



LOMBARD ODIER
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

Les actifs non cotés plébiscités par les investisseurs suisses

Plongez au cœur des attentes et des aspirations
de 300 investisseurs suisses fortunés (HNWI)



Introduction

Pourquoi les actifs non cotés attirent-ils autant la lumière ? Principalement en raison de la demande croissante d'investisseurs à la recherche de nouvelles sources de rendements. En effet, les actifs privés – ou actifs non cotés – ont fréquemment dépassé les performances à deux chiffres sur les 20 dernières années. Il s'agit aussi pour eux d'augmenter la diversification de leur portefeuille, grâce à des investissements décorrélés des cycles boursiers traditionnels. Un besoin qui n'a fait que s'accroître après une année 2022 particulièrement difficile sur les marchés actions et obligataires.



Les résultats de notre sondage confirment l'intérêt grandissant des actifs non cotés pour les investisseurs suisses, qui souhaitent très majoritairement augmenter leur exposition à l'avenir. Leurs performances remarquables et leur intérêt en termes de diversification en font un investissement particulièrement pertinent dans l'environnement actuel.

Rappelons que cette classe d'actifs comprend non seulement les actions d'entreprises qui ne sont pas cotées en bourse (ou « private equity »), mais aussi des titres de dette privée, des investissements dans les infrastructures ou encore certains types d'investissement immobiliers. L'intérêt croissant des investisseurs suisses pour cette classe d'actifs reflète par ailleurs un monde financier en transition. De plus en plus de valeur est ainsi créée en dehors des marchés financiers traditionnels, avec des entrepreneurs qui ne rêvent plus forcément de faire une entrée en bourse.

Lombard Odier a construit une large expertise dans les actifs non cotés depuis plus de 15 ans, avec une équipe dédiée qui compte plus de 30 spécialistes. Un nombre qui devrait doubler dans prochaines années. Notre ambitieux développement a pour objectif de couvrir au mieux toutes les opportunités offertes par les actifs privés pour nos clients. Non seulement au sein du private equity et donc des entreprises privées d'une certaine envergure, mais aussi celles à un stade plus précoce (capital risque et capital investissement), ainsi que les autres segments (dette privée, infrastructure et immobilier).

Notre sondage révèle des mouvements communs au sein des investisseurs suisses mais aussi certaines divergences, voire un clivage entre générations. De notre point de vue, il ne s'agit pas d'ignorer ou de lisser ces différences mais de les intégrer, afin de proposer des solutions d'investissement personnalisées autour de cette classe d'actifs passionnante.

Gérard Felley

Associé, Responsable de la clientèle
privée suisse et francophone

Philippe Gay

Responsable
de l'offre suisse

Pourquoi ce sondage ?

Chaque client est unique. Chaque parcours de vie est singulier et rempli de surprises. Au-delà des échanges toujours riches avec nos clients, Lombard Odier attache une importance particulière à repenser le monde qui l'entoure. C'est dans cette logique que nous avons souhaité élargir notre angle de vue avec ce sondage, afin de recueillir les opinions des investisseurs suisses, dans toute leur diversité et sur plusieurs sujets.

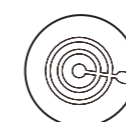
Lombard Odier : ADN suisse et vision internationale depuis 1796

Lombard Odier est une banque privée d'entrepreneurs, nos Associés-gérants en étant les propriétaires et les dirigeants, assurant la direction de notre Groupe depuis notre siège mondial à Genève. Nos six bureaux en Suisse nous permettent de rester proches de nos clients, à Genève naturellement, mais aussi à Zurich, Lausanne, Fribourg, Vevey et Verbier.

Notre offre globale s'adapte à tous les besoins de nos clients pour leur offrir un service sur mesure de gestion et de planification patrimoniale, qu'il s'agisse de gérer leur fortune privée, leur patrimoine immobilier, leurs actifs professionnels, leur capital de prévoyance ou encore celui d'une fondation.

Le sondage a été mené entre décembre 2022 et janvier 2023. A noter que l'emploi du genre masculin dans le présent rapport est compris au sens neutre, désignant à la fois les répondantes et les répondants au sondage.

Méthodologie



Echantillon

300 résidents suisses fortunés, disposant d'au moins un million de francs d'actifs à investir (HNWI), ont répondu à notre questionnaire en ligne.



