



Source: UBS

Private equity: perception et réalité

14 août 2025, 10:58 UTC, écrit par Michael Bolliger

Alors que les actifs traditionnels considérés comme des «valeurs refuges» (les bons du Trésor américain, le dollar américain, etc.) semblent de plus en plus incertains et que les marchés boursiers atteignent de nouveaux sommets presque quotidiennement, de nombreux investisseurs se tournent vers les placements alternatifs. Non seulement l'or, mais aussi les hedge funds, le crédit privé, le private equity et les actifs réels mondiaux de haute qualité peuvent améliorer les rendements ajustés au risque d'un portefeuille.

Avec l'incertitude croissante entourant les actifs traditionnellement considérés comme des «valeurs refuges» (i.e., les bons du Trésor américain, le dollar américain, etc.) et à la lumière des nouveaux sommets records des valorisations des marchés publics, les investisseurs recherchent de plus en plus des alternatives. En tant que classe d'actifs, le private equity est bien positionné pour bénéficier de la baisse des taux d'intérêt de référence et d'un environnement réglementaire plus favorable, ce qui pourrait se produire si la Réserve fédérale américaine abaisse les taux et que la déréglementation progresse aux États-Unis. À notre avis, le private equity est un outil précieux pour les investisseurs pour améliorer les rendements à long terme, tant en termes absolus qu'ajustés au risque, et pour accéder tôt à des entreprises innovantes détenues en privé qui pourraient devenir des leaders du marché dans leurs industries.

Cependant, au cours des trois dernières années, les investisseurs en private equity ont été confrontés à des défis. Les rendements se sont nettement affaiblis, ne répondant pas aux attentes. Cela a conduit à un malaise parmi les investisseurs et a soulevé la question de savoir si de telles stratégies peuvent continuer à offrir des rendements attrayants. Nous aimerions aborder ces préoccupations et clarifier certaines idées fausses courantes.

De nombreux investisseurs s'attendent à ce que le private equity fournisse un flux constant de distributions, les portefeuilles atteignant généralement des taux de distribution annuels de 20 à 25% vers la fin de leur horizon d'investissement, mesurés

en pourcentage de leur valeur nette d'inventaire (VNI). Cependant, ces dernières années, les distributions ont chuté à seulement 10 à 15%. Nous voyons plusieurs raisons à cette baisse: des taux d'intérêt plus élevés limitent l'utilisation de l'effet de levier, l'incertitude économique ralentit les introductions en bourse et il y a globalement moins d'acquisitions, car les PDG sont plus hésitants en ce qui concerne les investissements ainsi que les fusions et acquisitions.

Actuellement, les fonds du monde entier détiennent des niveaux records de VNI non réalisés, totalisant environ 3000 milliards de dollars, dont environ 2000 milliards de dollars aux États-Unis. Bien que cela puisse sembler dramatique, une grande partie est due à l'âge des fonds: environ 25% de la VNI non réalisée provient de fonds lancés il y a moins de trois ans, et environ la moitié provient de fonds de moins de cinq ans. Ces portefeuilles plus jeunes sont encore en phase de constitution et de maturation et ne sont pas encore prêts à offrir des rendements robustes. Les fonds plus anciens (ceux de plus de cinq ans) produisent généralement une liquidité solide, dans certains cas même au-dessus des moyennes historiques. De plus, le ralentissement récent peut également être un contre-mouvement suite à une période de distributions supérieures à la moyenne.

À l'avenir, nous prévoyons que les bénéfices augmenteront l'année prochaine. Si la Fed commence à réduire les taux en septembre comme prévu, cela devrait conduire à une plus grande flexibilité pour les acquisitions. Un environnement macroéconomique plus stable pourrait relancer les introductions en bourse et les investissements. Les derniers mois suggèrent déjà un tournant: l'activité de sortie a repris à la fin de 2024 et au début de 2025, mais seuls les prochains mois montreront si cette tendance se poursuivra réellement.

Pour les investisseurs, il est crucial d'accepter la volatilité naturelle des flux de trésorerie des actifs privés et de ne pas réagir aux tendances à court terme. Le private equity n'est pas un métronome; il ressemble plus à une symphonie avec à la fois des crescendos et des pauses. Une allocation de capital cohérente et une diversification à travers différentes générations de fonds restent les stratégies les plus fiables que nous voyons pour gérer les risques. Au lieu d'essayer de chronométrer le marché, des engagements annuels réguliers aident à lisser les fluctuations et à soutenir la croissance du portefeuille. S'aligner sur les besoins de liquidité individuels est essentiel; dans le private equity, le capital est souvent immobilisé pendant plus d'une décennie. Combiner le private equity avec des investissements à plus court terme tels que le crédit privé ou l'immobilier peut fournir une liquidité supplémentaire si nécessaire. En fin de compte, la patience, une bonne préparation et la discipline aideront les investisseurs à bénéficier du potentiel à long terme du private equity alors que le marché retrouve son rythme.

