

Insights

Construire l'avenir : la grande transmission des richesses

Edition 15



01. Avant-propos

Préserver et transmettre le patrimoine à travers les générations

02. Strategie

Le drame MAGA

04. Mot du CIO

Préserver son patrimoine en période d'incertitude

10. Interview

La philanthropie de demain :
un nouvel élan porté par la jeunesse

14. A propos de nous

Notre histoire

16. Planification des retraites

Bien préparer sa retraite :
les éléments essentiels à prendre en compte

19. Advisory

Investir avec audace et viser les étoiles

22. Marchés privés

Un pilier supplémentaire pour la préservation
de votre patrimoine



10



14



16



19



22

Image de couverture : Les gens prennent des photos d'œuvres d'art à la galerie. © Aaron Yuan, Unsplash.

Images des articles : © Getty Images ou Unsplash, sauf indication contraire

© 2025 Rothschild & Co Wealth Management

Date de publication : avril 2025.

Valeurs : toutes les données au 3 avril 2025.

Sources des graphiques et tableaux : Rothschild & Co ou Bloomberg, sauf indication contraire.



Laurent Gagnebin

CEO, Rothschild & Co Bank AG

Préserver et transmettre le patrimoine à travers les générations

Lorsqu'il est géré avec soin, le patrimoine crée des opportunités, garantit une sécurité financière et bâtit un héritage pérenne. Pourtant, l'histoire nous enseigne que, sans rigueur ni prévoyance, même les plus grandes fortunes peuvent s'éroder. Mayer Amschel Rothschild le rappelait à son fils : « Le manque d'ordre transformera un millionnaire en mendiant. » Une vérité intemporelle, aussi pertinente aujourd'hui qu'au XVIII^e siècle.

Depuis quatorze ans, j'ai le privilège d'accompagner nos clients dans la gestion et la transmission de leur patrimoine. Cette expérience m'a appris que les familles les plus prospères considèrent leur richesse non pas comme un simple actif, mais comme une responsabilité. Une responsabilité qui exige anticipation, stratégie et une vision claire de l'avenir.

Dans cette édition, nous explorons l'évolution du transfert de patrimoine à l'ère des nouvelles générations. Les milléniaux et la génération Z, avec leurs priorités et perspectives inédites, redessinent les contours de la gestion de fortune et insufflent de profonds changements. Nous nous penchons également sur les grands enjeux de la redistribution des richesses à l'échelle mondiale et analysons l'impact des tendances économiques et politiques – tensions commerciales, réformes fiscales, mutations des marchés – sur les stratégies patrimoniales. Enfin, nous abordons les défis et les meilleures pratiques en matière de planification successorale et de transmission intergénérationnelle.

Notre mission, en tant que conseillers, est d'aider nos clients à préserver et faire fructifier leur patrimoine à long terme. Une vision familiale partagée et des objectifs clairement définis permettent d'instaurer une stratégie cohérente et durable. En transmettant vos valeurs aux générations futures, vous les préparez à gérer cet héritage avec sagesse et responsabilité. L'établissement de principes clairs quant à l'usage du patrimoine familial prévient les conflits et assure sa pérennité. Le dialogue intergénérationnel et le partage d'expérience sont également essentiels pour perpétuer non seulement la richesse, mais aussi l'histoire et les traditions familiales.

La clé réside dans l'anticipation, une approche proactive et des décisions alignées sur des objectifs de long terme.

Nous espérons que cette édition nourrira vos réflexions et vous apportera des perspectives précieuses pour envisager l'avenir avec confiance.

Comme toujours, nous restons à vos côtés, partenaires de confiance dans la préservation et la valorisation de votre patrimoine.

Chaleureusement,

PODCAST

Écoutez le podcast avec Laurent Gagnebin, CEO de Rothschild & Co Bank AG, et Laura Künlen, spécialiste en communication sur les investissements, pour en apprendre davantage sur son parcours professionnel et les raisons de notre retrait de la bourse.



Le drame MAGA



Kevin Gardiner

Global Investment
Strategist

L'avenir de la richesse mondiale et des portefeuilles de nos clients est étroitement lié à l'évolution de l'économie mondiale. Quels pays, quelles régions dominent la création de richesse, et dans quels secteurs ? Faut-il aujourd'hui privilégier la détention d'actions d'entreprises ou leur prêter des fonds, ainsi qu'à leurs gouvernements ?

Ces questions font l'objet de débats d'autant plus vifs en ce moment. Aux États-Unis, le second mandat du président a été remporté sur la promesse de « Rendre sa grandeur à l'Amérique » (« Make America Great Again », ou MAGA), dans un contexte de renforcement du protectionnisme commercial. Parallèlement, des discussions émergent autour d'un éventuel nouveau système monétaire mondial et d'une dépréciation du dollar.

En Europe, les appels à une réforme économique se multiplient. L'Allemagne a assoupli ses contraintes constitutionnelles sur l'emprunt public, tandis que le Royaume-Uni cherche encore le levier de la croissance — sans l'avoir trouvé à ce stade.

La Chine, grande économie la plus fermée du monde, reste en retrait, son secteur technologique rappelant que l'innovation n'est plus l'apanage des États-Unis.

Sur le plan géopolitique, un nouvel ordre mondial semble émerger : la vieille alliance transatlantique s'effrite, et les partenariats internationaux deviennent avant tout transactionnels. Les valeurs de défense en bourse s'envolent.

L'idée que nous vivons une période exceptionnelle, à un véritable carrefour historique, est séduisante. Le président américain cultive sa notoriété et manie habilement l'attention médiatique.

Cependant, il est prématuré de tirer des conclusions hâtives sur la fin de l'ordre économique et financier actuel. En tant qu'investisseurs à long terme, nous devons garder la tête froide.

Le président Trump, quelles que soient ses qualités ou défauts, n'est pas un idéologue : il agit de manière pragmatique, et la mondialisation commerciale n'a pas disparu. Sa première

administration a moins bouleversé l'ordre économique qu'on aurait pu le craindre, et malgré son expérience accrue, ses orientations économiques restent peu cohérentes.

Trump utilise souvent ses déclarations davantage pour provoquer que pour convaincre. Son principal objectif est de maintenir l'adhésion de ses partisans, indépendamment de la crédibilité de ses propositions économiques ou de la performance relative des États-Unis.

Il est d'ailleurs utile de rappeler que l'Amérique n'a jamais cessé d'être « great » sur le plan économique. Sa capacité d'innovation, son marché de capitaux dynamique et sa flexibilité structurelle font des États-Unis la première puissance économique mondiale depuis plus d'un siècle.

Depuis 2021, malgré une normalisation des taux d'intérêt et des craintes de récession, l'économie américaine a continué de croître à un rythme soutenu.

L'endettement américain, bien qu'élevé en valeur absolue, reste modeste au regard des actifs consolidés de ses ménages et entreprises. Le dollar conserve son rôle unique de monnaie de réserve mondiale, ce qui confère aux États-Unis un avantage décisif : ils peuvent emprunter à faible coût dans leur propre devise.

Certes, la part de l'industrie manufacturière a diminué, affectant particulièrement l'électorat de Trump attaché à l'industrie lourde. Mais les économies axées sur la production de biens à faible valeur ajoutée et sur des monnaies faibles ne sont pas nécessairement plus prospères — bien au contraire.

À titre d'exemple, la Suisse, championne de l'économie mondiale selon notre dernier classement, dispose également d'une monnaie forte.

Le leadership américain dans l'économie de services et du numérique est un signe de succès, non de déclin. La révolution technologique portée par des figures telles que Bezos, Gates, Jobs, Musk ou Zuckerberg a généré une immense création de valeur pour les consommateurs.

Ainsi, vouloir recréer artificiellement des emplois industriels par des politiques protectionnistes est voué à l'échec : les droits de douane réduisent le pouvoir d'achat des consommateurs sans améliorer la compétitivité.

Sur le plan monétaire, les spéculations sur un déclin rapide du dollar relèvent plus du fantasme que de la réalité. Malgré la montée en puissance du yuan dans certaines transactions commerciales, le contrôle des capitaux en Chine et son excédent structurel de balance des paiements empêchent aujourd'hui sa devise de concurrencer sérieusement le dollar.

La force du billet vert s'explique principalement par la performance économique relative des États-Unis. Les taux de change sont souvent une conséquence, non une cause. Même en cas de dépréciation du dollar, l'impact positif sur la compétitivité serait limité.

TOUT S'ÉCROULE, LE CENTRE NE PEUT PAS TENIR... IL VA PROBABLEMENT Y AVOIR UNE RÉVÉLATION...

