

# La fondation de placement Renaissance renforce son offre dans le private equity

Basée à Lausanne, Renaissance lance une nouvelle solution de financement pour les PME suisses non cotées. Baptisé «Evergreen», ce placement peut exister indéfiniment.

MATTEO IANNI

Renaissance est une fondation de placement dédiée aux financements directs dans les PME suisses non cotées. La fondation est ainsi spécialisée dans le financement des successions et des rachats industriels par le management. Basée à Lausanne, elle gère à ce jour 300 millions de francs financés par 45 caisses de pension suisses. La société annonce aujourd'hui ses résultats pour l'exercice précédent. Et l'année 2018 s'est révélée une excellente cuvée pour Renaissance avec une performance annuelle de respectivement 33% et 18%, pour ses deux groupes de placement «buyout». Entretien avec Christian Waldvogel, directeur associé de Renaissance.

**Aujourd'hui, plusieurs projets de fonds de croissance émergent, comme le Zukunftsfonds, par exemple. Néanmoins, ceux-ci peinent à convaincre les institutions de prévoyance. En quoi la stratégie de Renaissance serait-elle plus convaincante?**

La Fondation Renaissance se focalise exclusivement sur le financement des PME suisses. Le fait de nous concentrer sur des PME déjà établies et non sur des start-up, le ratio risque-rendement est en adéquation avec les attentes des caisses de pension. Cette orientation nous a donné un accès direct

et privilégié aux PME suisses et d'établir une base de données complète répertoriant plus de 1000 PME suisses à la recherche potentielle de financement, dont une centaine sont activement en contact avec Renaissance. De nombreuses PME suisses ont démontré leur capacité d'établir des positions leaders dans des marchés de niche au plan international ou des positions dominantes sur le plan national, tous secteurs confondus. Malgré (ou grâce à) la cherté du franc suisse, ces PME ont été obligées d'optimiser leur structure de coûts et leur compétitivité à l'exportation. Ainsi, ces PME représentent des opportunités attractives d'investissement, d'autant plus qu'elles sont nombreuses à devoir régler leur succession complète ou partielle dans le court à moyen terme. Quant au choix du mode de financement,

RENAISSANCE GÈRE  
À CE JOUR 300 MILLIONS  
DE FRANCS FINANCÉS  
PAR 45 CAISSES DE PENSION  
SUISSES.

les PME suisses recherchent différentes solutions. Certaines restent attachées au maintien d'un actionnariat stable à travers des investisseurs de proximité tel que proposé par Renaissance.

**Vous êtes concentrés sur les PME suisses non cotées, tous secteurs**



**CHRISTIAN WALDVOGEL.** «Evergreen affiche un profil de risque moindre que les fonds classiques de private equity»

**confondus. Mais quel est leur profil? À quel niveau se situe leur chiffre d'affaires?**

Ces PME disposent d'une taille critique suffisante, avec un chiffre d'affaires entre 20 et 100 millions de francs, une équipe dirigeante et des résultats financiers qui ont fait leurs preuves dans le passé et qui sont durables. Les sociétés de type «start-ups» en sont donc naturellement exclues.

**Vous venez de lever 100 millions de francs en capitaux pour votre groupe de placement Renaissance Evergreen. Quelles sont ses caractéristiques?**

Le groupe de placement Evergreen a pour objectif la prise de

participations dans des PME suisses performantes qui sont à la recherche de partenaires financiers stables, de proximité et orientés sur le très long terme sans nécessité de revente. On parle ici d'une relation financière allant jusqu'à 15 ou 20 ans. Renaissance Evergreen permet l'établissement d'un véritable partenariat «win-win» et durable entre les PME suisses et les caisses de pension.

De plus, ce groupe de placement intègre la notion de durabilité. Nous sommes convaincus que la prise en compte du concept de développement durable et des règles de bonne pratique en matière de gouvernement d'entreprise par

les sociétés en portefeuille est un important facteur de succès à long terme. Cela implique que les investissements sont effectués en portant une attention particulière non seulement aux critères financiers classiques, mais également aux paramètres environnementaux, sociaux et de gouvernance.