Actifs non traditionnels

Les actifs non traditionnels sont des investissements alternatifs qui englobent les hedge funds, le private equity, l'immobilier et les opérations à terme (collectivement désignés par l'expression «investissements alternatifs»). Les parts de fonds d'investissements alternatifs (FIA) sont vendues aux seuls investisseurs qualifiés et uniquement à l'aide de documents comportant des informations sur les risques, la performance et les frais des FIA. Les clients sont invités à lire attentivement ces documents avant de souscrire et conserver des parts. Un investissement dans un FIA est de nature spéculative et comporte des risques substantiels. En particulier, ces instruments d'investissement (1) ne sont pas des organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) et ne sont pas soumis aux mêmes exigences réglementaires que les OPCVM; (2) peuvent avoir une performance volatile; les investisseurs sont susceptibles de perdre une part substantielle, voire la totalité des sommes investies; (3) peuvent avoir recours à l'effet de levier et à d'autres pratiques d'investissement spéculatives pouvant accroître le risque de perdre les sommes investies; (4) sont des investissements illiquides réalisés sur le long terme; en général, il n'existe pas de marché secondaire pour les parts de tels fonds et il n'est pas prévu qu'un tel marché voie le jour; (5) les parts de FIA sont généralement illiquides et leur transfert est soumis à des restrictions; (6) ne sont pas toujours tenus de communiquer régulièrement aux investisseurs les informations relatives aux prix et à la valorisation; (7) impliquent en général des stratégies fiscales complexes; il se peut que les informations fiscales parviennent tardivement aux investisseurs; (8) comportent des frais élevés, dont les frais de gestion et autres débours qui réduisent d'autant les bénéfices.

Les parts de FIA ne constituent pas des dépôts ou des obligations et ne sont pas garantis ni avalisés par une quelconque banque ou autre institution dépositaire assurée et ne sont pas assurées au niveau fédéral par la Federal Deposit Insurance Corporation, le Federal Reserve Board ou tout autre organisme gouvernemental. Avant d'investir dans un FIA, les investisseurs intéressés doivent comprendre ces risques et avoir les moyens et la volonté de les endurer pendant une longue période. Les parts de FIA sont un placement qu'il convient d'envisager en complément d'un plan d'investissement global.

Outre les risques liés aux investissements alternatifs en général, il existe d'autres risques liés à un investissement dans ces stratégies:

- **Risque lié aux hedge funds:** investir dans des hedge funds comporte des risques spécifiques, dont les risques inhérents à la vente à découvert, à l'investissement dans les options, les petites capitalisations, les obligations spéculatives, les instruments dérivés, les titres en difficulté, les actions émises ailleurs qu'aux Etats-Unis et les investissements illiquides.
- **Gestion d'opérations à terme:** investir dans des contrats à terme comporte des risques spécifiques. Par exemple, tous les gérants ne se concentrent pas en permanence sur toutes les stratégies et les stratégies de contrats à terme peuvent comporter des éléments directionnels substantiels.
- **Immobilier:** investir dans l'immobilier et les fonds de placements immobiliers comporte des risques spécifiques: risqués associés aux titres de créance, à une dégradation de la conjoncture économique ou des conditions de marché locales, aux modifications du droit fiscal et immobilier ou des règles de zonage, aux appels de fonds et, pour certains produits, des risques associés à un éventuel traitement favorable en vertu du droit fiscal fédéral.
- **Private equity:** il existe des risques propres au private equity. Les appels de fonds peuvent être effectués moyennant un préavis court et l'incapacité à les honorer peut avoir des conséquences négatives importantes, ne se limitant pas à la perte de la totalité du capital investi.
- **Risque de change:** les investisseurs qui acquièrent des titres d'émetteurs situés en dehors des Etats-Unis doivent garder à l'esprit que les fluctuations de taux de change entre le dollar américain et la monnaie du pays de domicile de l'émetteur peuvent avoir des effets imprévus sur le cours boursier et la liquidité de ces titres, même s'ils sont libellés en dollars américains. Par ailleurs, ces titres impliquent d'autres risques (bouleversements politiques, économiques ou réglementaires, par exemple) dont un investisseur américain n'a pas nécessairement connaissance.