– WB YEATS, THE SECOND COMING

En Europe, de nombreux défis subsistent. Le rapport Draghi sur la compétitivité de l'UE souligne l'absence de grandes entreprises technologiques comparables à celles des États-Unis.

L'Allemagne, dépendante de son industrie automobile à moteur thermique, peine à se réinventer, tandis que son approvisionnement énergétique reste incertain et coûteux. Son modèle de protection sociale, longtemps vu comme un atout, est désormais critiqué jusque dans les rangs de la gauche.

Le contexte géopolitique, quant à lui, pourrait devenir un facteur majeur d'instabilité pour les marchés. Les récentes prises de position américaines sur l'Ukraine sont préoccupantes.

Cependant, l'histoire nous rappelle que des présidences perçues comme belliqueuses — comme celle de Ronald Reagan — ont parfois débouché sur des périodes de relative stabilité et de prospérité.

En résumé, notre approche face aux bouleversements actuels — notamment le phénomène MAGA — reste prudente. Elle est aussi influencée par d'autres facteurs comme la désinflation attendue et les valorisations élevées des marchés actions américains.

Nous restons donc en position d'observation : pour l'instant, rien n'indique que l'Amérique ait perdu son leadership économique. Si le projet MAGA échoue, paradoxalement, cela pourrait même renforcer l'attractivité des États-Unis.

PODCAST

Écoutez le podcast avec Kevin Gardiner, Global Investment Strategist, et Laura Künlen, Investment Communications, et découvrez le parcours de Kevin pour devenir économiste.



Préserver son patrimoine en période d'incertitude



Dr. Carlos Mejia
Chief Investment Officer

Une expression espagnole dit que « la familia es la brújula que nos guía », ce qui signifie que la famille est la boussole qui nous guide.

Toutefois, même la meilleure des boussoles peut nous mener à des divergences lorsque les membres d'une même famille ne parviennent pas à s'entendre sur la direction à suivre. Cette dynamique devient encore plus complexe lorsque la boussole nécessite un réajustement.

C'est précisément ce que nous vivons aujourd'hui : nous apprêtons à assister à un transfert massif de richesse, au moment même où se redéfinissent profondément les priorités financières entre générations. L'environnement financier mondial traverse une transformation majeure, portée par ce que l'on appelle désormais le « *grand transfert de richesse* ». Au cours des vingt prochaines années, près de 84 000 milliards de dollars^[1] d'actifs vont changer de main. Ce transfert concernera principalement la transmission de patrimoine des baby-boomers^[2] et de la génération silencieuse^[3] vers les Milléniaux^[4] et la génération Z^[5].

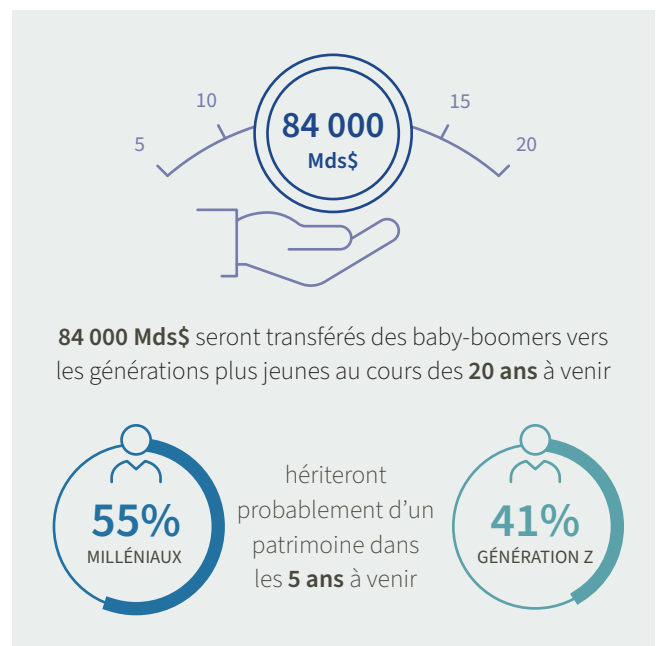
Sur cette somme, 72 000 milliards de dollars seront transmis directement aux héritiers, tandis que 12 000 milliards de dollars pourraient être alloués à des causes philanthropiques (voir Graphique 1).

Les générations plus jeunes ne se contentent pas d'hériter de cette richesse – elles la redéfinissent. Elles sont particulièrement attirées par le développement durable, la finance numérique, les marchés privés et l'investissement à impact. Des études^[6] montrent que près de 80 % des héritiers changent de conseiller financier lorsqu'ils reçoivent leur héritage, ce qui indique non seulement un changement financier, mais aussi une évolution de stratégie et de relation de confiance.

L'importance de la préservation du patrimoine

Dans le cadre de cette transition, la préservation du patrimoine demeure essentielle. Il ne s'agit pas d'éviter les risques ni de simplement accumuler des actifs, mais plutôt de

GRAPHIQUE 1 - LE GRAND TRANSFERT DE RICHESSE



[1] Barnum Financial Group, The Great Wealth Transfer: Boomers to Millennials and Gen Z, février 2025.

[2] Cohorte démographique précédée par la Génération silencieuse et suivie de la génération X. Elle désigne généralement les personnes nées entre 1946 et 1964, pendant le baby-boom du milieu du XXe siècle.

[3] Cohorte démographique occidentale précédée par la Génération grandiose et suivie de la génération des baby-boomers. Elle désigne généralement les personnes nées entre 1928 et 1945.

[4] Personnes nées entre le début des années 1980 et la fin des années 1990

[5] Personnes nées entre 1996 et 2010

[6] Intelliflo redblack: Bridging the multi-generational wealth gap: Innovative strategies for securing future clients and business growth, 2024.

GRAPHIQUE 2 : LE MARCHÉ JAPONAIS - UN EXEMPLE À SUIVRE



Source : LSEG Datastream, Nikkei | Reuters, 22.02.2024 | auteur: Pasit Kongkunakornkul

garantir la pérennité financière d'une génération à l'autre en s'adaptant à l'inflation, aux cycles du marché et aux évolutions économiques.

L'adage « de sabots en sabots en trois générations », qui existe dans de nombreuses cultures, illustre une réalité fréquente : 70 % des familles fortunées perdent leur patrimoine dès la deuxième génération, et 90 % à partir de la troisième^[7]. Les causes sont souvent similaires : mauvaise planification financière, manque d'éducation financière et une priorité excessive donnée aux gains à court terme. Cette « malédiction » met en évidence la nécessité d'adopter une approche stratégique et disciplinée pour gérer son patrimoine.

Chez Rothschild & Co, notre héritage nous permet de comprendre en profondeur l'importance de la préservation du patrimoine sur le long terme. Depuis plus de deux siècles, nous accompagnons et conseillons des familles à travers les crises financières, les révolutions technologiques et les fluctuations des marchés.

Notre philosophie repose sur quatre principes fondamentaux :

1. **Dépasser l'inflation** en préservant le pouvoir d'achat réel du patrimoine au fil du temps.
2. **Croissance prudente** en visant une valorisation du capital à long terme tout en maîtrisant la volatilité.
3. **Éviter les pertes irrécupérables** en distinguant les baisses temporaires de la destruction définitive du capital.
4. **Perspective à long terme** dans les décisions d'investissement, conçues pour résister aux cycles économiques.

La véritable préservation du patrimoine repose sur une stratégie disciplinée, centrée sur le long terme, qui s'adapte aux évolutions tout en privilégiant la pérennité plutôt que les gains à court terme. Ce n'est qu'en planifiant soigneusement, en s'informant et en adoptant une approche stable que les familles peuvent garantir la pérennité de leur patrimoine à travers les générations.

[7] FORBES, « Don't risk it all: Areas of focus for high-net-worth families », 24 août 2023.

Gestion des risques : superficiels ou profonds

La compréhension des risques est un élément clé de la préservation du patrimoine. Elle permet de différencier les risques « superficiels », comme les fluctuations temporaires des marchés, des risques « profonds », qui entraînent une perte définitive de capital^[8]. Bien que les gros titres financiers mettent souvent l'accent sur les fluctuations boursières à court terme, la véritable gestion de patrimoine se concentre sur l'évitement des risques profonds : récessions prolongées, mauvais placements ou erreurs de gestion financière.