Régions

40% des répondants résidaient en Suisse alémanique, 58% en Suisse romande et 2% au Tessin.



Age

40% des répondants se situaient dans la tranche d'âge 35-50 ans et 47% avaient entre 50 et 70 ans

Trois faits marquants de ce sondage

Les actifs non cotés sont plébiscités dans le contexte actuel de marché

- ▶ L'augmentation de la diversification de leur portefeuille a constitué une priorité clé pour les HNWI en 2022 et au début de l'année 2023. Dans ce contexte de marché complexe, la hausse de la part accordée aux investissements alternatifs comme les actifs non cotés est l'un des moyens les plus cités pour atteindre cet objectif prioritaire de diversification, avec 42% des répondants.

42%

des investisseurs suisses
ont augmenté leur part
d'investissements alternatifs
et d'actifs privés en 2022

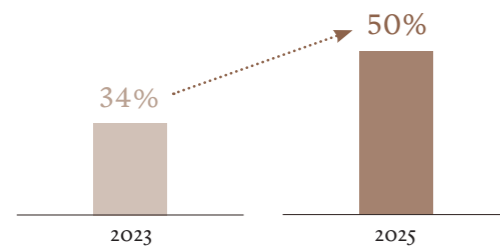
Les attentes de rendements sont supérieures aux investissements traditionnels

- ▶ Plus d'un tiers des sondés pense que les actifs non cotés offriront des rendements plus élevés que les marchés boursiers traditionnels, et cette proportion atteint 63% chez les moins de 35 ans. Ces derniers sont également convaincus que les actifs privés fourniront une protection contre les baisses pendant les périodes de turbulences sur les marchés financiers.

1/3

des sondés pense que les actifs
non cotés offriront des
rendements plus élevés
que les marchés boursiers
traditionnels

La part des actifs non cotés va décoller dans les portefeuilles d'ici 2025



Si un tiers seulement des HNWI suisses a plus de 10% de son portefeuille alloué à des actifs privés aujourd'hui, ils devraient être une majorité d'ici 2025. Cette tendance est plus prononcée chez les moins de 50 ans, avec 57% des 35-50 ans qui pensent que leur allocation dépassera 10% au cours des deux prochaines années, et 66% des moins de 35 ans qui sont du même avis.

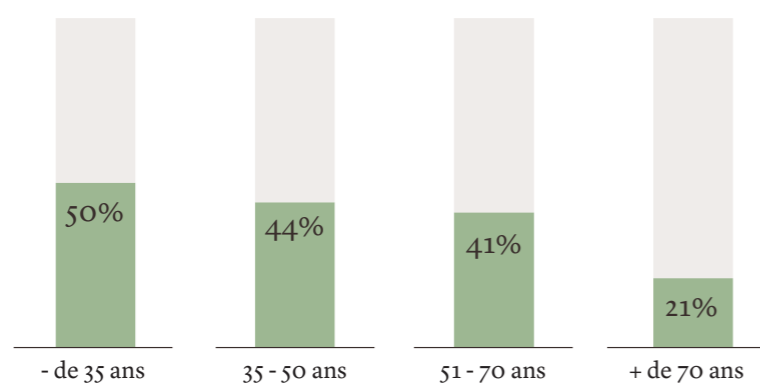


Les actifs non cotés plébiscités dans le contexte actuel de marché

Les investisseurs suisses étaient à la recherche de solutions pour contrer les performances négatives des marchés boursiers et obligataires traditionnels en 2022 et au début de l'année 2023. **L'augmentation de la diversification de leur portefeuille (39%) était ainsi une priorité clé.** En effet, les actions et les obligations n'avaient connu que trois années de performances négatives simultanées depuis les années 1920, ce qui a lourdement pesé sur les placements des investisseurs HNWI.

Dans ce contexte, l'augmentation de la part des actifs privés est le moyen de diversification le plus cité, par 42% des répondants si l'on regarde la moyenne globale. L'image est toutefois bien différente en fonction du lieu de résidence et de la classe d'âge des répondants. Le taux est ainsi de 57% du côté suisse alémanique, contre un tiers côté romand. Par rapport aux différentes générations, c'est surtout chez les plus jeunes que l'on retrouve le plus d'intérêt.

