



<http://www.switzerland-family-office.com/fr/family-office-services/investissements/>

Investissements de family office

Bien qu'il soit réducteur de dire que l'activité principale d'un family office consiste à gérer des investissements et à prendre des décisions d'investissement, force est de constater que, dans la majorité des cas, les multi-family offices se concentrent principalement sur la gestion d'investissement.

Généralement, les services financiers fournis ne vont pas au-delà de la gestion de vos comptes bancaires privés et de vos portefeuilles d'investissement, mais quelques multi-family offices sont également spécialisés dans d'autres types d'investissements, notamment les «club deals», le coinvestissement, l'investissement d'impact («impact investing») et le «private equity» (capital-investissement). Vous trouverez ci-dessous une brève définition de tous les types de services d'investissement de family office moins courants.

Investissement providentiel («angel investing»)

L'investissement providentiel a lieu au tout début d'un cycle d'investissement. Un investisseur providentiel fournit le capital initial dont les entrepreneurs (souvent des jeunes) ont besoin pour lancer leur entreprise, produit ou service. Il peut s'agir, par exemple, de fournir des fonds supplémentaires pour financer une nouvelle étude ou créer un prototype. L'investissement providentiel ayant lieu au tout début de l'activité (lors de la phase de démarrage), les sommes en jeu ne sont pas toujours très importantes. Il n'est d'ailleurs pas rare que l'investissement providentiel soit assuré par l'entourage immédiat de l'entrepreneur.

En raison du nombre croissant de jeunes entrepreneurs centrés sur les nouvelles technologies avec un potentiel de rendement élevé, l'investissement providentiel tend aujourd'hui à devenir une catégorie d'investissement réel. L'investisseur providentiel vise normalement à acquérir une participation dans l'entreprise concernée ou une obligation échangeable.

«Club deals»

Les «club deals» sont des investissements dans des sociétés privées (ou d'autres grands objets d'investissement) qui sont effectués conjointement par deux investisseurs, ou plus. A l'origine, le terme «club deal» était principalement utilisé dans le secteur du «private equity» lorsque deux sociétés de «private equity», ou plus, créaient un syndicat pour acquérir une société privée qu'elles ne pouvaient acquérir seules en raison de sa taille trop importante.

Etant donné que les single-family offices et les multi-family offices sont devenus plus professionnels au fil du temps et ont diversifié leur stratégie d'investissement, ils ont de plus en plus tendance à créer ce type de syndicat entre eux ou avec des sociétés de «private equity»

pour accéder à des offres de grande envergure et aux rendements supérieurs à la moyenne qui vont souvent de pair avec l'acquisition de sociétés privées.

Bien que financièrement attrayants, les «club deals» peuvent être difficiles à orchestrer, car l'une des parties doit prendre les devants et être en mesure non seulement d'effectuer toutes les vérifications préalables nécessaires («due diligence») sur la cible et les participants, mais également d'exécuter l'accord au nom de tous les investisseurs.

Coinvestissement

Les coinvestissements sont des investissements effectués aux côtés d'un investisseur professionnel principal. Ils peuvent être réalisés sur diverses classes d'actifs, telles que le «private equity», l'immobilier et les hedge funds. Le coinvestissement permet à un investisseur de participer à des investissements qui ne sont généralement pas accessibles au grand public.

Contrairement aux «club deals», les coinvestissements ont un investisseur principal clairement identifié qui prend les devants et investit la somme d'argent la plus importante. L'attrait du coinvestissement réside dans le fait que les investisseurs secondaires peuvent bénéficier directement de l'expertise, des offres uniques et du pipeline d'opportunités de l'investisseur principal. Dans la plupart des cas, les coinvestissements ont une seule couche de frais, ce qui les rend également attrayants du point de vue des coûts.