Le marché boursier japonais offre un exemple instructif. Les investisseurs entièrement investis en actions japonaises à la fin des années 1980, au sommet du marché, ont ensuite connu une chute de près de la moitié de la valeur de l'indice durant la décennie suivante. Vingt ans plus tard, en 2010, l'indice était toujours inférieur de 70 % à son niveau le plus élevé^[9]. Ce n'est que l'année dernière que l'indice a enfin atteint de nouveaux sommets. Cet exemple illustre les dangers d'une mauvaise diversification, ainsi que l'importance d'une allocation d'actifs stratégique.

Notre approche met l'accent sur la stabilité : nous cherchons à trouver un équilibre entre la création de richesse et la protection, afin d'assurer la résilience des portefeuilles de nos clients à travers les différents cycles du marché.

La dimension émotionnelle de l'investissement

Au-delà des chiffres et des données, l'investissement comporte une dimension émotionnelle importante. L'économie comportementale démontre que les pertes ont un impact psychologique deux fois plus fort que les gains équivalents^[10]. Cette asymétrie émotionnelle pousse souvent les investisseurs à prendre des décisions impulsives, particulièrement lorsque les marchés sont perturbés.

Un exemple marquant est la bulle des mers du Sud de 1720^[11]. Sir Isaac Newton, l'un des plus grands génies scientifiques de l'histoire, a d'abord investi dans la South Sea Company et doublé sa mise. Alors que l'euphorie du marché se poursuivait, il a réinvesti à un prix bien plus élevé, ce qui l'a conduit à voir la bulle éclater et perdre presque toute sa fortune. Réfléchissant à cette perte, il a fait cette remarque célèbre : « *Je peux calculer le mouvement des corps célestes, mais pas la folie des gens* ».

La leçon est claire : pour investir avec succès, il ne suffit pas de choisir les bons actifs. Il faut aussi adopter le bon état d'esprit. La discipline émotionnelle est essentielle pour préserver son capital sur le long terme. Pour réussir de manière durable, il est crucial de cultiver sa résilience émotionnelle, de faire preuve de discipline et de ne pas laisser les fluctuations du marché influencer son jugement.

Une tradition de stabilité

La richesse n'est pas simplement un chiffre dans un bilan ; elle incarne un héritage, une sécurité et un impact. Comme l'a souligné Nathan Mayer Rothschild : « *Il faut beaucoup d'audace et beaucoup de prudence pour édifier une grande fortune ; une fois celle-ci acquise, il faut dix fois plus de sagesse pour la conserver* ». Le défi des gestionnaires de patrimoine ne réside pas uniquement dans la compréhension de l'évolution des priorités des générations futures, mais aussi dans la fourniture des outils nécessaires pour assurer la pérennité de leur richesse.

Chez Rothschild & Co, nous pensons que la véritable gestion de patrimoine consiste à trouver un équilibre entre innovation et tradition, entre opportunité et prudence. En nous adaptant au changement tout en restant fidèles à des principes éprouvés, nous aidons les familles à naviguer dans cette période de transformation profonde. Notre objectif n'est pas seulement de préserver votre patrimoine, mais aussi de le faire croître afin qu'il ait un impact durable pour les générations à venir.

PODCAST

Écoutez le podcast avec Carlos Mejia, CIO Rothschild & Co Bank AG, et Laura Künlen, Investment Communications, pour un aperçu de la vie au sein du pôle d'investissement.




[8] William J. Bernstein, *Deep Risk: How history informs portfolio design (Investing for adults)*, 13 août 2013.

[9] Nikkei 225 price index. Source: Bloomberg.

[10] Kahneman & Tversky, 1979.

[11] La bulle des mers du Sud a débouché en 1720 sur un krach majeur dans l'histoire de la Grande-Bretagne. Elle était liée à des investissements spéculatifs dans la Compagnie des mers du Sud (South Sea Company), qui promettait d'énormes profits commerciaux, ce qui entraîna une surévaluation du cours de ses actions. Celles-ci se sont ensuite effondrées brutalement, provoquant une ruine financière généralisée et un scandale gouvernemental.



Vous souhaitez en savoir plus sur l'environnement macroéconomique actuel ?

Notre publication **Market Perspective** vous offre les dernières analyses de marché et macroéconomiques de nos stratégies d'investissement mondiaux et explique ce qu'elles signifient pour vos portefeuilles.

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)



La philanthropie de demain : un nouvel élan porté par la jeunesse

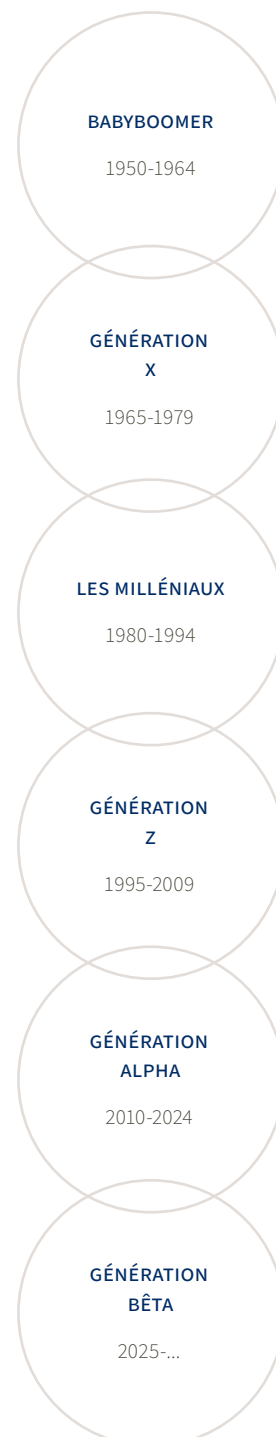


Prof. Dr. Peter Vogel

Spécialiste reconnu des entreprises familiales et de l'entrepreneuriat, Peter Vogel est professeur et directeur de l'IMD Global Family Business Center. Il occupe également la Chaire Debiopharm de philanthropie familiale, dont l'objectif est d'optimiser l'impact social et financier des dons philanthropiques familiaux. Grâce à des outils analytiques avancés, cette chaire vise à améliorer la prise de décision, les indicateurs de performance et les structures de gouvernance, afin de rendre la philanthropie plus efficace et pérenne. En 2022, Poets&Quants l'a classé parmi les meilleurs professeurs de business school au monde de moins de 40 ans. Il figure également dans le classement des 100 personnalités les plus influentes du domaine des entreprises familiales, établi par Family Capital en 2020 et 2022.

Face aux défis globaux majeurs – de la reprise postpandémique au réchauffement climatique – un renouvellement profond de la philanthropie s'impose. Nous avons échangé avec le professeur Peter Vogel sur les attentes et les ambitions de la nouvelle génération, leur vision des enjeux actuels et les stratégies à adopter pour maximiser l'impact de leurs initiatives philanthropiques.

GRAPHIQUE 1 - APERÇU DES DIFFÉRENTES GÉNÉRATIONS EN FONCTION DE LEUR ANNÉE DE NAISSANCE



Quelles sont pour vous les principales caractéristiques de la « nouvelle génération » d'aujourd'hui ?

Il est toujours délicat de faire des généralisations concernant les générations (Graphique 1), même si des tendances spécifiques se manifestent inévitablement. Quand on parle de générations, il est essentiel de tenir compte du contexte dans lequel elles sont nées. Par exemple, pour parler de la génération Z, il faut reconnaître qu'elle est née dans une époque distincte, l'ère numérique. En revanche, les Millennials ont fait la transition vers cet environnement numérique. La manière dont les générations consomment et partagent l'information est un facteur primordial pour les distinguer. Par exemple, des sujets comme la guerre, qui ne faisaient pas vraiment partie des discussions de mon enfance, sont maintenant abordés dans les écoles. De même, les enjeux de type ESG font désormais partie intégrante des programmes scolaires. Cette évolution est significative : lorsque j'étais enfant, je ne me rappelle pas d'avoir fait attention aux aspects environnementaux comme mes enfants le font aujourd'hui. Des choses comme : « il faut arrêter le robinet, parce que sinon, il n'y aura pas assez d'eau pour les poissons ». Aujourd'hui, ces sujets sont abordés très tôt, ce qui est bien. Cela favorise la prise de conscience des enfants et influence de manière fondamentale leur jeunesse et leurs points de vue. Cette transformation influence également la perception des enfants nés au sein de familles fortunées. Le fait qu'ils aient une conscience beaucoup plus globale (par rapport aux générations précédentes) et un sens des responsabilités (voire un sentiment de culpabilité dans certains cas) influence leur manière de penser et, par conséquent, leurs actions. Et c'est là que je vois la plus grande opportunité quand il s'agit de s'attaquer aux grands problèmes systémiques mondiaux.