► Part des investisseurs qui ont augmenté leur allocation dans les investissements alternatifs et les actifs privés en 2022



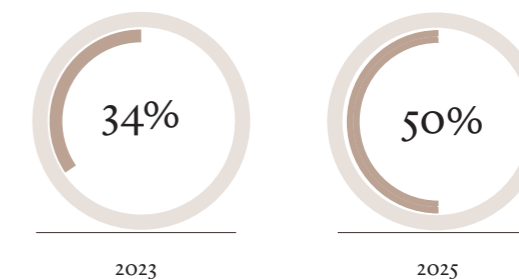
Source: Lombard Odier

Les actifs non cotés vont décoller d'ici 2025

Alors qu'un tiers seulement des HNWI suisses ont plus de 10% de leur portefeuille alloué à des actifs privés aujourd'hui en moyenne, **ce chiffre devrait passer à la moitié d'ici 2025.**

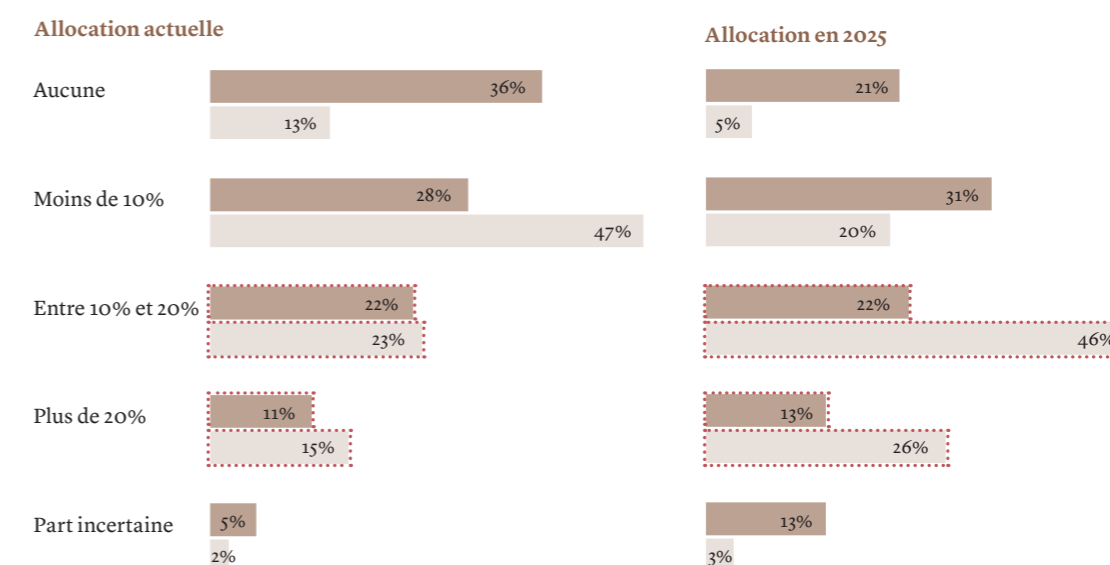
Cette tendance est plus prononcée chez les moins de 50 ans. En effet, 57% des 35-50 ans estiment que leur allocation dépassera 10% au cours des deux prochaines années, et 66% des moins de 35 ans sont de cet avis.

► Part des investisseurs qui détiennent plus de 10% d'actifs non cotés dans leur portefeuille:



► Disparité régionale assez marquée au niveau des allocations:

● Suisse romande ● Suisse alémanique



Attentes de rendements supérieures, voire protection contre les risques de baisse

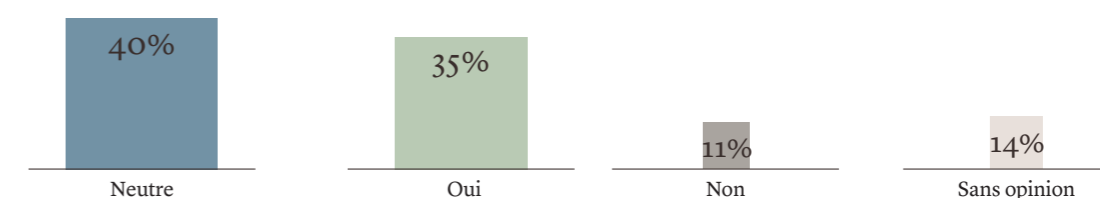
Dans un contexte où les marchés boursiers – actions comme obligations – ont été fortement chahutés en 2022, plus d'un tiers des investisseurs suisses estimaient que les actifs privés offriront des rendements plus élevés que les marchés boursiers à l'avenir. Il est toutefois permis de supposer une relative méconnaissance du sujet – ou une certaine confusion due à la conjoncture économique – au regard de la forte proportion de réponses « neutre » ou « sans opinion » à cette question.