**Quelles sont les différences avec ce qui se fait actuellement dans le private equity?**

Renaissance Evergreen affiche un profil de risque moindre que les fonds classiques de private equity du fait que les sociétés sont acquises essentiellement en fonds propres, avec un recours marginal à la dette bancaire. De plus, les sociétés investies ont une profitabilité établie et durable. En outre, le modèle classique du private equity impose une revente de la participation dans les 4 à 6 ans après son acquisition. Or, on parle ici d'une relation sans limites de temps, qui tourne autour de 15 à 20 ans.

**La finance durable est sur toutes les lèvres. Alors en quoi votre nouveau groupe de placement se distingue-t-il de l'argumentaire marketing?**

Les investissements consistent en principe dans des prises de participation majoritaires, ce qui donne la capacité d'être un actionnaire actif et influent, notamment en matière de gouvernance ainsi que de responsabilité environnemen-

tales et sociale. Les PME sélectionnées offrent en contrepartie un dividende régulier fondé sur la base de cash flows récurrents.

**À ce propos, quel rendement visez-vous avec Evergreen?**

Renaissance Evergreen cible le versement d'un dividende annuel qui varie entre 5% et 6% sur les capitaux appelés, pour réaliser un rendement global entre 8% et 10%. Ces objectifs ont été déterminés en fonction des rendements réalisés par la Fondation Renaissance depuis 2005 sur les investissements de type «buyout».

DANS SON PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT, L'ENTREPRISE OUVRE UNE ANTENNE À ZÜRICH.

**Dans votre élan, vous annoncez l'ouverture d'une nouvelle antenne zurichoise.**

Nous voulons nous rapprocher de notre clientèle suisse allemande. À ce propos, les cantons d'Appenzell et de Schaffhouse sont de nouveaux investisseurs qui viennent de rejoindre la fondation.

Cette antenne zurichoise s'inscrit dans une logique opérationnelle puisque le groupe de placement Evergreen a récolté plus de 50% de ses souscriptions auprès de caisses de pension suisses allemandes. ■

## Raiffeisen va payer cher l'ère Vincenz

**BANQUES.** Si Pierin Vincenz n'a pas fait preuve d'un comportement pénalement répréhensible dans les prises de participations opérées par Raiffeisen, alors que le Grison dirigeait le 3<sup>e</sup> groupe bancaire helvétique, ces transactions vont peser lourd dans les comptes de la banque. Dévoilant les conclusions de Bruno Gehrig, l'expert indépendant mandaté pour examiner l'ère Vincenz, Raiffeisen anticipe désormais au titre de l'exercice un bénéfice net largement inférieur au record de 917 millions engrangés en 2017. Les correctifs de valeur passés sur les participations du groupe se monteront à 300 millions. Ce montant, qui couvre l'ensemble des participations, permettra de faire table rase du passé. Il évitera aussi toute autre mauvaise surprise lors de la présentation de la performance 2018 le 1<sup>er</sup> mars prochain, a précisé Guy Lachappelle, le président du conseil d'administration de Raiffeisen. Le résultat opérationnel devrait rester stable, soit proche des 1,1 milliards de francs dégagés un an auparavant.

La banque étudie l'opportunité de lancer des procédures en dommages à l'encontre de son homme fort de 1999 à 2015. – (awp)