Hedge funds

Les hedge funds sont des véhicules d'investissement alternatifs dont le principal avantage réside dans leur flexibilité. Ils peuvent être investis dans une grande variété de classes d'actifs (obligations, actions, devises et matières premières), et réaliser leurs transactions au travers de positions longues et courtes, de produits dérivés et/ou d'effets de levier. Le terme «hedge» (couverture) est donc quelque peu trompeur, car de nombreux hedge funds ne se couvrent pas vraiment contre tous les types de risques, mais font preuve d'un réel positionnement par rapport aux marchés. Ces caractéristiques leur permettent de jouer un rôle clé dans l'allocation d'actifs en fournissant des moteurs de performance non corrélés et en réduisant le risque global d'un portefeuille.

Les hedge funds sont généralement ventilés selon les principales stratégies d'investissement suivantes:

- «Long/Short Equity»: Cette approche consiste à prendre des positions longues et courtes sur des actions et des secteurs.
- «Macro»: Cette stratégie consiste à prendre des positions longues et courtes sur la base de considérations macroéconomiques (investissement essentiellement centré sur les taux, le crédit souverain et les devises).
- Valeur relative ou arbitrage: Cette approche consiste à prendre une exposition de marché directionnelle minimale, voire aucune.
- «Event-driven»: Cette stratégie consiste à prendre des positions sur des sociétés touchées par des événements tels que des restructurations, des fusions, des scissions («spin-offs») ou des faillites.

Peu de multi-family offices sont spécialisés dans les hedge funds. De même, il existe très peu de spécialistes en hedge funds parmi les banques privées. Le fondateur de l'Union Bancaire Privée, Edgar de Picciotto, a été l'un des rares à reconnaître très tôt, dès le début des années 1970, les rendements supérieurs à la moyenne que les hedge funds pouvaient offrir aux investisseurs sophistiqués.

Investissement d'impact («impact investing»)

Les investissements d'impact sont des investissements effectués non seulement pour générer un rendement financier des actifs, mais également pour avoir un «impact». Cela signifie que ces investissements ont un but supplémentaire, souvent environnemental ou social, que l'investisseur tente d'atteindre. Contrairement à la philanthropie, l'objectif ici est de récupérer au moins la somme investie, de préférence avec un rendement positif.

Les investissements d'impact sont souvent mieux compris avec des exemples, tels que la microfinance. Dans ce cas, une somme d'argent relativement importante est prêtée à une organisation locale située dans un pays en développement, qui accorde de très petits prêts à la population locale pour le démarrage d'une entreprise ou à d'autres fins. Ces personnes ne peuvent généralement pas obtenir un prêt aussi petit auprès d'un établissement financier classique. La partie qui fournit le prêt initial cherche non seulement à gagner des intérêts sur le prêt, mais aussi à rendre le financement accessible à de nombreuses personnes qui ne pourraient pas y avoir accès autrement, leur permettant ainsi de vivre. Cette approche a donc un impact social.

D'autres exemples peuvent être mentionnés, comme l'amélioration de l'environnement, la recherche médicale ou le développement de solutions énergétiques durables. Les investissements d'impact ont lieu sur différentes classes d'actifs, telles que les fonds, le «private equity», les investissements directs et les prêts, et sont axés sur divers secteurs d'activité et régions.

Très peu de multi-family offices – ayant aussi des compétences en philanthropie (en règle générale) – peuvent vous aider sur les investissements d'impact. Si vous recherchez ce type de family office, n'hésitez pas à nous contacter.

Investissement passion (actifs «trophées»)

Ce terme est éloquent: les investissements passion sont des investissements qui ne sont pas effectués en raison de leur rendement financier, mais surtout en raison de la «passion» de l'investisseur pour l'objet ou les objets en question. Fort heureusement pour les familles les plus fortunées, les objets qui les passionnent leur assurent souvent un rendement décent.

Les investissements passion s'effectuent, par exemple, dans:

- des œuvres d'art connues telles que des tableaux,
- des voitures prestigieuses telles que des Ferrari ou des Bugatti rares,
- des vignobles,
- des biens immobiliers uniques (monuments),

- des hôtels de luxe haut de gamme,
- des clubs de sport,
- des montres, pierres précieuses et bijoux,
- des bouteilles de vin ou de spiritueux rares (comme le whisky ou le cognac).

