences majeures, comme la liquidité, le rendement et l'horizon de placement, qu'il est nécessaire de maîtriser avant d'investir.

Pour expliquer ces différences, nous avons interrogé notre équipe Merchant Banking, en pages 4 et 5, afin de mieux comprendre les grandes tendances et stratégies qui s'offrent aux clients sur les marchés privés.

«Il y a dix ou quinze ans, l'introduction en bourse d'une société et sa cotation sur les marchés étaient synonymes de réussite.»

Aurelien Bullot
Director
Rothschild & Co Merchant Banking

Bref historique

Après 1945: Naissance des marchés modernes

Notre histoire commence au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Les premières sociétés de marchés privés modernes, American Research and Development Corporation et J.H Whitney & Company, ont été créées pour investir des fonds de capital-risque dans des sociétés américaines en phase de démarrage. Dans les années 1980, l'arrivée de grands investisseurs institutionnels a modifié les marchés privés, les gestionnaires ayant alors commencé à allouer une partie de leurs portefeuilles de plusieurs milliards de dollars au private equity, pour financer les rachats d'entreprises par emprunt.³

Ce qui a commencé dans les années 1980 comme une forme de financement plutôt radicale, associée à des prises de contrôle hostiles avec un effet de levier élevé, a évolué dès les années 1990. Les marchés privés se sont alors concentrés sur les rachats assortis d'une proposition de valeur attrayante tant pour le management que pour les actionnaires, et ont privilégié une vision à long-terme du développement des entreprises acquises.

Dans le sillage de la crise financière de 2008, les marchés privés sont de nouveau mis en avant, les banques refusant de prêter aux entreprises de taille moyenne.

En Europe, la proportion des emprunts accordés par les banques a chuté de 80% à 25% entre 2008 et 2018.⁴ Pour pallier à cette absence de crédit, les fonds d'emprunt privé ont vu leurs actifs sous gestion tripler de volume durant la décennie qui a suivi la crise financière. Aujourd'hui, l'étendue et la portée des marchés privés va au-delà du private equity et des titres de créance traditionnels dans des secteurs tels que l'immobilier, les infrastructures et les ressources naturelles. Un marché secondaire actif a par ailleurs émergé ces vingt dernières années, permettant aux investisseurs de vendre et d'acquérir une exposition à des actifs de private equity pré-existants.

Avec un marché secondaire progressant de plus de 35% en un an et ayant atteint selon les estimations 70 milliards d'USD en 2018⁵, les marchés privés sont devenus une option très attrayante pour les investisseurs et les entreprises à la recherche de solutions de financement, tant sur les marchés émergents que dans les pays développés.

³ L'achat d'une entreprise au moyen de fonds empruntés pour couvrir le coût d'acquisition.

⁴ <https://www.ubp.com/denewsroom/private-debtfinancing-lbos-alongsideprivate-equity>

⁵ Pensions & Investments, Alternatives, 24 janvier 2019

Comprendre le private-equity

Entretien avec Rothschild & Co Merchant Banking

Mireille Klitting (Global Partner) et **Aurelien Bulot** (Director) de la division Rothschild & Co Merchant Banking, possèdent une expérience de plusieurs décennies de l'investissement sur les marchés privés.

Dans l'entretien ci-dessous, ils partagent leur connaissance du secteur et nous explique comment investir dans la classe d'actifs la plus populaire des marchés privés: le private equity.

Quelle sont les principales stratégies à l'œuvre dans le private equity ?

Mireille Klitting: Les principaux moyens d'investir en private equity sont les stratégies primaires, secondaires ou mixtes.

Une stratégie d'investissement primaire permet aux clients d'engager des capitaux auprès d'un gestionnaire d'investissement (ou General Partner), qui sélectionne un portefeuille constitué d'entreprises de première qualité, lesquelles offrent souvent au gestionnaire d'investissement des opportunités stratégiques d'opérer des changements structurels ou opérationnels.