Au cours des 25 prochaines années, le monde devrait devenir une « héritocratie », avec un montant estimé à 100 milliards de dollars actuellement transféré par la génération du baby-boom. Quels conseils donneriez-vous ?

La richesse a une double nature, bonne ou mauvaise, qui dépend de la vision globale de chaque famille. La transmission de patrimoine sans objectif précis est fondamentalement futile. En revanche, lorsque cette transmission s'accompagne d'un objectif bien défini et de la possibilité de s'engager dans différentes activités telles que l'investissement, l'entrepreneuriat, la philanthropie ou la participation au changement sociétal, le patrimoine devient bien plus que simplement de l'argent. Lorsque je pense à la richesse, je pense au patrimoine familial total, qui dépasse la dimension monétaire. Il se compose aussi des personnes, des relations, du savoir, de la réputation, des convictions et, bien sûr, de l'argent. Alors que la valeur des actifs financiers peut fluctuer, le caractère durable des éléments non financiers peut exercer une influence significative lorsque ces éléments sont

correctement protégés et entretenus. En ce qui concerne les activités philanthropiques, l'important transfert de richesse en cours constitue à la fois une opportunité et une menace pour les personnes concernées. Les discussions au sein des familles explorent de plus en plus les implications négatives de la richesse et les représentants de la nouvelle génération s'interrogent sur la finalité de cette richesse, ou manifestent leur réticence à y être associés, influencés peut-être en partie par des initiatives comme le « Giving Pledge », une campagne caritative lancée par Bill Gates et Warren Buffett pour encourager les personnes fortunées à consacrer la majorité de leur fortune à des causes philanthropiques. L'environnement a considérablement évolué depuis cinquante ans, lorsqu'il était plus rare que la jeune génération hérite d'une fortune substantielle avec des intentions philanthropiques. Certains s'inquiètent du manque de préparation et de structure dans la gestion de ce transfert de patrimoine. Il est essentiel que la nouvelle génération aborde cette responsabilité de manière méthodique, en prenant des décisions motivées par un objectif supérieur. Certains de ses représentants s'inquiètent également des limites de la planète et réfléchissent à la manière de résoudre d'importants problèmes systémiques - des défis trop vastes pour des efforts individuels. Pour faire des changements qui comptent, il est indispensable d'avoir un horizon à long terme, un capital entrepreneurial flexible, une perspective mondiale, un capital réputationnel pour mobiliser les gens et une bonne connaissance de l'environnement politique et réglementaire. La nouvelle génération entend jouer un rôle décisif dans le cadre de dons systématiques et de partenariats pour relever ces défis de manière collective.

Continuer à faire comme si de rien n'était n'est pas une option viable face à la multitude des enjeux mondiaux auxquels nous sommes confrontés. Il est donc nécessaire d'aligner les modèles d'entreprise et d'investissement et de fournir un effort conscient pour apporter une contribution positive. Comment la nouvelle génération répond-elle à ce défi ?

La capacité à relever le défi qui consiste à s'éloigner des pratiques commerciales conventionnelles, au regard notamment du nombre important d'enjeux mondiaux, dépend de plusieurs facteurs. Dans le cas par exemple d'une fortune issue d'une entreprise familiale, elle dépend de plusieurs questions : est-ce que l'entreprise d'origine restera active, dans quelle mesure les personnes concernées s'identifient à celle-ci et cet alignement entre-t-il en conflit avec leurs convictions personnelles ? Le niveau d'influence exercé sur l'entreprise peut également jouer un rôle déterminant, selon qu'on a ou non la maîtrise de la direction de l'entreprise. Les représentants de la nouvelle génération peuvent choisir de tracer leur propre voie, différente du mode de fonctionnement dont ils ont hérité. Cette décision est influencée par la possibilité d'introduire des approches novatrices. Ils peuvent ainsi réfléchir aux questions suivantes : comment faire en sorte que nos actions aient un



impact tangible ? Comment remanier nos activités de base, nos modèles d'entreprise et nos chaînes d'approvisionnement pour favoriser un changement positif ? Comment réajuster nos stratégies d'investissement pour qu'elles aient un impact réel ? Comment nous appuyer sur notre réputation pour mobiliser les acteurs du secteur public ? Ces considérations peuvent amener la nouvelle génération à mettre en place des organisations ou des initiatives qui s'écartent des structures conventionnelles.

La philanthropie peut avoir un effet très positif sur l'écosystème plus large des entreprises familiales. Quelles sont les stratégies possibles pour maximiser cet effet ?

En bref, il est essentiel de comprendre le « pourquoi », car cela constitue la base d'une bonne exécution du « quoi » et du « comment ». Ce n'est pas un aspect mineur. J'ai récemment discuté avec une famille qui gère un family office, une entreprise familiale et une fondation. Elle s'est heurtée à des difficultés dans la définition d'un objectif clair, ce qui a entraîné des divergences au sein de la famille élargie. Ce genre de situation fait ressortir la nécessité de revoir et de structurer en profondeur tous les éléments, en évitant les initiatives au coup par coup qui peuvent s'écarter de l'objectif souhaité et compromettre la possibilité d'avoir un impact significatif.

IL EST ESSENTIEL DE COMPRENDRE LE « POURQUOI », CAR CELA CONSTITUE LA BASE D'UNE BONNE EXÉCUTION DU « QUOI » ET DU « COMMENT ».

D'après votre expérience, comment les familles s'efforcent-elles d'utiliser leur héritage et leur « patrimoine total » pour avoir un impact significatif ?

C'est là que nous assistons à la convergence des différents éléments que nous venons d'évoquer : l'investissement, la philanthropie et l'activité économique. La question essentielle est de savoir s'il existe une stratégie et un objectif d'ensemble. Souvent, les familles se retrouvent avec une entreprise héritée, créent éventuellement un family office pour la diversification, puis une fondation, financée par des contributions de la famille ou de l'entreprise. Il se forme alors un réseau complexe composé de multiples entités et organes directeurs, tels que le conseil de famille, le conseil des actionnaires, les conseils d'administration et les dirigeants des entreprises, les dirigeants du family office et le comité d'investissement, ou encore la fondation. La difficulté consiste alors à pouvoir adopter un point de vue global pour tenir compte de la totalité du système et faire converger les différents intérêts en jeu.

Certaines familles ont abordé cette complexité en créant un conseil formel ou informel (parfois le conseil de famille, parfois un conseil des anciens), qui est essentiellement un organe directeur général qui sert de système nerveux central pour insuffler la vie et le message central dans tout l'écosystème plus large. L'approche spécifique varie en fonction de la culture et de la dynamique de chaque famille. La clé du succès réside dans l'alignement, une étape négligée par beaucoup de familles. Souvent, elles ne se posent pas la question fondamentale : comment avoir un impact collectif qui transcende les activités individuelles, et comment pouvons-nous aligner nos dons avec nos activités d'investissement et notre entreprise ? C'est un aspect que beaucoup de familles n'approfondissent pas suffisamment, alors qu'il est d'une importance primordiale.

Comment la Suisse se positionne-t-elle pour encourager la philanthropie sous toutes ses formes ?

La Suisse adopte une approche unique en matière de politique économique et d'investissement, privilégiant un modèle fondé sur le marché et des conditions-cadres favorables aux décisions stratégiques. Son système fédéraliste implique toutefois des variations de soutien d'un canton à l'autre, rendant toute généralisation délicate.

Sur le plan philanthropique, la Suisse se distingue par un écosystème particulièrement dynamique, avec un grand nombre de fondations, une richesse abondante et une forte présence de holdings et de family offices. Cet environnement crée un cadre propice à la philanthropie et à l'entrepreneuriat familial. Comparée à d'autres pays comme la France, où la réglementation est plus contraignante, ou la Norvège, où des conditions moins favorables poussent à l'émigration, la Suisse offre un modèle attractif et stable.

Cependant, elle ne peut se contenter de son avantage actuel. Dans un contexte de concurrence internationale accrue, il reste essentiel d'affiner ses pratiques et d'améliorer continuellement son cadre réglementaire pour consolider son statut de pôle d'excellence pour les familles fortunées et leurs initiatives philanthropiques.

Notre histoire

La réputation de notre entreprise repose sur la confiance, l'intégrité et l'excellence de nos conseils.



1769

Les origines de la famille Rothschild remontent au 15^{ème} siècle à Francfort. Les registres du Groupe commencent avec Mayer Amschel Rothschild, qui crée à partir de 1769 une entreprise familiale prospère.