## Inauguration d'un nouveau think tank dans la gestion de fortune à Genève

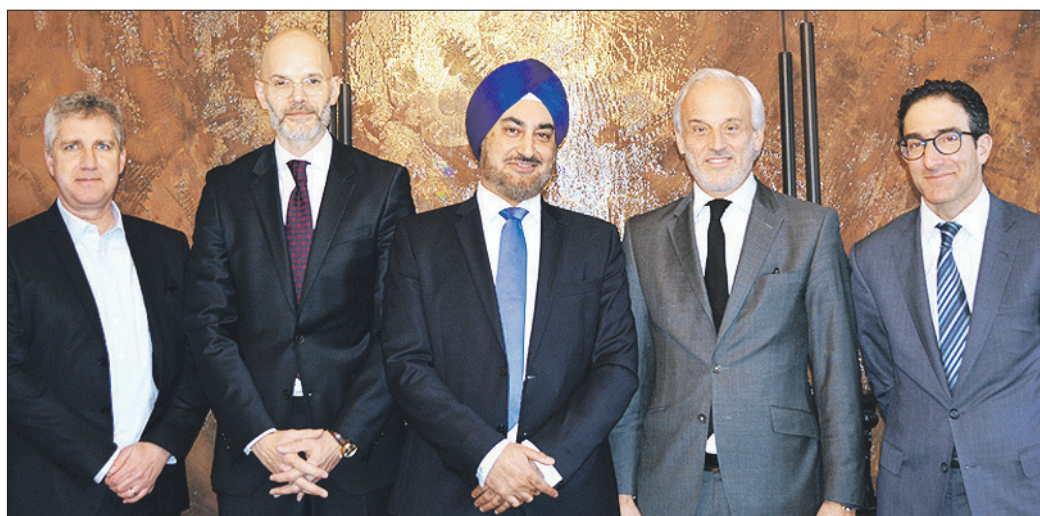
**WEALTH MANAGEMENT.** Le Geneva Counsel of Wealth Managers inclut Synergy AM, Reyl, 1875 Finance, Saxo Bank Suisse et Citi Private Bank.

ELSA FLORET

Un think tank dédié à la WealthTech à Genève et à l'international a été inauguré hier chez Synergy Asset Management. Présidé par Jay Oberai, CEO de Synergy Asset Management, il réunit des dirigeants de banques privées et des gestionnaires de fortune indépendants, en collaboration avec l'État de Genève.

Le comité est composé initialement de membres, tels que: Pasha Bakhtiar, Partner à la banque privée Reyl & Cie, qui veut encourager le proof of concept des start-up; Olivier Bizon, président et co-fondateur, 1875 Finance, pour qui le networking digital avec les clients est important; Patrick Hunger, CEO Saxo Bank Suisse, dont les deux obsessions sont le client et la technologie; Riccardo Pianeti, VP Citi Private Bank, Global Investment Lab et Michael Kleiner, observateur, DG DERI (Direction générale du développement économique de la recherche et de l'innovation), Etat de Genève.

«Nous saluons la création de ce



**COUNSEL OF GENEVA WEALTH MANAGERS.** Avec de gauche à droite: Michael Kleiner, Patrick Hunger, Jay Oberai, Olivier Bizon et Pasha Bakhtiar.

groupe et remercions les initiateurs de leur invitation à assister aux travaux», explique Michael Kleiner.

**De futurs membres**

«Le comité des gestionnaires de fortune genevois sera le premier think tank à penser et implémenter les idées et les initiatives tech-

nologiques dans le domaine de la WealthTech», résume Jay Oberai, membre fondateur.

Par la suite, d'autres acteurs privés et publics de la place financière seront sélectionnés comme membre exécutif, tels que des gestionnaires de fortune indépendants, family office et des banques privées de la place.

«Nous envisageons de compter parmi nos membres observateurs, le président de l'Association suisse des banquiers et le président de l'Association des banques étrangères en Suisse», ajoute Jay Oberai. L'objectif du conseil est d'être le catalyseur des technologies disruptives et de la mutation digitale

pour dessiner l'avenir de la gestion de fortune à Genève et à l'international.

**Du soutien aux start-up**

«Comme annoncé, lors du premier WealthTech Forum fin 2017, nous voulons accélérer notre support aux start-up et établir des partenariats locaux et avec des acteurs majeurs de la Silicon Valley. Antonio Gambardella (Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique, Fongit) et Thomas Jeng (500 Startups) nous rejoindront comme conseillers au lancement», précise le président du think tank.

«La Fongit est fière de contribuer à ce projet dans son rôle de catalyseur de l'innovation et se réjouit d'encourager les synergies avec d'autres accélérateurs et incubateurs, leaders de l'innovation», précise Antonio Gambardella, directeur de la Fongit. Cette initiative est liée au Geneva WealthTech Hub, organisateur de la deuxième édition du WealthTech Forum, qui aura lieu le 14 mars au Campus Biotech à Sêcheron. ■