Ces stratégies sont notamment représentées dans nos fonds Merchant Banking Five Arrows Principal Investments (FAPI) ou Five Arrows Capital Partners (FACP). Il s'agit de fonds visant les entreprises de taille moyenne européennes et américaines, afin de les aider à accroître leurs revenus, augmenter leurs marges et maintenir leur avantage concurrentiel sur leurs pairs.

Les fonds FAPI et FACP ciblent tous deux un taux de rendement interne brut de 20%. La contrepartie à ce rendement est, comme pour la plupart des fonds de private equity, l'illiquidité. Cela signifie que les clients doivent verser la totalité de leur engagement pendant la durée du fonds, sans pouvoir vendre leur position. Si les clients souhaitent la vendre, ils doivent obtenir l'approbation du gestionnaire d'investissement (General Partner) et trouver un acquéreur sur le marché secondaire.

Et qu'en est-il du co-investissement?

Mireille Klitting: Les clients peuvent investir soit directement, en tant que co-investisseur, soit indirectement (par le biais d'une stratégie primaire) en tant que participant ou Limited Partner d'un fonds. S'il existe une possibilité de co-investissement, un gestionnaire tel que Rothschild & Co sélectionnera soigneusement des entreprises à la pointe du marché pour les clients. Ces sociétés ont tendance à avoir de bonnes équipes de direction offrant clairement une opportunité

d'investissement direct et une sortie programmée à un horizon de quatre à cinq ans.

Pour en venir à l'investissement sur le marché secondaire, en quoi cette stratégie se distingue-t-elle?

Mireille Klitting: Les stratégies d'investissement secondaire permettent aux clients d'investir dans un portefeuille existant et diversifié de participations en private equity, réparties sur plusieurs entreprises sous-jacentes. La clé de cette stratégie est la capacité du gestionnaire à:

- Analyser et valoriser précisément un portefeuille existant, composé de plusieurs entreprises
- Utiliser sa connaissance du marché et des secteurs pour aider le management à faire croître leurs actifs de manière stratégique.

Les opportunités présentées par le marché secondaire sont généralement moins nombreuses et plus difficiles à trouver. La plupart des clients investissent par l'intermédiaire d'un fonds dédié au marché secondaire, à l'instar de notre fonds Five Arrows Secondary Opportunities (FASO). La diversification que FASO offre en investissant dans un large éventail d'entreprises à différents stades de maturité et dans de nombreux pays s'avère souvent attrayante pour les clients.

Plus important encore, les clients apprécient le fait que dans les stratégies secondaires et mixtes, la période d'investissement soit plus courte que dans les stratégies primaires. Les clients reçoivent généralement un rendement plus rapidement qu'avec le marché primaire, comme l'illustre la figure 2 en page 5.

Le saviez-vous?

Le cycle à dix ans moyen d'un fonds de private equity se divise en une période d'investissement et une période de cession. Durant les cinq premières années de vie du fonds (la période d'investissement), le gestionnaire appellera votre capital engagé lorsqu'il identifiera des entreprises dans lesquelles investir. Nous appelons le capital engagé au gré des opportunités. Durant les cinq années suivantes (la période de cession), le gestionnaire commencera à liquider ses investissements, afin de réaliser des profits et de verser des revenus à ses investisseurs.

«Les investisseurs recherchent de plus en plus le profil liquide des stratégies secondaires et mixtes»

Mireille Klitting
Global Partner
Rothschild & Co Merchant Banking

Vous avez évoqué les stratégies mixtes – de quoi s'agit-il?

Aurelien Bullot: Les stratégies mixtes vont encore plus loin dans la diversification, avec une sélection d'opportunités d'investissement primaire, secondaire et/ou de co-investissement. La stratégie mixte repose sur la sélection de gestionnaires de fonds affichant un modèle d'entreprise éprouvé et un solide historique de performance.

Notre fonds Five Arrows Private Equity Programme (FAPEP) illustre cette stratégie mixte; il investit dans des fonds de moyenne envergure du quartile supérieur, dont l'accès est difficile en Europe, aux Etats-Unis et dans le reste du monde.

Les préférences des clients pour les stratégies mentionnées ci-dessus ont-elles évolué ces 20 dernières années?