Années 1800

Les cinq frères s'appuient sur leurs connaissances locales, leurs réseaux et leur esprit entrepreneurial pour se développer.

L'un de leurs premiers succès est la transformation du marché des emprunts d'État pour garantir de meilleurs résultats aux emprunteurs comme aux prêteurs. Le Groupe a ensuite émis des obligations et des emprunts pour des pays du monde entier.



À partir des années 1800

Les activités de la famille Rothschild sont appréciées pour leur réussite et leur rectitude, reflétant leur volonté de « bien agir ». Beaucoup de projets potentiellement rentables sont refusés pour des questions de principe. La famille Rothschild se sert de son expertise et de son influence pour promouvoir des changements sociaux positifs en finançant des projets marquants (logement, santé et éducation).



1810

Mayer Amschel élabore un premier accord de partenariat, adopté par ses cinq fils alors qu'ils développent le Groupe dans les centres financiers européens à Londres, Paris, Vienne, Naples et Francfort.



Années 1800

Rothschild contribue à façonner le monde futur par son soutien aux nouvelles innovations et aux nouveaux marchés mondiaux.

Rothschild participe à la création des premiers réseaux de chemins de fer en France, et dans de nombreux pays, ce qui a permis d'ouvrir de nouveaux marchés et d'accélérer la mobilité sociale.

Autres projets transformateurs: les voies de navigation, le métro londonien et les activités minières, pour lesquels notre évaluation des opportunités faisait autorité.



1870-1871

Les membres de la famille Rothschild collaborent à travers l'Europe pour promouvoir la paix à la veille de la Guerre franco-prussienne.

La branche française traverse de grandes difficultés pendant l'invasion. Alphonse de Rothschild et d'autres membres du Groupe participent aux négociations de paix. Ils aident également la France à lever des fonds suffisants pour effectuer ses paiements avec deux ans d'avance ce qui met un terme à l'occupation prussienne.

Au cours des 200 dernières années, nous avons nourri cette réputation grâce à une étroite collaboration, en adoptant et en soutenant l'innovation afin de rester à la pointe de notre industrie.



1923

Notre branche britannique participe au prêt pour la reconstruction de Tokyo afin d'aider le Japon à se remettre du grand tremblement de terre du Kantō.



Années 1950–1990

Le Groupe se rétablit en temps de paix. L'activité française se développe rapidement pendant l'après-guerre, dans le domaine notamment de la gestion d'actifs et de la banque privée. De nouveaux bureaux ouvrent dans le monde entier, de Milan à Mexico, de Jakarta à Johannesburg, de Sydney à São Paulo, reflétant l'importance de la connaissance du terrain dans un monde en pleine mutation.



2003

Nos activités au Royaume-Uni et en France sont fusionnées et réunifiées sous la présidence de David de Rothschild, pour former un Groupe doté d'une vision unique et claire.

2023

Rothschild & Co se retire de la bourse de Paris Euronext. Nous renforçons notre structure actionnariale pour refléter l'importance accordée à la collégialité et au partenariat.



Années 1940

Nos activités survivent la Seconde guerre mondiale grâce à la ténacité, à l'optimisme et aux compétences de leurs collaborateurs. La branche française de la famille exilée à New York met en place les fondations de notre activité actuelle aux États-Unis.



Années 1980

Le Groupe devient leader dans de nouveaux domaines financiers, tels que les privatisations. Il met en place au Royaume-Uni un processus qui sera adapté pour de nombreux pays.

À la suite de la nationalisation de la banque, le Groupe perd son siège historique à Paris et le droit d'exercer son activité sous le nom familial.

Sous la direction de David et d'Éric de Rothschild, le Groupe participe à la reconstruction de l'activité française, regagnant sa position de leader et le droit d'utiliser le nom familial.



2003 – aujourd'hui

Nous continuons de mettre en commun notre expertise, d'élargir notre présence mondiale et d'innover dans le cadre de nouvelles solutions au service de nos clients.

Bien préparer sa retraite : les éléments essentiels à prendre en compte



Dr. Thomas Bamert

Head Wealth & Pension Planning

La retraite est une étape clé de la vie et un enjeu majeur de gestion patrimoniale. Avec l'allongement de l'espérance de vie et une meilleure qualité de vie, il est plus essentiel que jamais de planifier son avenir, influençant ainsi les stratégies sociétales et d'entreprise.

Définir ses objectifs et aspirations pour une retraite épanouie

Avant toute planification financière, il est essentiel de réfléchir à ses aspirations personnelles pour la retraite. Souhaitez-vous voyager et découvrir de nouvelles cultures ? Envisagez-vous de poursuivre une activité professionnelle à temps partiel ou de vous investir dans le bénévolat ? Privilégiez-vous plutôt des moments de qualité avec votre famille et vos amis ?

Le choix du cadre de vie est également déterminant : votre logement actuel est-il adapté pour les années à venir, ou serait-il plus judicieux d'opter pour un bien plus fonctionnel et facile à entretenir ?

Ces décisions personnelles ont un impact direct sur votre stratégie financière, notamment sur le choix entre une rente viagère et un capital unique. Une planification anticipée permet d'optimiser la fiscalité, de diversifier ses sources de revenus et d'assurer une stabilité financière durable. L'idéal est d'aborder ces questions dès 45 à 55 ans afin de s'offrir une retraite sereine et parfaitement alignée avec ses aspirations.

Analyse de votre situation financière

Une analyse approfondie de la situation financière constitue la base d'une planification réussie de la retraite. Il est essentiel d'évaluer autant les avoirs que les dettes, ainsi que les revenus et les dépenses.

- **Vue d'ensemble des avoirs** : il convient de répertorier et de comparer les titres, les biens immobiliers, les soldes

bancaires et les actifs de régime de retraite aux passifs existants tels que les hypothèques ou les prêts.

- **Sources de revenu** : outre les versements de retraite, les revenus issus de la pension de retraite ou des retours sur investissement peuvent également contribuer à la stabilité financière.
- **Structure des dépenses** : une estimation réaliste des dépenses annuelles, incluant les taxes et les dépenses exceptionnelles, est cruciale.

Conserver une marge de manœuvre financière destinée aux dépenses imprévues offre une sécurité supplémentaire ; en outre, un plan financier sain permet des prises de décision réalistes et aide à éviter les difficultés financières.

Le contexte suisse : formes de retrait du 2^e pilier – rente ou capital ?

Décider comment retirer les avoirs des fonds de pension est un aspect clé du plan de retraite. Une pension à vie assure la stabilité financière et des versements réguliers et prévisibles, quelles que soient les fluctuations du marché. Toutefois, le capital reste bloqué, et le pouvoir d'achat assuré par les versements de retraite peuvent graduellement décliner en raison de l'inflation. Dans certains cas, les bénéficiaires peuvent également avoir droit à des avantages supplémentaires issus de leur retraite.

En revanche, les versements de montants forfaitaires offrent une plus grande flexibilité financière et un potentiel de rendements plus élevés grâce à des stratégies d'investissement sur mesure. Toutefois, cette approche requiert une planification minutieuse, car les investissements sont soumis à la volatilité du marché, et il existe un risque que le capital s'épuise trop vite. Beaucoup de personnes choisissent une combinaison des deux options afin d'équilibrer sécurité et flexibilité. Il convient également de tenir compte des implications fiscales, car le fait de répartir les versements de capital sur de nombreuses années peut aider à optimiser la charge fiscale générale. Les réglementations variant d'un pays à l'autre, il est crucial de se faire assister d'experts possédant des connaissances sur la situation locale.

Tenir compte des implications fiscales

Le choix entre une pension de retraite et le versement d'un montant forfaitaire unique entraîne des conséquences fiscales

majeures.

- Les versements réguliers d'une pension de retraite sont soumis à l'impôt sur le revenu, ce qui conduit à une charge fiscale annuelle constante.
- Les versements de capital sont imposés une seule fois, à un taux réduit, mais augmentent les avoirs imposables, ce qui peut se traduire par un impôt sur la fortune plus élevé sur le long terme.

Une planification fiscale stratégique peut aider à réduire les charges. Répartir sur plusieurs années les versements de capital issus des fonds de pension, des prestations de libre passage et des comptes du pilier 3^a peut aider à éviter des taux d'imposition progressifs plus élevés. De plus, le lieu de résidence peut également influencer la charge fiscale générale. S'occuper de ces questions à un stade précoce permet d'optimiser les résultats financiers.