L'image est à nouveau très contrastée si l'on prend un angle de vue régional ou générationnel. En effet, les Alémaniques sont 43% à répondre positivement, tandis que seulement 29% de Romands pensent que

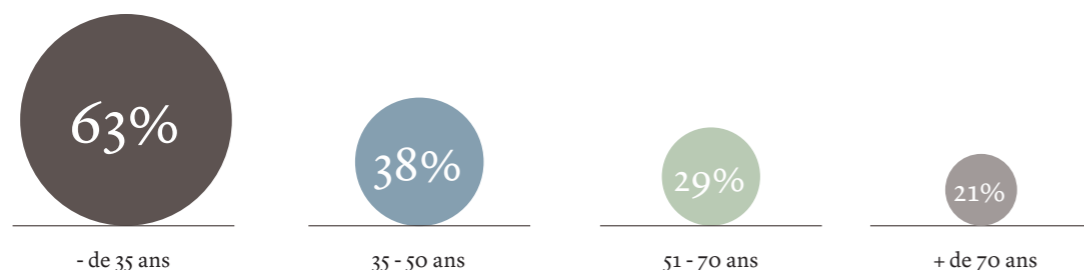
les actifs privés généreront des rendements supérieurs. Les Romands sont également bien plus nombreux à se déclarer sans opinion sur ce sujet (20%, contre 4% pour les Alémaniques). L'explication est peut-être à rechercher du côté de l'exposition à cette classe d'actifs, qui, étant plus importante côté alémanique, leur permet d'avoir des opinions plus claires et tranchées sur le sujet (cf. section précédente).

Les plus « convaincus » sont en tous cas à chercher du côté des plus jeunes générations: 63 % chez les moins de 35 ans. Ces derniers sont également convaincus que les actifs privés fourniront une protection contre les baisses pendant les périodes de turbulence des marchés.

► Pensez-vous que les actifs non cotés vont apporter des rendements supérieurs aux actifs cotés ?



► « Je pense que les actifs non cotés apporteront des rendements supérieurs »



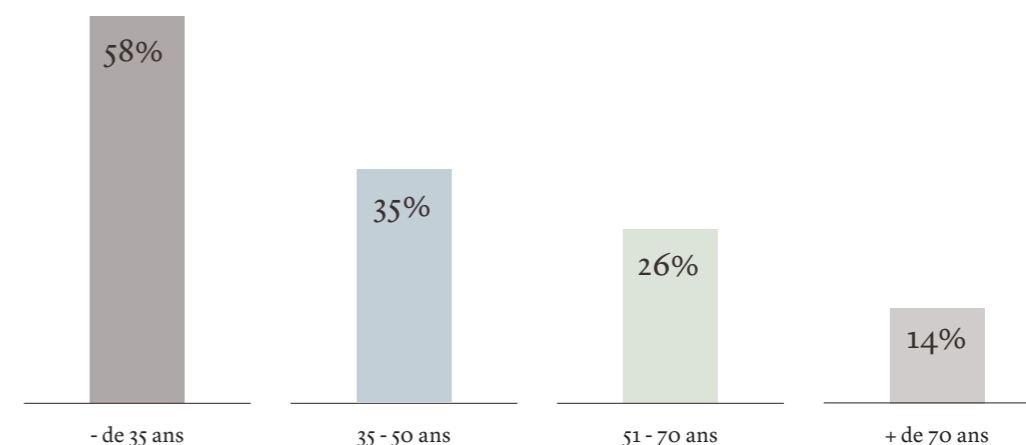
En revanche, on ne relève pas de différence notable en fonction du niveau de fortune des répondants. L'écart n'est souvent que de quelques points de pourcentage, qu'ils détiennent en moyenne 3 millions ou 30 millions d'actifs. Comme souvent à travers notre sondage, l'appartenance à une génération et le domicile génèrent davantage de différences.

D'ailleurs, cela se vérifie également sur les attentes en termes de protection contre les baisses des marchés, car la moyenne obtenue masque des différences notables entre Alémaniques et Romands, ainsi qu'entre les générations. En effet, les réponses ci-dessous indiquent que les Romands ne sont pas aussi « convaincus » que les Alémaniques par l'aspect de protection contre les baisses. S'ils ne sont pas frontalement en désaccord (11%, quel que soit le côté de la Sarine), les Romands ont un avis moins tranché, avec 45% qui sont neutres et 20% sans opinion.