Mireille Klitting: Les clients recherchent de plus en plus le profil liquide des stratégies secondaires et mixtes, qui offrent une bonne diversification et donc un profil de risque moindre. Parallèlement, ces stratégies ont tendance à offrir aux investisseurs des distributions plus vite que le marché primaire, sans trop de compromis sur le rendement.

Aurelien Bullot: Une autre tendance que nous avons observée sur le marché primaire est la spécialisation croissante des gestionnaires au fil du développement du secteur. Aujourd'hui, un fonds primaire peut disposer d'équipes d'achat spécialisées, qui recherchent de nouvelles opportunités d'investissement, tandis que des équipes opérationnelles dédiées génèrent de la valeur à partir de sociétés sous-jacentes en mettant en œuvre de nouvelles initiatives stratégiques.

Le private equity a longtemps été perçu comme illiquide. Cette perception évolue-t-elle?

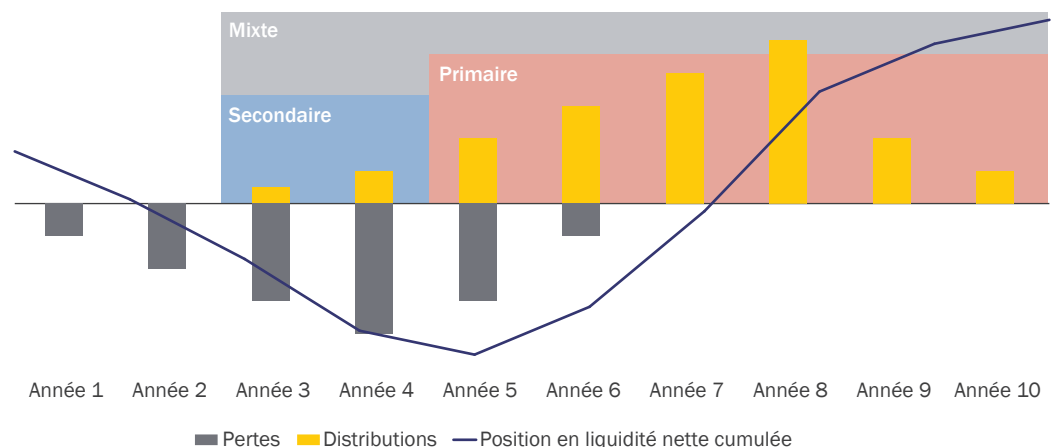
Mireille Klitting: L'essor du marché secondaire a modifié la perception du private equity et a rendu la vente des participations existantes plus liquide.

De plus en plus de clients utilisent donc les marchés secondaires pour s'impliquer plus activement dans la gestion de leur portefeuille. Ils cherchent désormais à faire évoluer la répartition sectorielle ou régionale de leur investissement en fonction des opportunités, tout comme ils gèreraient un portefeuille sur les marchés publics.

Aurelien Bullot: Grâce aux meilleurs niveaux de liquidités, nous constatons aussi que les clients s'accommodent de plus en plus d'horizons de placement plus longs. Cela se traduit par certains fonds en position longue, que nous avons récemment lancés avec un cycle d'investissement pouvant atteindre 15 ans.

Figure 2: Private equity

Illustration de la répartition possible des flux de trésorerie entre les stratégies de private equity



Remarque: Informations fournies à titre indicatif et illustratives. Il ne saurait être garanti que les rendements ciblés seront réalisés. Aucune stipulation des présentes n'est réputée constituer une prédiction ou une projection des performances futures.

Source: Rothschild & Co

Comprendre la dette privée

Quels sont les avantages d'un investissement dans la dette privée?

Passons du private equity à la dette privée. Celle-ci constitue pour les investisseurs une alternative attrayante à un investissement dans des stratégies obligataires traditionnelles et présente par essence un profil de risque et de rendement plus prudent que le private equity.

L'investissement dans la dette privée s'effectue le plus souvent par prêts directs ou prêts syndiqués. Pour les prêts directs, comme pour la plupart des stratégies de private equity, les fonds sont souvent fermés, ce qui signifie qu'une fois les sommes investies, la participation est illiquide. Mais la moindre volatilité de la dette privée et les revenus monétaires réguliers attirent les investisseurs.