Protection des membres de la famille et planification immobilière

La retraite est le moment idéal pour sécuriser l'avenir financier des bénéficiaires et organiser la transmission du patrimoine. Une pension de retraite protège souvent mieux les survivants, avec 60 % reversés au conjoint ou partenaire de PACS. Les versements forfaitaires facilitent le transfert de richesses, et une planification anticipée—testament, accord de succession

ou directive sur les soins—assure le respect des volontés et la gestion des affaires en cas d'incapacité.

En collaboration avec PensExpert AG, Rothschild & Co offre des plans de retraite 1e et des solutions de libre passage spécialement conçues pour répondre aux besoins des clients en matière de retraite et d'investissement. Ces solutions facilitent la flexibilité de la stratégie d'investissement tout en offrant des opportunités supplémentaires en matière d'optimisation fiscale. La combinaison d'une gestion professionnelle des avoirs et de solutions d'investissement durables, tant actives que passives, crée un équilibre optimal entre la sécurité et le rendement. Cela fournit une base solide pour une planification anticipée de la retraite, assurant à la fois la stabilité financière et la flexibilité pour l'avenir.

Une planification de retraite bien structurée sécurise non seulement le bien-être financier, mais pose également les jalons d'une retraite conforme aux aspirations personnelles tout en préservant l'avenir.

GRAPHIQUE 1: FORMES DE RETRAIT DU 2E PILIER

Avantages

MONTANT FORFAITAIRE

- Avoirs librement disponibles
- Choix non limité de l'activité et de la stratégie d'investissement. Possibilité de se concentrer sur la protection contre l'inflation, l'optimisation fiscale, etc.
- En cas de décès, les avoirs restants sont transmis au conjoint / partenaire ou aux héritiers
- Le versement est imposé à un taux préférentiel

RENTE VIAGÈRE

- Revenu sûr et régulier à vie
- Pas d'activité d'investissement direct
- Pas de risques immédiats liés à l'investissement
- Pas d'impôt sur la fortune
- Sécurité grâce aux versements mensuels (comme un salaire)

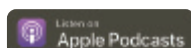
Inconvénients

- La personne doit supporter seule les risques liés à l'investissement
- Les revenus ne sont ni constants, ni garantis ; les flux de revenus dépendent de la performance d'investissement et des coûts
- Capital soumis à l'impôt sur la fortune ; les revenus sont soumis à l'impôt sur le revenu
- Pas de couverture des risques en cas de longévité exceptionnelle
- Rente viagère imposée à 100 % comme un revenu
- Réduction de la rente de la personne à charge survivante (habituellement seulement 60 % de la pension de retraite)
- Taux de conversion légal dans une fourchette obligatoire uniquement (bien qu'étant dans la plupart des cas plus élevé que pour les rentes viagères privées)
- Pas de restitution aux personnes à charge en cas de décès des ayants-droits à une rente viagère
- Pas de protection directe contre l'inflation (en fonction des dispositions et des moyens financiers du fonds de pension)

Pas le temps de lire ? On vous entend.

Branchez-vous sur notre podcast **Perspectives**, dans lequel nous donnons notre point de vue sur l'évolution des marchés et de l'économie mondiale et expliquons les différentes approches en matière d'allocation du capital et de décisions d'investissement.

[Cliquez ici pour écouter !](#)



Investir avec audace et viser les étoiles



Amaya Gutiérrez

CFA, Head of Investment
& Portfolio Advisory

Investir pour les générations à venir demande à la fois une vision claire et une approche réfléchie. Dans cet article, Amaya Gutierrez, Directrice de l'Investissement et Conseillère en Portefeuille, explique comment une stratégie rigoureuse sur le long terme peut favoriser la croissance et la préservation du patrimoine à travers les générations.

« Pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, tous les habitants de cette planète ne faisaient véritablement qu'un. »

C'est ainsi que le président Richard Nixon s'adressa aux astronautes Neil Armstrong et Buzz Aldrin après leur alunissage réussi lors de la mission Apollo 11, le 24 juillet 1969. Ce moment marqua la première fois que l'Homme entreprenait un voyage au-delà de la Terre.

Pris isolément, cet exploit semble être un triomphe absolu. Beaucoup de ceux qui l'ont vécu se souviennent encore précisément de l'endroit où ils étaient lorsqu'ils ont regardé les images historiques de cet événement. Pourtant, ce succès fut l'aboutissement de décennies de recherche, de planification et d'échecs, parfois tragiques, comme l'accident d'Apollo 1 en 1967, qui coûta la vie à trois astronautes.

Quels parallèles peut-on établir entre le projet ambitieux de la NASA visant la Lune et le monde de l'investissement ? L'un des plus évidents – et celui que nous explorons aujourd'hui – concerne un élément clé dans la construction des portefeuilles : l'horizon d'investissement.

Lorsque le président Dwight D. Eisenhower posa les bases de la NASA dans les années 1950, il savait que cette quête dépasserait le cadre de sa propre existence. Il n'a d'ailleurs pas vécu assez longtemps pour voir cet accomplissement, mais il avait mis en place une stratégie durable, en ayant pleinement conscience des incertitudes et des défis à venir. Il savait que *ad astra per aspera* – "vers les étoiles à travers les épreuves" – était un chemin semé d'embûches.

De la même manière, investir pour les générations futures nous projette bien au-delà de notre propre horizon de vie et exige discipline, patience et une vision à long terme.

L'importance de l'horizon d'investissement

Tout portefeuille d'investissement doit répondre à des objectifs et des contraintes spécifiques, qu'il s'agisse du rendement attendu, de la tolérance au risque, des besoins en liquidités, des exigences réglementaires, des taxes ou d'autres impératifs particuliers.

L'horizon d'investissement désigne la période entre la mise en place d'un portefeuille et le moment où les fonds investis sont retirés. Il est souvent étroitement lié aux besoins en liquidités, qui restent flexibles : l'achat d'un bien immobilier, le remboursement d'un prêt ou encore les dépenses du quotidien peuvent nécessiter de liquider une partie des investissements à un moment donné.

D'une manière générale, un horizon d'investissement plus long permet une plus grande tolérance au risque. Toutefois, tous les investisseurs ne souhaitent pas nécessairement en tirer parti. Un horizon long leur donne la possibilité de rester investis plus longtemps sans chercher à anticiper les fluctuations du marché, une approche qui peut parfois mener à des performances inattendues.

Prenons l'exemple du S&P 500 en 2024. Un investisseur à court terme, ayant acheté au plus haut avant de revendre au pire moment, aurait subi une perte maximale de -8,5 % (notamment lors du repli de 14 jours en juillet-août). Il aurait fallu 32 jours pour récupérer ces pertes, et l'indice aurait terminé l'année en hausse de 4 % par rapport à son pic initial.

Si l'on prend du recul et que l'on observe les performances annuelles des 50 dernières années, ce même investisseur aurait connu une chute de 40 % en 2000-2002. La reprise a pris des décennies, mais un investisseur avec un horizon à long terme,

LES STRATÉGIES THÉMATIQUES PEUVENT AJOUTER UNE PERSPECTIVE SUPPLÉMENTAIRE À LA CONSTRUCTION DE PORTEFEUILLES À LONG TERME ET PERMETTRE AUX INVESTISSEURS D'ÊTRE EXPOSÉS AUX TENDANCES QUI ONT LE PLUS D'IMPACT SUR EUX.

qui aurait maintenu ses positions sans céder à la panique, aurait finalement enregistré un rendement total de 527 %, bien au-delà de cette perte initiale^[1] (Graphique 1).

Cet exemple illustre parfaitement un principe clé : adopter une vision à long terme permet d'atténuer l'impact de la volatilité à court terme et de maximiser la croissance des investissements.

Stratégie d'investissement et allocation d'actifs

L'allocation des actifs diffère selon l'horizon d'investissement. Plus la tolérance au risque est élevée, plus la part dédiée aux instruments favorisant la valorisation du capital à long terme

doit être importante. Cela inclut :

- marchés publics (actions, fonds actifs et passifs)
- les investissements privés (fonds de private equity, capital-risque, etc.)

Cette approche implique un risque plus élevé, mais aussi des rendements potentiellement bien supérieurs, garantissant ainsi une préservation efficace du patrimoine pour les générations futures.