Une tendance forte à avoir confiance dans les actifs non cotés se retrouve en revanche chez les plus jeunes générations pour amortir les turbulences des marchés, qui s'atténue progressivement avec l'âge :

Enfin, il est difficile de dire si les personnes interrogées ont une compréhension globale des risques associés à cette classe d'actifs. En effet 22% affirment qu'elle est « trop risquée pour eux » et 30 % pensent qu'elle ne l'est pas, ce qui laisse tout de même près de la moitié des répondants avec un avis soit « neutre », soit « sans opinion » sur ce point.

► Pensez-vous que les actifs non cotés vont apporter des rendements supérieurs aux actifs cotées ?



43%

des Alémaniques
pensent que les actifs privés peuvent contribuer à apporter une protection à la baisse en cas de turbulence sur les marchés financiers.

24%

des Romands
pensent que les actifs privés peuvent contribuer à apporter une protection à la baisse en cas de turbulence sur les marchés financiers.

Les investisseurs font d'abord confiance à leurs banquiers pour investir dans les actifs non cotés

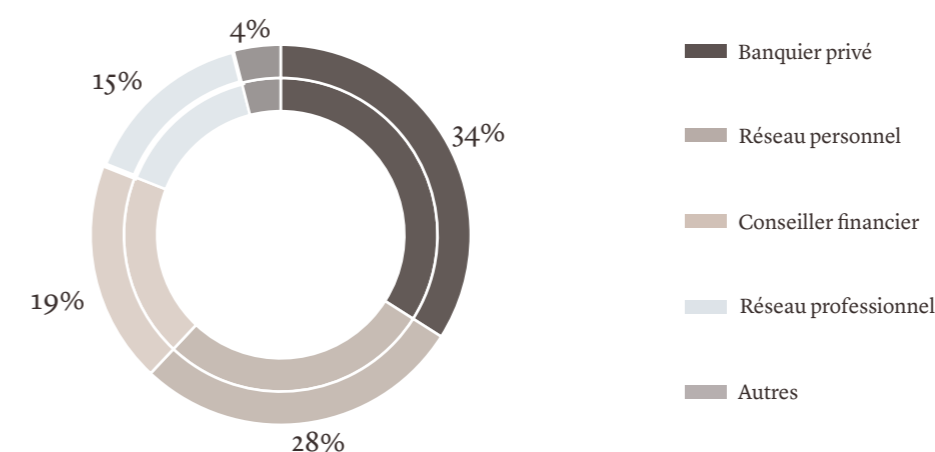
Plus de la moitié des répondants (53 %) citent les conseils professionnels de leur banque privée ou de leur conseiller financier comme leur source d'information principale et de confiance pour leurs investissements dans les actifs non cotés.

Cependant, près d'un tiers (28 %) disent consulter leur réseau personnel sur ce sujet, et 15% leur réseau professionnel. Compte tenu de la complexité de ce marché, ce chiffre peut sembler étonnamment élevé. Mais il reflète peut-être des investissements plus personnels et directs, comme la participation

à des levées de fonds d'entreprises ou de startup de leur entourage, même si ces derniers ne représentent pas une grande part de leur patrimoine.

D'où l'importance pour les banques et conseillers financiers de pouvoir apporter leur expertise non seulement sur les différents segments des actifs non cotés bien identifiés (private equity, private debt, infrastructure, immobilier), mais aussi de comprendre et faire partie de l'écosystème de leur clientèle, afin d'identifier leurs besoins, leurs interactions, et anticiper les tendances de marché.