Nos fonds Five Arrows Credit Solutions (FACS), opportunités de crédit junior, et Five Arrows Direct Lending (FADL) sont des fonds de prêts directs.

Le FADL investit dans des prêts directs garantis de premier rang pour des entreprises de taille moyenne cherchant à financer des rachats, des opportunités d'expansion ou un refinancement.

Le FACS ou le FADL ont notamment prêté des fonds (cf. figure 3) à Biogroup LCD, un important réseau de laboratoires cliniques français, au géant du fast-food Burger King et à Arachas, l'un des principaux courtiers d'assurance du secteur privé irlandais. Le taux de rendement interne brut des fonds de prêts directs, comme le FACS, tourne autour de 12%, et entre 8% et 10% pour le FADL. Ces rendements ont tendance à être supérieurs à ceux dégagés par un prêt au travers de prêts syndiqués, plus près des 4% à 5%.

Les prêts syndiqués affichent un taux de rendement inférieur parce qu'ils diluent le risque sur un groupe de prêteurs plus large (un syndicat), qui à son tour prête des fonds aux entreprises de moyenne à grande envergure. Le marché des prêts syndiqués présente aussi les avantages d'un marché secondaire actif, ce qui le rend plus liquide que les prêts directs.

Le saviez-vous?

Un fonds de dette privée investissant dans des prêts directs ou des prêts syndiqués garantis de premier rang aura un rang prioritaire en cas de défaut de paiement des intérêts de la société sous-jacente. Cela assure à l'investisseur un taux de récupération élevé et une plus grande prédictibilité du prix sur les prêts sous-jacents. Et combiné au versement de revenus monétaires réguliers, cela rend les stratégies de prêts directs et de prêts à effet de levier attrayantes pour les investisseurs qui recherchent une stratégie de marchés privés plus défensive pour leur portefeuille.

Rothschild & Co possède une expérience considérable de la participation au marché des prêts syndiqués et propose actuellement trois stratégies: Oberon, Elsinore et CLOs. Nos fonds fermés Oberon (illiquides) investissent dans des prêts aux entreprises garantis de premier rang sur le marché européen.

En 2018, nous avons également lancé notre premier fonds ouvert sur le marché américain, qui offre une liquidité mensuelle. Oberon USA cible des prêts aux entreprises américaines garantis de premier rang et un taux de rendement interne net de +4% par rapport à l'Euribor ou au Libor. Avec 192 nouveaux investissements, l'année 2018 a été active pour Oberon USA, qui prête à des sociétés telles que Cushman & Wakefield et Energizer, le principal fabricant de piles et lampes de poche aux Etats-Unis. Complément d'Oberon, Elsinore est notre portefeuille de crédit multi-stratégies géré de manière active qui investit dans les titres de créance d'entreprises de qualité sub-investment grade à haut rendement. En raison de son profil risque/rendement accru, il vise un rendement net supérieur, de 8% à 10%.

Figure 3: Investissement des FACS et FADL

Exemples de sociétés auxquelles les fonds FACS ou FADL ont prêté des fonds.



Source: Rothschild & Co

Les marchés privés dans le cadre de la gestion de patrimoine

La recherche de rendements à faible volatilité

Comme nous l'avons expliqué, compte tenu de la popularité croissante de cette classe d'actifs, Rothschild & Co propose un large éventail de stratégies de marchés privés. Nous devons donc comprendre les avantages que ces stratégies peuvent offrir aux clients privés au sein d'un portefeuille standard comprenant plusieurs catégories d'actifs.

Les investissements sur les marchés privés peuvent diversifier les portefeuilles et en réduire la volatilité

Les investissements sur les marchés privés présentent deux avantages clés pour un portefeuille comprenant plusieurs catégories d'actifs.

Tout d'abord, ils augmentent sa diversification, en donnant accès à des opportunités généralement absentes des marchés des capitaux. En s'impliquant activement dans les principales étapes de développement des sociétés ciblées, les stratégies de private equity et de dette privée offrent également aux clients une exposition unique aux entreprises au fil de leur croissance. Ce qui peut aussi ajouter un rendement positif à long terme au portefeuille.