Disclaimer

Le présent document est préparé et publié par la division Global Wealth Management d'UBS Switzerland AG (soumise à la réglementation de la FINMA en Suisse), ses filiales ou sociétés affiliées («UBS»), qui font partie d'UBS Group AG (le «Groupe UBS»). Le Groupe UBS comprend l'ancien Credit Suisse AG, ses filiales, ses succursales et ses sociétés affiliées. Aux États-Unis, UBS Financial Services Inc. est une filiale d'UBS AG et membre de la FINRA/SIPC. Un disclaimer supplémentaire relatif à Credit Suisse Wealth Management figure à la fin de cette section.

Le présent document et les informations qu'il contient vous sont communiqués uniquement **à des fins d'information** et de marketing d'UBS. Rien dans ce document ne constitue une recherche en placement, un conseil en placement, un prospectus de vente ou une offre ou une sollicitation vous incitant à entreprendre des opérations de placement. Ce document ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente de tout titre, instrument ou produit de placement ni ne recommande un programme ou un service d'investissement en particulier.

Les informations figurant dans le présent document n'ont pas été adaptées aux objectifs de placement, à la situation personnelle et financière, ou aux besoins d'un client en particulier. Certains placements mentionnés dans ce document peuvent ne pas convenir ou être adaptés à tous les investisseurs. De plus, certains services et produits qui y sont mentionnés peuvent être soumis à des clauses juridiques et/ou à des exigences de licence ou des autorisations, et ne peuvent donc pas être offerts librement dans tous les pays. Aucune offre d'un quelconque produit ne sera faite dans un pays interdisant une telle offre, sollicitation ou vente ou à une personne à qui il serait contraire à la loi de faire une telle offre, sollicitation ou vente.

Les informations et les opinions exprimées dans le présent document ont été obtenues de bonne foi auprès de sources jugées fiables. Cependant, aucune garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant à l'exactitude, la suffisance, l'exhaustivité ou la fiabilité de ce document. Toutes les informations et les opinions exprimées dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis et peuvent différer des opinions exprimées par d'autres départements ou divisions du Groupe UBS. UBS n'est pas tenue de mettre à jour ni d'actualiser les informations figurant dans ce document. **Les points de vue et opinions exprimés dans ce document par des tiers ne sont pas ceux d'UBS.** En conséquence, UBS décline toute responsabilité concernant le contenu communiqué par des tiers ou en cas de réclamation, perte ou dommage résultant de l'utilisation de tout ou partie de celui-ci.

Toutes les images contenues dans ce document ont été insérées uniquement à des fins d'illustration, d'information ou de documentation. Elles peuvent représenter des objets ou des éléments protégés par des droits d'auteur, des marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle de tiers. Sauf mention expresse, aucun lien, aucune association, aucune promotion ni aucune recommandation ne sont suggérés ou signifiés entre UBS et ces tiers.

Les graphiques et les scénarios présentés dans ce document sont fournis à titre d'illustration uniquement. Certains graphiques et/ou chiffres de performance peuvent ne pas porter sur des périodes complètes de douze mois, ce qui peut limiter leur comparabilité et leur pertinence. La performance historique n'est ni une garantie ni un indicateur de performance future.

Rien dans ce document ne constitue un conseil juridique ou fiscal. UBS et ses collaborateurs ne fournissent pas de conseils juridiques ou fiscaux. Ce document ne doit pas être redistribué ou reproduit en tout ou partie sans l'autorisation écrite préalable d'UBS. Dans la limite permise par la loi, UBS, ses dirigeants, administrateurs, collaborateurs ou représentants déclinent toute responsabilité et tout devoir de diligence concernant d'éventuelles conséquences, y compris en cas de perte ou de préjudice, résultant du fait que vous ou toute autre personne auriez agi ou vous seriez abstenus d'agir sur la foi des informations figurant dans le présent document, ou concernant toute décision fondée sur ces informations.

Disclaimer supplémentaire relatif à Credit Suisse Wealth Management: Sauf mention spécifique dans le présent document et/ou selon l'entité Credit Suisse locale qui vous l'a envoyé, celui-ci est distribué par UBS Switzerland AG, une société autorisée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). Vos données personnelles seront traitées conformément à la déclaration de confidentialité de Credit Suisse, accessible depuis votre lieu de domicile sur le site Internet officiel de Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com>. Pour vous fournir des supports marketing concernant leurs produits et services, UBS Group AG et ses filiales peuvent traiter vos données personnelles de base (coordonnées telles que nom, adresse e-mail) tant que vous ne demandez pas à ne plus les recevoir. Vous pouvez décider à tout moment de ne plus recevoir de tels supports en le demandant à votre relationship manager.

Le disclaimer complet applicable à ce document figure à l'adresse <https://www.ubs.com/global/fr/wealth-management/insights/chief-investment-office/marketing-material-disclaimer.html>.

© UBS 2025. Le logo des trois clés et UBS font partie des marques déposées et non déposées d'UBS. Tous droits réservés.