► Les principaux interlocuteurs des investisseurs pour s'informer sur les actifs privés



Source: Lombard Odier

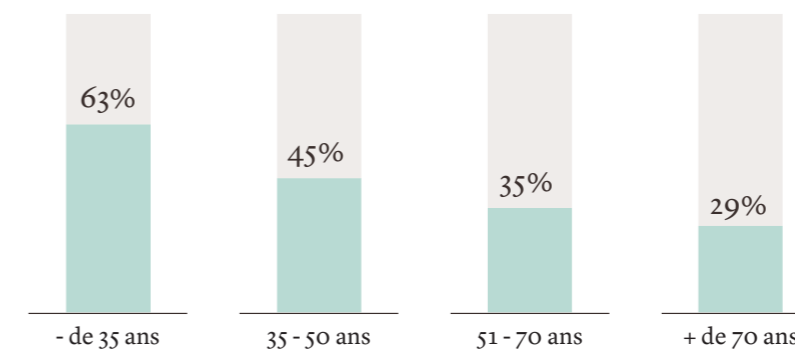
Veuillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.
Lombard Odier · Juin 2023

Les investisseurs les plus jeunes veulent «participer à l'économie réelle»

Au-delà des attentes de performances supérieures ou d'amortissement à la baisse lors de périodes difficiles sur les marchés, le fait d'avoir le sentiment de «participer à l'économie réelle» est partagé par 40% des investisseurs suisses en moyenne, le reste du panel se déclarant plutôt neutre sur cette question (seulement 8% ne sont «pas d'accord»).

Cette conviction ressort particulièrement chez les classes d'âge les plus jeunes de notre panel, avec 63% des moins de 35 ans et 45% des 35-50 ans qui estiment que les actifs non cotés permettent de participer à l'économie réelle.

► « Je pense que les actifs non cotés permettent de participer à l'économie réelle »



Source: Lombard Odier

43%

des Alémanique
pensent que les actifs privés permettent
de participer à «l'économie réelle».

38%

des Romands
pensent que les actifs privés permettent
de participer à «l'économie réelle».

Lombard Odier en Suisse

Genève

Rue de la Corraterie 11
1204 Genève
f.praz@lombardodier.com

Fribourg*

Rue de la Banque 3
1700 Fribourg
d.muller@lombardodier.com

Lausanne

Place St-François 11
1003 Lausanne
s.pedraja@lombardodier.com

Verbier*

Route de Verbier Station 53
1936 Verbier
s.pedraja@lombardodier.com

Vevey**

Rue Jean-Jacques Rousseau 5
1800 Vevey
j.ducrest@lombardodier.com

Zurich

Utoschloss-Utoquai 29-31
8008 Zurich
a.arni@lombardodier.com

*bureau de représentation / **agence

Information importante

Le présent document de marketing a été préparé par Banque Lombard Odier & Cie SA (ci-après «Lombard Odier»). Il n'est pas destiné à être distribué, publié ou utilisé dans une juridiction où une telle distribution, publication ou utilisation serait interdite, et ne s'adresse pas aux personnes ou entités auxquelles il serait illégal d'adresser un tel document de marketing. Le présent document de marketing est fourni à titre d'information uniquement. Le contenu de ce document de marketing n'a fait l'objet d'aucun examen de la part d'une quelconque autorité de surveillance dans une quelconque juridiction. Il ne saurait constituer une offre ou une recommandation de souscrire, d'acheter, de vendre ou de conserver un quelconque titre ou instrument financier. Il reflète les opinions de Lombard Odier à la date de sa publication. **Ces opinions et les informations exprimées dans le présent document ne prennent pas en compte la situation, les objectifs ou les besoins spécifiques de chaque personne. Aucune garantie n'est donnée qu'un investissement soit approprié ou convienne aux circonstances individuelles, ni qu'un investissement ou une stratégie constituent un conseil en investissement personnalisé pour un investisseur.** Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client et est susceptible d'évoluer avec le temps. Lombard Odier ne fournit pas de conseils fiscaux. Il vous incombe par conséquent de vérifier les informations susmentionnées et toutes les autres informations fournies dans les documents de marketing ou de consulter vos conseillers fiscaux externes à cet égard. Certains produits et services de placement, y compris le dépôt, peuvent être soumis à des restrictions juridiques ou peuvent ne pas être disponibles dans le monde entier sans restrictions. Les informations et les analyses contenues dans le présent document sont basées sur des sources considérées comme fiables. Lombard Odier fait tout son possible pour garantir l'actualité, l'exactitude, l'exhaustivité desdites informations. Néanmoins, toutes les informations, opinions et indications de prix peuvent être modifiées sans préavis. **Tout investissement est exposé à une diversité de risques.** Avant d'effectuer une quelconque transaction, il est conseillé à l'investisseur de vérifier minutieusement si elle est adaptée à sa situation personnelle et, si nécessaire, d'obtenir un avis professionnel indépendant quant aux risques et aux conséquences juridiques, réglementaires, fiscales, comptables ainsi qu'en matière de crédit. **Les performances passées n'offrent aucune garantie quant aux résultats courants ou futurs et il se peut que l'investisseur récupère un montant inférieur à celui initialement investi.** La valeur de tout investissement dans une monnaie autre que la monnaie de base d'un portefeuille est exposée au risque de change. Les taux peuvent varier et affecter défavorablement la valeur de l'investissement quand ce dernier est réalisé et converti dans la monnaie de base de l'investisseur. La liquidité d'un investissement dépend de l'offre et de la demande. Certains produits peuvent ne pas disposer d'un marché secondaire bien établi où s'avérer difficiles à valoriser dans des conditions de marché extrêmes, ce qui peut se traduire par une volatilité de leur cours et rendre difficile la détermination d'un prix pour la vente de l'actif.