D'autre part, les marchés privés peuvent réduire le niveau de volatilité global du portefeuille, puisqu'ils sont généralement moins liquides par nature. Les gestionnaires ont en effet besoin de temps pour trouver les bonnes sociétés dans lesquelles investir, déployer le capital et déterminer comment ajouter de la valeur. Ces marchés ne sont donc pas valorisés quotidiennement, mais plutôt trimestriellement. Cela étant, l'essor du marché secondaire a modifié la perception du private equity, la possibilité d'y vendre les investissements ayant progressé.

Par ailleurs, même si les marchés privés peuvent être moins liquides que les marchés des capitaux, cela ne signifie pas qu'ils sont en soi moins transparents. Les clients reçoivent régulièrement des relevés de compte et des communications des gestionnaires, ainsi qu'un reporting complet.

Pour démontrer ces deux effets positifs, nous avons réalisé une étude indiquant comment les marchés privés ont généré historiquement de la valeur au sein de portefeuilles multi-actifs.

Pour cette étude, nous avons suivi la performance d'un portefeuille multi-actifs en USD doté (en **bleu**) ou non (**jaune**) d'une exposition aux marchés privés sur les 5, 15 et 20 dernières années.

La figure 4 montre que le portefeuille bleu a dégagé un rendement total supérieur et la figure 5 qu'il y est parvenu avec une moindre volatilité. Cela a été rendu possible par une combinaison de 50% d'actions mondiales, 30% d'obligations et, surtout, 20% de marchés privés. Cette exposition aux marchés privés était répartie équitablement entre dette privée et private equity.

A l'inverse, le portefeuille jaune, qui ne contenait aucune exposition aux marchés privés mais uniquement 60% d'actions et 40% d'obligations, a enregistré un rendement inférieur et une volatilité accrue durant les trois périodes étudiées.⁶

Autre grande révélation de l'étude, ces 20 dernières années, le portefeuille bleu a surperformé le portefeuille jaune aussi bien en période haussière que durant les fortes chutes. Notamment durant l'éclatement de la bulle Internet, au début des années 2000, et la crise financière mondiale de 2008.

Figure 4: Des rendements supérieurs

Rendement total d'un portefeuille en USD comportant plusieurs catégories d'actifs dotés (en **bleu**) ou non (**jaune**) d'une exposition aux marchés privés

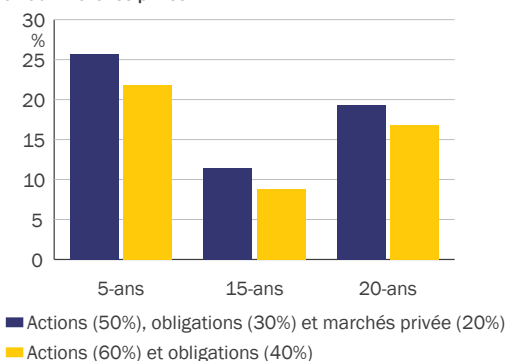
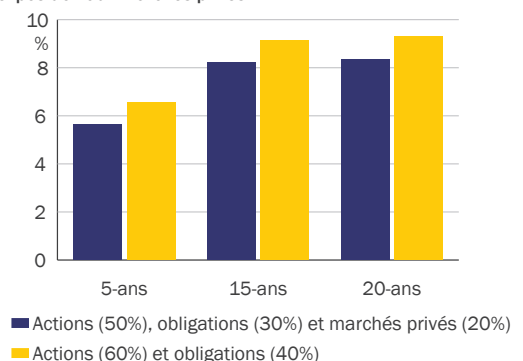


Figure 5: Une volatilité plus faible

Volatilité annuelle d'un portefeuille en USD comportant plusieurs catégories d'actifs dotés (en **bleu**) ou non (**jaune**) d'une exposition aux marchés privés.



⁶ Les résultats sont tirés des données historiques, sur la base de 60% d'actions de l'indice MSCI AC et de 40% d'obligations (réparties pour 20% en emprunts d'Etat; 16,8% en obligations d'entreprises et 3,2% en haut rendement). Pour les marchés privés, utilisons l'indice Cambridge Associates LLC US Private Equity et l'indice CS Leveraged Loan Total Return.

