Trois banques genevoises s'unissent dans le private equity

PLACE FINANCIÈRE **Pâris Bertrand Sturdza, Bordier et Reyl deviennent partenaires dans Hermance Capital Partners, une coentreprise spécialisée dans les investissements non cotés en bourse. La mise minimale sera très inférieure à ce qui est habituellement demandé pour cette classe d'actifs**

SÉBASTIEN RUCHE
@sebruche

Double innovation sur la place financière genevoise. Trois banques privées collaborent et veulent développer une offre de private equity «made in Geneva». Les banques Pâris Bertrand Sturdza, Bordier et Reyl sont devenues partenaires dans Hermance Capital Partners, une coentreprise spécialisée dans les investissements non cotés en bourse.

Elle compte dépasser 2 milliards de francs sous gestion d'ici à dix ans, en permettant aux clients privés d'investir dans cette classe d'actifs jusque-là réservée aux très grandes fortunes et aux investisseurs institutionnels.

Concurrentes avant tout, les banques privées sont habituées à partager des coûts, par exemple en matière d'informatique ou de fonctions de support. Il est plus rare qu'elles collaborent dans une activité apportant une vraie valeur ajoutée, et donc une différenciation, comme la gestion elle-même. Si Pâris Bertrand Sturdza, Bordier et Reyl ont décidé de coopérer dans le private equity, c'est parce que la taille compte dans ce secteur d'activité.

L'importance de la taille

«Pour des établissements de notre taille (*les trois banques gèrent collectivement 30 milliards de francs, ndlr*), il serait difficile de lancer à terme de nouvelles stratégies de private equity, d'accéder aux meilleurs fonds ou d'attirer les meilleurs spécialistes. Nous partagions la même vision, c'est pourquoi nous avons décidé de travailler ensemble», explique au *Temps* Pierre Pâris, associé et cofondateur de la banque Pâris Bertrand Sturdza.

Décorrélé des marchés financiers, le private equity se distingue par des tickets d'entrée élevés. On parle de minimum 5 à 10 millions pour pouvoir investir dans un fonds spécialisé. Des montants qui sont souvent immobilisés pendant une dizaine d'années au moins. Ces deux contraintes font que ce type d'investissement est surtout pratiqué par les caisses de pension ou les individus très fortunés.

Les fonds de private equity ont levé 453 milliards de dollars de capitaux l'an dernier, un niveau record résultant de la volonté des investisseurs d'obtenir des performances supérieures à celles des marchés boursiers, selon le consultant Preqin, spécialisé dans les investissements alternatifs, cité par Bloomberg. Une part croissante de ces actifs est allée vers les plus grands fonds.

En collaborant, ces trois banques confieront à Hermance Capital Partners les fonds de leurs clients désireux d'investir hors des marchés boursiers. Chacune d'elles a pris des engagements précis concernant les montants d'actifs qu'elle devra apporter dans les cinq et dix prochaines années. Les objectifs individuels ne sont pas dévoilés mais le business plan prévoit que Hermance Capital Partners devrait gérer un peu plus de 2 milliards de francs d'ici à dix ans, contre 115 millions actuellement, dans deux stratégies.

Plus de rendement

Hermance Capital Partners n'a pas été créée pour l'occasion. La société de gestion avait été lancée courant 2016 par la banque Pâris Bertrand Sturdza, après qu'elle a recruté un an plus tôt Jacques Chillemi, l'ancien responsable du private equity de Pictet. «Le seuil d'entrée par investisseur et par fonds est fixé à 150000 dollars (*l'équivalent en francs, ndlr*) pour les clients privés, ce qui leur permet d'accéder à une dizaine de fonds et de choisir parmi plusieurs thématiques, telles que l'immobilier non coté, la dette privée ou les rachats d'entreprises, en Europe ou aux Etats-Unis», explique ce dernier. La coentreprise sera gérée de manière indépendante et sera détenue par les trois banques associées dans ce projet et l'équipe de gestion (de cinq personnes).

Pour la banque Bordier, participer à cette alliance permet proposer des investissements dans le non coté à sa clientèle, poursuit l'associé Michel Juvet: «Les marchés privés offrent des rendements supérieurs en contrepartie de leur moindre liquidité, par rapport aux classes d'actifs traditionnelles; et pour nous, il était plus sensé de collaborer avec d'autres acteurs locaux que de monter notre propre équipe, en partant de zéro».

La logique est un peu différente pour la banque Reyl, qui gère déjà des actifs illiquides, à travers une activité de conseil aux entreprises notamment. «Le private equity est complémentaire avec notre offre actuelle, nous avions besoin d'une ombrelle commune pour que nos clients accèdent plus facilement à ce type d'investissements», précise Nicolas Roth, le responsable des actifs alternatifs.

Les discussions autour de ce projet ont commencé en octobre dernier et d'autres banques avaient manifesté leur intérêt, selon nos interlocuteurs, qui mettent en avant les tailles et les philosophies similaires de leurs établissements respectifs. ▬

PIERRE PÂRIS
BANQUE PÂRIS BERTRAND STURDZA

«Nous partagions la même vision, c'est pourquoi nous avons décidé de travailler ensemble»

JACQUES CHILLEMI
HERMANCE CAPITAL PARTNERS

«Le seuil d'entrée est fixé à 150000 dollars, ce qui permet d'accéder à une dizaine de fonds»

MICHEL JUVET
BANQUE BORDIER

«Il était plus sensé de collaborer avec d'autres acteurs locaux que de monter notre propre équipe»

NICOLAS ROTH
BANQUE REYL

«Le private equity est complémentaire avec notre offre actuelle»

Le Temps - 16.02.2018