S'adapter aux évolutions sociétales et technologiques

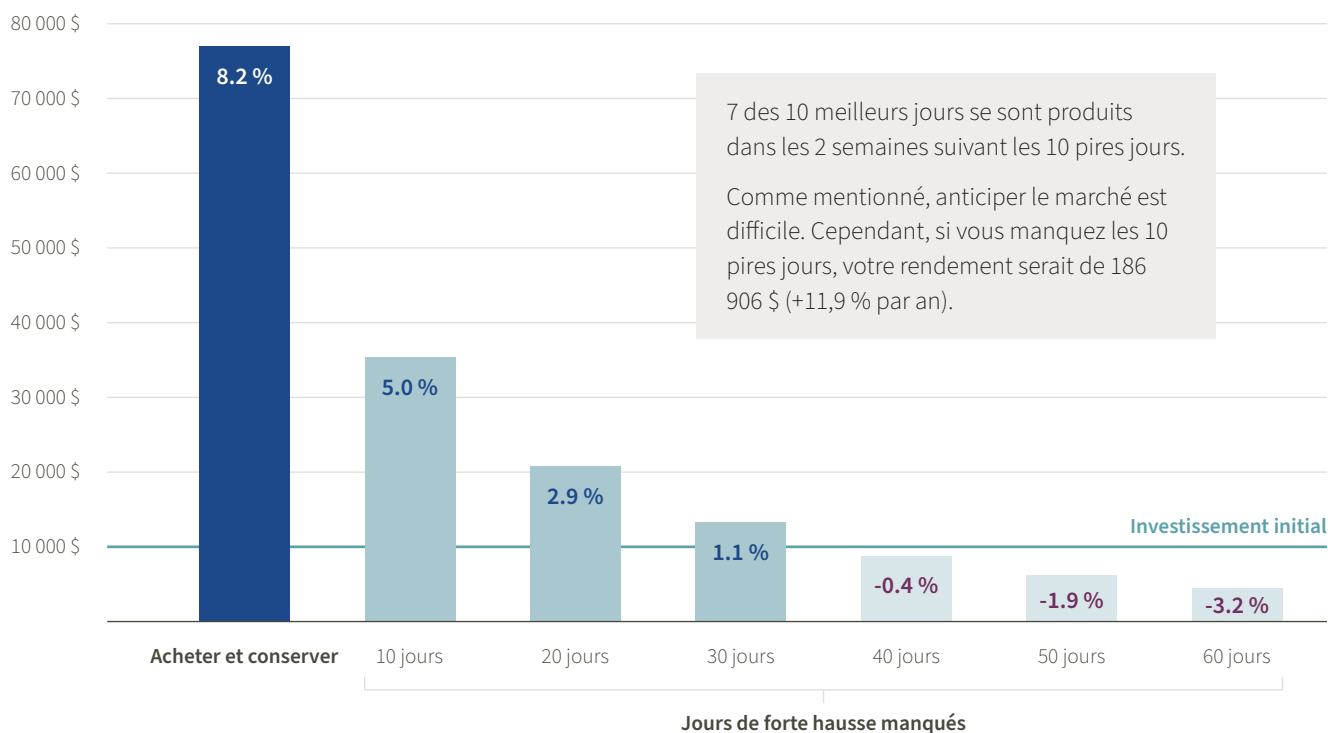
Lorsque la prochaine génération héritera des investissements d'aujourd'hui, il sera essentiel d'intégrer des stratégies alignées avec les grandes transformations sociétales et technologiques.

Les stratégies thématiques permettent d'ajouter une nouvelle dimension à la construction d'un portefeuille à long terme en exposant les investisseurs aux tendances majeures qui façonnent notre avenir, comme :

- la cybersécurité
- la robotique et l'automatisation
- le secteur de la longévité et des biotechnologies

GRAPHIQUE 1: ANTICIPER LE MARCHÉ EST NOTOIREMENT DIFFICILE

LES RENDEMENTS ANNUALISÉS DE L'INDICE S&P 500 SUR UN INVESTISSEMENT DE 10 000 \$ DEPUIS 1999.



Ces tendances intergénérationnelles offrent un potentiel de croissance supérieur à la moyenne et s'inscrivent dans une vision d'investissement durable.

Conclusion

Investir pour les générations futures et explorer l'espace ont plus de points communs qu'il n'y paraît. Comme la NASA lorsqu'elle préparait sa mission vers la Lune, les investisseurs à long terme doivent accepter les risques, faire face aux imprévus et résister aux réactions impulsives face aux fluctuations du marché.

Le succès repose sur une recherche approfondie, une planification rigoureuse et une discipline de fer face aux turbulences à court terme. Car, tout comme l'exploration spatiale, les plus grandes réussites en investissement sont celles qui osent voir plus loin.

PODCAST

Écoutez le podcast avec Amaya Gutiérrez, responsable des investissements et de la gestion de portefeuille, et Laura Künlen, responsable de la communication sur les investissements, sur les besoins des clients couverts par les services de conseil.



Un pilier supplémentaire pour la préservation de votre patrimoine



Sara McDonald
Private Markets Sales
& Distribution Director



Fabian Mohrhauer
Private Market Sales

Pour les familles fortunées et les particuliers disposant d'un patrimoine important, préserver et transmettre cet héritage aux générations futures est une priorité essentielle. Avec l'évolution des marchés financiers, les investissements privés se sont imposés comme un levier stratégique incontournable. Ils offrent stabilité, diversification et une création de valeur durable. Cet article explore comment les marchés privés peuvent contribuer à protéger le patrimoine et à en assurer une transmission efficace entre les générations.

L'essor des marchés privés

Les marchés privés permettent d'investir dans des actifs non cotés en bourse, tels que le capital-investissement (private equity), la dette privée ou les actifs réels. Ils viennent ainsi compléter les investissements traditionnels en actions et en obligations cotées. Autrefois réservés aux investisseurs institutionnels, ces marchés sont désormais de plus en plus accessibles aux investisseurs privés. Cette ouverture s'explique par la demande croissante de financements pour soutenir la croissance des entreprises privées, une dynamique encouragée par des acteurs proposant des solutions adaptées aux investisseurs patrimoniaux.

- Le capital-investissement consiste à investir dans des entreprises non cotées ou à racheter des sociétés cotées pour les rendre privées. Il englobe également le financement d'entreprises en croissance ainsi que le capital-risque, qui soutient les jeunes entreprises en phase de démarrage.
- La dette privée désigne les prêts accordés par des investisseurs non bancaires à des entreprises privées, leur permettant d'accéder à des capitaux en échange du paiement d'intérêts. Ce mode de financement, plus rapide et personnalisé, offre une alternative ou un complément aux prêts bancaires traditionnels et aux marchés de capitaux.

- Les actifs réels regroupent des investissements tangibles ayant une valeur intrinsèque, comme l'immobilier, les infrastructures ou les ressources naturelles. Ces actifs sont souvent perçus comme une protection contre l'inflation et génèrent des revenus stables à long terme.

Les marchés privés connaissent une croissance rapide depuis une dizaine d'années, et cette tendance devrait s'accroître. D'ici 2027, les actifs sous gestion (AUM) du secteur pourraient atteindre près de 20 000 milliards de dollars, contre 12 000 milliards en 2022^[1].

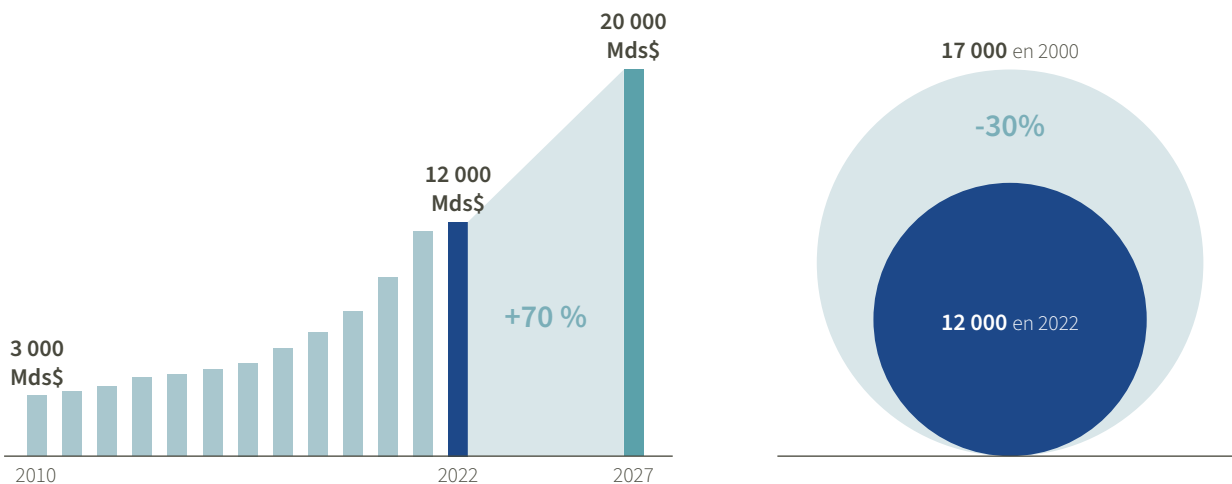
Cette expansion repose sur deux principaux facteurs : d'une part, les entreprises restent privées plus longtemps, repoussant leur introduction en bourse ; d'autre part, les investisseurs recherchent de plus en plus des alternatives aux placements traditionnels, afin de diversifier leurs portefeuilles et d'améliorer leurs rendements.