Membres de l'UE: La publication du présent document de marketing a été approuvée pour utilisation par Lombard Odier (Europe) S.A. au Luxembourg et de chacune de ses succursales opérant dans les territoires suivants: **Belgique:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale de Belgique; **France:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale en France; **Italie:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale in Italia; **Espagne:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Sucursal en España. Lombard Odier (Europe) S.A. est un établissement de crédit agréé et sous la surveillance de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) au Luxembourg.

Par ailleurs, la publication du présent document de marketing a également été approuvée pour utilisation par l'entité suivante domiciliée au sein de l'Union européenne: **Espagne:** Lombard Odier Gestión (España) SGIIC., S.A., une société de gestion d'investissements agréée et réglementée par la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Espagne.

Suisse: Le présent document de marketing a été approuvée pour utilisation en Suisse par Banque Lombard Odier & Cie SA Genève, une banque et maison de titres soumise à la réglementation de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

Royaume-Uni: Le présent document de marketing a été approuvée pour utilisation au Royaume-Uni par Lombard Odier (Europe) S.A. – UK Branch, une banque soumise à la réglementation et à la surveillance de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) au Luxembourg et autorisée au Royaume-Uni par la Prudential Regulation Authority (PRA). Soumise à la réglementation par la Financial Conduct Authority (FCA) et à une réglementation limitée par la Prudential Regulation Authority. Numéro de référence d'établissement de services financiers 597896. **Vous pouvez obtenir, sur demande, auprès de notre banque plus de détails sur la portée de notre agrément et de notre réglementation par la Prudential Regulation Authority ainsi que sur la réglementation par la Financial Conduct Authority.**

Etats-Unis: ni ce document ni aucune copie de ce dernier ne peuvent être envoyés, emmenés, distribués ou remis aux Etats-Unis d'Amérique ou dans un de leurs territoires, possessions ou zones soumises à leur juridiction, ni à une Personne américaine ou dans l'intérêt d'une telle personne. A cet effet, le terme « US-Person » désigne tout citoyen, ressortissant ou résident des Etats-Unis d'Amérique, tout partenariat organisé ou existant dans un Etat, territoire ou possession des Etats-Unis d'Amérique, toute société soumise au droit des Etats-Unis d'Amérique ou d'un Etat, territoire ou possession des Etats-Unis d'Amérique, ou toute propriété ou tout trust soumis à l'impôt fédéral des Etats-Unis d'Amérique quelle que soit la source de ses revenus.

Le présent document de marketing ne peut être reproduit (en totalité ou en partie), transmis, modifié ou utilisé à des fins publiques ou commerciales sans l'autorisation écrite et préalable de Lombard Odier.

Protection des données:

Il se peut que vous receviez cette communication parce que vous nous avez fourni vos coordonnées. Si tel est le cas, veuillez noter que nous sommes susceptibles de traiter vos données à caractère personnel à des fins de marketing direct. Si vous souhaitez vous opposer à ce traitement, veuillez vous adresser au responsable de la protection des données du Groupe: Banque Lombard Odier & Cie SA, Group Data Protection Officer, 11, Rue de la Corraterie, 1204 Genève, Suisse. E-mail: group-dataprotection@lombardodier.com. Pour de plus amples informations sur la politique de protection des données de Lombard Odier, veuillez consulter le site www.lombardodier.com/privacy-policy.

© 2023 Banque Lombard Odier & Cie SA – Tous droits réservés. Réf. LOCH/LOESA-GM-fr-032023.