Ce type d'investissement est parfois également appelé «actifs trophées», car un nombre considérable d'investisseurs investissent dans cette classe d'actifs non seulement par passion, mais aussi en raison du niveau de prestige qui va de pair avec le fait de posséder des objets de collection rares. Les clubs de football européens, qui se vendent comme des petits pains et dans lesquels des milliardaires du monde entier investissent, sont un bon exemple d'«actifs trophées».

«Private equity» (capital-investissement)

Le «private equity» est un investissement effectué dans une société active existante (généralement mature) qui n'est pas cotée en bourse. Il peut être effectué sous forme d'apport de capitaux propres ou de fonds de financement (prêts). Les sociétés de «private equity» cherchent souvent à acquérir une participation majoritaire dans la société dans laquelle elles investissent. Un investisseur peut être directement exposé au «private equity» à travers une société ou un fonds de «private equity». Il est bien sûr également possible pour les family offices d'effectuer des placements de «private equity» directs.

Le «private equity» est généralement un investissement à long terme qui vise à générer un flux de revenus stable, conjugué à une sortie finale par le biais d'une introduction en bourse (IPO) ou d'une cession. La direction d'une société de «private equity» acquiert généralement beaucoup d'influence dans la société acquise. Cette influence est souvent utilisée pour restructurer l'entreprise de manière considérable.

Bien que cela ne soit pas le cas de la majorité d'entre eux, bon nombre de multi-family offices sont expérimentés dans le domaine du «private equity». Certains disposent du savoir-faire nécessaire en interne, tandis que d'autres coopèrent stratégiquement avec des sociétés externes de «private equity».

Investissement réel

Les investissements réels sont des investissements directs (non cotés) dans des actifs corporels tels que, par exemple, des exploitations laitières et forestières, qui génèrent un rendement direct pour les investisseurs. Les investissements réels sont entièrement privés, mais gérés par des professionnels. Contrairement aux investissements financiers tels que les obligations et les titres négociés en bourse, les investissements réels sont tangibles, ce qui permet aux investisseurs de visiter les sites dans lesquels ils ont investi.

Etant donné que les investissements réels portent en principe sur des besoins essentiels, tels que la production de biens alimentaires, ils offrent surtout un rendement constant et peuvent être un bon moyen de diversifier un portefeuille d'investissement traditionnel.

Très peu de family offices sont expérimentés dans le domaine des investissements réels. Si vous recherchez ce type de multi-family office, n'hésitez pas à nous contacter.

Capital-risque («venture capital»)

Le capital-risque est un investissement direct (financement) réalisé dans une start-up privée pour l'aider financièrement à atteindre son prochain niveau de croissance. Les investissements en capital-risque sont souvent effectués dans des cyberentreprises et des sociétés de biotechnologies.

La plupart des fonds de capital-risque sont fournis dans le but d'obtenir un retour sur investissement supérieur à la moyenne lorsque la société est finalement introduite en bourse par un premier appel public à l'épargne (IPO), ou acquise par une enseigne établie (sortie).

Toutes les enseignes connues liées aux nouvelles technologies et à l'Internet, telles que Facebook, Uber, Airbnb et Twitter, ont reçu des sommes importantes de capital-risque à leurs débuts pour financer leur croissance. Les investisseurs de capital-risque n'acquièrent généralement pas de participation majoritaire (majorité de contrôle) dans la société dans laquelle ils investissent.

À propos de FOSS

Si vous souhaitez travailler avec un multi-family office pour un ou plusieurs des types d'investissements mentionnés ci-dessus, mais qu'il vous est difficile d'en trouver un suffisamment expérimenté en la matière, contactez-nous. Nous pouvons vous aider à trouver le multi-family office le plus adapté, ayant les compétences spécifiques que vous recherchez en matière d'investissement.