Investir avec Rothschild & Co

Nous adoptons des approches d'investissement durables dans notre engagement à long terme à faire croître la richesse

Dans cette publication, nous avons montré que les marchés privés peuvent dégager un rendement supérieur et une volatilité moindre pour un portefeuille client bien diversifié. Cependant, investir sur les marchés privés nécessite une approche commerciale des opportunités d'investissement spécifiques. Comme évoqué en introduction, la famille Rothschild est pionnière dans ces investissements depuis 250 ans. Dès lors, ce sont les valeurs et l'engagement personnel de la famille Rothschild qui nous ont permis de devenir un partenaire de confiance sur les marchés privés.

Aujourd'hui, l'équipe Rothschild & Co Merchant Banking travaille en collaboration avec l'équipe Global Advisory. Notre équipe Merchant Banking structure les fonds de private equity et de dette privée de Rothschild & Co et reçoit les fonds à investir dans les meilleures opérations, tous secteurs et toutes régions confondus. Notre activité Global Advisory⁷ apporte à nos équipes Merchant Banking une connaissance inégalée des meilleures opportunités disponibles sur les marchés privés.

Investir de manière responsable Depuis 2009, les investisseurs peuvent rejoindre la famille en investissant dans les stratégies Rothschild & Co Merchant Banking. Nous nous efforçons de développer nos stratégies d'investissements d'une manière socialement responsable. Et tout particulièrement dans les marchés privés sur lesquels nous proposons et promovons des stratégies conformes aux critères ESG (Environnementaux, Sociaux, et de Gouvernance).

Pour répondre aux exigences ESG, certains gestionnaires intègrent des filtres spécifiques à leurs processus de sélection, de vérification et de suivi des opportunités des marchés privés. Nous sommes heureux de dire que Rothschild & Co Merchant Banking a signé les Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies en 2012 et compte désormais des collaborateurs en charge des questions ESG au sein de chacune de ses équipes d'investissement. En évitant les négociations contraires à l'éthique et en nous engageant envers les principes ESG, nous sommes convaincus que nous créerons une valeur plus durable pour nos clients investissant sur les marchés privés.

«En évitant les négociations contraires à l'éthique et en nous engageant envers les principes ESG, nous sommes convaincus que nous créerons une valeur plus durable pour nos clients investissant sur les marchés privés»

Conclusion

Cette publication vise à souligner l'importance des investissements sur les marchés privés au sein d'une stratégie d'investissement bien diversifiée et à expliquer les diverses stratégies à envisager lors d'un investissement dans des fonds de private equity et de dette privée.

Nos conseillers clientèle se tiennent à votre disposition pour vous renseigner, à votre convenance, sur les stratégies actuellement ouvertes à l'investissement.

⁷ Rothschild & Co a enregistré le nombre d'opérations financières réalisées en 2018 le plus élevé.

Pour de plus amples informations

Veuillez contacter wminvestmentcommunications@ch.rothschildandco.com

Informations importantes

Ce document est strictement confidentiel et produit par Rothschild & Co Bank AG uniquement à des fins d'information et à l'usage exclusif du destinataire. Sauf expressément convenu par écrit par Rothschild & Co Bank AG, ce document ne doit pas être copié, reproduit, distribué ou transmis, en tout ou partie. Ce document ne constitue pas une recommandation personnelle ou une offre ou une invitation à acheter ou vendre des titres ou un quelconque autre produit bancaire ou d'investissement. Rien dans ce document ne constitue un conseil juridique, comptable ou fiscal.

