

## PRIVATE EQUITY.

*Certains investisseurs n'hésitent plus à se passer des services des gérants spécialisés. Et assumer un risque plus élevé.*

---

OLIVIER PELLEGRINELLI

---

C'est une tendance: les investisseurs, tels que les family offices, privilégient de plus en plus le private equity en entrant directement dans le capital de leurs cibles. Lassés par l'opacité et l'importance des frais de gestion payés aux gérants de fonds spécialisés, certains d'entre eux n'hésitent plus à tenter l'aventure en direct. Certes plus risquée, cette approche entraîne en général un retour sur investissement plus important en cas de succès.

«Le fait que les marchés actions arrivent dans une phase à risque après le rallye de 2013 et que la période de taux bas promet de durer encore renforce l'investissement direct comme solution alternative. Les taux bas dont nous bénéficions sont en effet favorables à ce type d'investissement,» explique Jérôme Jaquier de Panemax Ltd, «car ils permettent d'optimiser en jouant à fond sur l'effet de levier (LBO).» L'associé de cette société de services spéciali-

sée dans le private equity et la communication financière décrit une communauté d'investisseurs motivés à forger une relation de proximité avec les sociétés qu'elles soutiennent. «Les cibles sont par exemple des sociétés possédant une technologie compétitive, détaille-t-il, et qui ont le potentiel pour devenir des acteurs globaux.» Les investissements directs impliqués visent généralement des sociétés possédant déjà un outil industriel et générant entre 15 et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. En terme de rendement, les investisseurs tablent en moyenne sur un rendement annuel de 20% sur cinq ans. Un expert des family offices du Crédit Suisse confirme que l'intérêt pour les investissements illiquides, comme l'investissement direct dans le private equity, est en hausse.

«Cela prend tout son sens lorsqu'il existe des synergies entre l'investisseur, qui possède parfois un background industriel, et la société cible» détaille Jérôme Jaquier. Le nombre d'opportunités en Europe et en Suisse est selon lui élevé, qu'il s'agisse d'entreprises familiales sans succession ou de sociétés innovantes qui veulent accélérer leur développement. La région de Zurich notamment regorge de pépites industrielles.

L'identification des cibles puis le travail de due diligence nécessite une expérience, un réseau et un savoir-faire importants. «Cette étape est la plus importante, car elle permet de diminuer considérablement le risque de l'investissement» rappelle Jérôme Jaquier. C'est aussi en amont que l'investisseur doit anticiper le moment et la manière dont fera son exit et donc sa plus-value.

Un nombre croissant de family offices basés à l'étranger témoignent également leur intérêt pour des sociétés à haute technologie ou portant une marque forte. Les investisseurs du Moyen-Orient par exemple sont friands de sous-traitants suisses de l'industrie hôtelière, tandis que les secteurs de la santé et de l'éducation sont actuellement très porteurs. Comme pour les investisseurs européens, l'exposition en francs suisses est pour eux un moyen de diminuer le risque, ce qui contribue à renforcer l'attractivité des petites sociétés suisses. ■

---

LES FONDS  
DE PRIVATE EQUITY  
NE SEMBLent PLUS  
INCONTOURNABLES.  
MALGRÉ LE POIDS  
DE LA DUE DILIGENCE.