Investir sur les marchés privés : les points à retenir

Avant d'investir sur les marchés privés, il est essentiel de prendre en compte plusieurs caractéristiques propres à ces placements spécialisés :

- Une immobilisation du capital à long terme : les fonds ont généralement une durée de vie supérieure à dix ans, ce qui signifie que le capital investi reste indisponible pendant toute cette période.
- Une capacité d'engagement à long terme : les investisseurs doivent s'assurer qu'ils pourront maintenir leur stratégie d'investissement, même en cas d'évolution de leur situation personnelle.
- Une gestion prudente des liquidités : il est crucial de disposer de réserves financières suffisantes en parallèle de tout investissement sur les marchés privés. En période d'incertitude économique ou de volatilité des marchés, les investisseurs doivent être en mesure de respecter leurs engagements financiers tout en préservant leur niveau de vie. Cela est d'autant plus important en cas de dépenses imprévues ou d'augmentation soudaine de leurs obligations financières.

GRAPHIQUE 1: FORTE CROISSANCE DES MARCHÉS PRIVÉS ET DIMINUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES COTÉES



xx

Lorsqu'ils sont menés avec rigueur, les investissements sur les marchés privés peuvent constituer une opportunité attrayante, en complément des placements traditionnels.

Pourquoi investir sur les marchés privés ?

Les investissements sur les marchés privés offrent plusieurs avantages :

- Une meilleure diversification : en intégrant des classes d'actifs moins corrélées aux actions cotées, ils contribuent à réduire la volatilité globale du portefeuille.
- Des performances attractives : historiquement, ces investissements ont généré des rendements supérieurs à ceux des marchés boursiers sur le long terme.^[2]
- Un large choix d'opportunités : le nombre d'entreprises privées est bien plus important que celui des sociétés cotées, offrant ainsi un éventail d'investissements plus vaste.
- Un accès privilégié aux entreprises en croissance : ils permettent aux investisseurs d'intervenir dès les premières étapes du développement de sociétés prometteuses.

Le rôle stratégique des marchés privés dans la transmission du patrimoine

Les investissements sur les marchés privés s'intègrent parfaitement dans une stratégie patrimoniale multigénérationnelle.

Grâce à leur horizon de placement à long terme, ils favorisent la croissance du capital sans être soumis aux pressions des fluctuations de marché à court terme.

De plus, ils renforcent la diversification du portefeuille en limitant l'exposition aux variations macroéconomiques et en optimisant la gestion des risques. Les investissements dans l'immobilier et les infrastructures offrent une résilience durable, agissant comme une protection contre l'inflation tout en préservant le capital.

Enfin, certaines classes d'actifs, comme le crédit privé, l'immobilier ou les infrastructures, génèrent des revenus passifs. Ils permettent ainsi de bénéficier d'un flux financier régulier, essentiel pour répondre aux besoins des générations futures.

Dans un environnement financier de plus en plus complexe, les marchés privés constituent un levier stratégique pour protéger et faire fructifier le patrimoine familial. En favorisant la diversification et en trouvant un équilibre entre liquidité et croissance à long terme, ils renforcent la résilience des portefeuilles, permettant ainsi aux investisseurs de mieux traverser les cycles économiques. Intégrer les marchés privés dans une stratégie patrimoniale contribue à assurer la stabilité financière des générations futures et à préserver un héritage durable.

[2] Blackrock (Capital-investissement : Burgiss, comprend yout/VC/Growth ; Revenu fixe : Indice Barclays US Aggregated Bond ; Hedge funds : Indice HFRI FOF ; MSCI World et S&P500 sont des indices de rendement total). Les performances passées ne garantissent pas les performances futures. Mars 2025.

Nos Investment Insights reposent sur un large éventail de publications et de podcasts.

Pour plus d'informations veuillez consulter notre page à l'adresse www.rothschildandco.com/insights



IMPORTANT INFORMATION

Ce document est produit par **Rothschild & Co Bank AG**, ayant son siège social à Zollikerstrasse 181, CH-8034 Zurich (« Rothschild & Co »), licenciée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Berne, Suisse (www.finma.ch), uniquement à des fins d'information et de marketing et pour l'usage exclusif de son destinataire (« vous » ou « le destinataire »). Sauf accord écrit spécifique de Rothschild & Co, ce document ne doit pas être copié, reproduit, distribué ou transmis, en partie ou en totalité, à des tiers.

Ce document ne constitue en aucun cas une recommandation personnelle, un conseil, une offre, une sollicitation ou une invitation à acheter ou à vendre des valeurs mobilières ou d'autres produits bancaires ou de placement, à effectuer d'autres transactions ou à conclure un acte juridique de quelque nature que ce soit. Ce document et son contenu ne tiennent pas compte des objectifs d'investissement, de la situation financière et des besoins particuliers du destinataire quant aux informations figurant dans le document présent. Toute souscription à un fonds ne doit se faire, en tout état de cause, que sur la base de la documentation officielle disponible dudit fonds et après avoir sollicité l'avis d'un conseiller financier, juridique, comptable et fiscal. Cela signifie également que rien dans ce document ne constitue un conseil financier, juridique, comptable ou fiscal.

La valeur des investissements, ainsi que les revenus qu'ils génèrent, peuvent aussi bien baisser qu'augmenter, et vous pouvez ne pas récupérer le montant de votre investissement initial. Les performances passées ne doivent pas être considérées comme une indication des performances futures. Tout investissement en vue d'obtenir un rendement comporte des risques : Les aspirations en matière de performances ne sont pas garanties et ne peuvent pas l'être. Les déclarations prospectives, c'est-à-dire les déclarations comprenant des termes tels que « croire », « supposer », « s'attendre » ou des expressions similaires, sont soumises à des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus ou inconnus qui peuvent entraîner des divergences

importantes entre les résultats, la situation financière, l'évolution ou les performances effectivement enregistrées par l'émetteur ou l'instrument et ceux qui sont explicitement ou implicitement présumés dans ces déclarations. Compte tenu de ces incertitudes, vous ne devez pas vous fier à ces déclarations prospectives. Rothschild & Co n'assume aucune responsabilité concernant la mise à jour des déclarations prospectives ou leur adaptation à des évolutions ou événements futurs. Lorsqu'un investissement comporte une exposition à une devise étrangère, les variations du taux de change peuvent entraîner une hausse ou une baisse de la valeur de l'investissement et des revenus qu'il génère. La production de revenus peut se faire au détriment de la rémunération du capital. La préservation du capital investi ne peut pas être garantie. Si un client existant de Rothschild & Co change d'avis concernant ses objectifs d'investissement et/ou sa tolérance au risque ou au rendement, il doit contacter son conseiller de clientèle chez Rothschild & Co. Des informations complémentaires peuvent également être obtenues dans la brochure Risques inhérents au commerce d'instruments financiers de l'Association suisse des banquiers (www.swissbanking.ch/fr/downloads).

Bien que les informations et les données figurant dans ce document proviennent de sources considérées comme fiables, aucune déclaration ou garantie, explicite ou implicite, n'est ou ne sera faite et, sauf en cas de fraude, aucune responsabilité n'est ou ne sera acceptée par Rothschild & Co concernant l'impartialité, l'exactitude ou l'exhaustivité de son contenu ou des informations qui en constituent la base ou quant à la confiance accordée au présent document par une quelconque personne. En particulier, aucune déclaration ou garantie n'est donnée quant à la réalisation ou au caractère raisonnable des projections, des objectifs, des estimations ou des prévisions qu'il contient. Rothschild & Co décline toute responsabilité concernant les pertes ou dommages de quelque nature que ce soit (directs, indirects et/ou consécutifs) qui pourraient résulter de l'utilisation de ce document. Le contenu de ce document peut être modifié sans préavis, sachant que Rothschild & Co n'est pas tenue de mettre à jour les informations publiées.