La valeur des investissements, et les revenus qu'ils peuvent générer, peuvent fluctuer à la baisse comme à la hausse, et il est possible vous ne puissiez pas récupérer le montant de votre investissement initial. Les performances passées ne doivent pas être considérées comme un indicateur des performances futures. Le fait d'investir en vue d'un rendement implique l'acceptation de risques: les aspirations de performance ne sont pas et ne peuvent pas être garanties. Dans l'éventualité où vous changeriez votre point de vue concernant vos objectifs d'investissement et/ ou votre tolérance au risque et en matière de rendement, nous vous invitons à prendre contact avec votre conseiller clientèle. Lorsqu'un investissement implique une exposition à une devise étrangère, les variations des taux de change peuvent faire fluctuer à la hausse comme à la baisse la valeur de l'investissement et les revenus qu'il peut générer. Des revenus peuvent être générés au détriment des rendements en capital. Les rendements du portefeuille seront calculés sur base du « rendement total », ce qui signifie que les rendements sont dérivés à la fois de l'appréciation en capital et de la dépréciation en capital reflétées dans les prix des investissements de votre portefeuille et des revenus obtenus de ceux-ci au moyen de dividendes et de coupons. Les participations mentionnées dans des exemples ou dans de vrais portefeuilles discrétionnaires présentés dans ce document sont détaillées uniquement à titre d'illustration et peuvent être modifiées sans préavis. De même que pour le reste de ce document, elles ne doivent pas être considérées comme une sollicitation ou une recommandation en vue de réaliser un investissement particulier.

Bien que les informations et les données figurant aux présentes soient obtenues à partir de sources considérées comme fiables, aucune garantie, expresse ou implicite, n'est ou ne sera donnée et, sauf en cas de fraude, aucune responsabilité n'est ou ne sera acceptée par Rothschild & Co Bank AG en ce qui concerne ou par rapport à l'équité, l'exhaustivité ou l'exhaustivité de ce document, ou des informations qui en forment la base, ou de toute confiance qui pourrait lui être accordée par quelque personne

que ce soit. En particulier, aucune assurance ou garantie n'est donnée quant à la réalisation des projections, objectifs, estimations ou prévisions futurs contenus dans le présent document, ou à leur caractère raisonnable. En outre, toutes les opinions et données utilisées dans le présent document sont sujettes à modification sans préavis.

Ce document est distribué en Suisse de Rothschild & Co Bank AG et au Royaume-Uni par Rothschild & Co Wealth Management UK Limited. La loi ou un autre règlement peuvent restreindre la distribution de ce document dans certaines juridictions. Par conséquent, les destinataires de ce document doivent s'informer et se conformer à toutes les exigences légales et réglementaires applicables. Pour éviter toute ambiguïté, ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne pourront être envoyés, introduits ou distribués aux États-Unis ou à un ressortissant américain ("US person").

Dans le présent document, les mentions Rothschild & Co font référence à n'importe laquelle des différentes sociétés du Rothschild & Co Continuation Holdings AG group qui opèrent sous la raison sociale "Rothschild & Co", et pas nécessairement à une société Rothschild & Co spécifique. Aucune des sociétés Rothschild & Co en dehors du Royaume-Uni ne sont autorisées au titre de la loi britannique de 2000 sur les services et les marchés financiers ("Financial Services and Markets Act 2000") et, en conséquence, dans le cas où des services sont fournis par l'une de ces sociétés, les protections offertes par le système de réglementation du Royaume-Uni pour les clients privés ne seront pas applicables, et aucune indemnisation ne pourra être proposée dans le cadre du système de compensation des services financiers du Royaume-Uni ("Financial services compensation Scheme"). Si vous avez la moindre question concernant ce document, votre portefeuille ou l'un des éléments de nos services, nous vous invitons à prendre contact avec votre conseiller de clientèle.

Le groupe Rothschild & Co comprend les entreprises de gestion de patrimoine suivants (entre autres): Rothschild & Co Wealth Management UK Limited. Enregistré en Angleterre sous le n° 04416252. Siège social: New Court, St Swithin's Lane, Londres, EC4N 8AL. Autorisé et réglementé par la Financial Conduct Authority. Rothschild & Co Bank International Limited. Siège social: St Julian's Court, St Julian's Avenue, St Peter Port, Guernesey, GY1 3BP. Autorisé et réglementé par la Guernsey Financial Services Commission pour la fourniture de services bancaires et d'investissement. Rothschild & Co Bank AG. Siège social: Zollikerstrasse 181, 8034 Zurich, Suisse. Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).