

Alexandre Bonvin vend régulièrement des titres de son groupe Audacia sur la plateforme TDX.

PRIVATE EQUITY L'innovation se fait hors des banques

Le capital-investissement évolue, avec des PME tokénisées comme Audacia, des plateformes telles que Smat et Invest Direct dédiées aux actifs réels.

PAR MYRET ZAKI

Le private equity connaît un renouveau à travers divers acteurs non bancaires. On observe une foison de plateformes technologiques qui proposent du capital-investissement plus direct à des banques, gérants de fortune, fonds de pension et family offices, souvent pour des montants moins élevés. Elles facilitent l'accès à des PME non cotées, avec la promesse d'ouvrir cet immense univers non boursier, jusqu'ici sous-investi.

Élément central dans le renouveau du private equity: la blockchain, même si nous n'en sommes qu'aux prémices. En juin a démarré la première bourse d'actifs

numériques, TDX, du groupe Taurus, basé à Genève. Elle devrait permettre à terme d'accéder, sous forme de jetons numériques (ou «tokens»), au capital des nombreuses PME suisses aujourd'hui difficiles d'accès. Première cotation sur ce marché, Audacia, groupe valaisan actif dans l'e-commerce et fondé par Alexandre Bonvin, dont le capital a été entièrement tokénisé. Le prix d'un token Audacia sur TDX est stable: 33 francs à fin août. Comme sur une bourse classique, le cours des tokens évolue selon l'offre et la demande. Acquérir ces tokens confère un droit au vote et au dividende. Pour l'heure, Alexandre Bonvin détient encore 99% du capital, mais il vend régulièrement quelques titres sur le marché. Curieux d'explorer ce mode de cotation, il en apprécie surtout la transparence et la fiabilité: «Je peux voir toutes les transactions qui se font sur mes titres et sur quels wallets. Tout figure sur le registre digital d'Ethereum, blockchain utilisée par TDX. Frais réduits, pas d'intermédiaire, informations à portée de smartphone, trans-

PHOTOS: DR

ferts de tokens en un rien de temps: c'est le modèle d'avenir pour la cotation des PME, estime le CEO d'Audacia. Je n'hésiterais pas à tokéniser tout ce que je possède afin d'en avoir un suivi optimal.» Autre avantage: s'il souhaite un jour procéder à une augmentation du capital d'Audacia, il sera simple d'émettre de nouveaux tokens et de les proposer sur TDX.

Un investissement bloqué plusieurs années

Toutefois, les crypto-actifs que l'on acquiert n'offrent pas de liquidité immédiate: il n'existe pas à ce jour de marché secondaire sur lequel on peut vendre et acheter des tokens, si bien que la vente peut prendre du temps.

Cela est encore plus vrai dans le private equity classique. Benjamin Boehner, responsable produits au groupe Bellevue, boutique zurichoise d'asset management, rappelle que la liquidité n'est pas un des points forts du capital-investissement: «Il n'y a pas de marché secondaire, l'argent est bloqué pour une période de quelques années. L'investisseur doit être capable d'attendre entre trois et cinq ans avant d'escompter un gain.»

C'est en partie pour cette raison que le private equity, qu'il soit proposé sur la blockchain ou en dehors, n'est pas encore

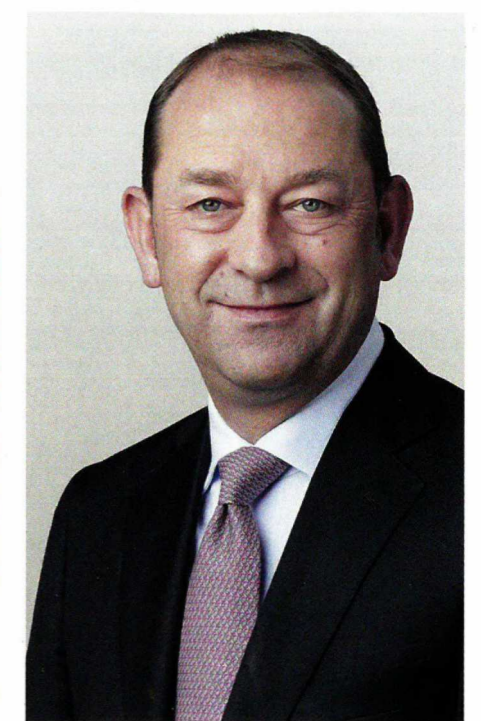


Avec Invest Direct, Frank Levy offre du private equity aux investisseurs qualifiés.

accessible au grand public en Suisse: les réglementations de la Finma (le régulateur financier) visent à protéger l'investisseur des divers risques inhérents au capital-investissement. Tous les produits cités ici se destinent donc aux investisseurs qualifiés.

«Le private equity, c'est pour les grands garçons», résume André Ruegg. Il y a une année, l'asset manager zurichois a élargi son offre avec un fonds, BB Entrepreneur Private, établi avec des familles d'entrepreneurs de premier plan, qui investit dans les PME en Suisse. Montant minimal: 250 000 francs. La croissance des PME sélectionnées promet des rendements annuels nets à deux chiffres. Pour l'aider dans la sélection, Bellevue avait acquis en 2019 la boutique de private equity Adbodmer.

L'innovation se fait aussi dans le Jura, où la plateforme Smat s'est lancée en mai. Elle permet aux gérants et aux family offices d'accéder à des actions ou obligations d'entreprises non cotées. Les fondateurs, Anthony Touboul, Pierre-Adrien Vibert et Anthony J. proposent des projets prisés comme des «pré-IPO» (phase qui précède l'entrée en bourse) de sociétés de la Silicon Valley comme Vicarious ou ThoughtSpot. Ticket minimum: environ 100 000 francs. Smat vise à créer un marché secondaire de pair à pair entre les gérants. La plateforme prépare aussi une offre sur la blockchain destinée au grand public, qui permettra d'acquérir de petites parts dans des projets d'infrastructure cantonaux ou communaux, liés à la transition énergétique en



L'asset manager André Ruegg a lancé un fonds qui mise sur les PME suisses.

Suisse. Un projet qui dépendra du calendrier de la Finma.

«L'avenir appartient aux modèles totalement transparents»

Fin février, l'entrepreneur Frank Levy lançait quant à lui Invest Direct à Genève, qui offre aussi du private equity destiné aux investisseurs qualifiés. Ticket minimum: 100 000 francs. Contrairement à Smat, qui se rémunère auprès de l'émetteur, Invest Direct se rétribue uniquement auprès de l'investisseur. «Nous sélectionnons des dossiers d'investissement et les proposons à nos abonnés.» L'abonnement consiste en un forfait mensuel de 900 francs (sans engagement) pour investir de manière illimitée dans des entreprises tant technologiques que plus matures. Le processus de sélection des projets est drastique. Ce qui fait dire au fondateur que ces placements s'apparentent aux fameux «club deals» auxquels accèdent les prestigieux family offices. «Cela y ressemble, à la différence qu'ici les investisseurs ne sont pas censés se connaître entre eux et que le processus n'est entaché d'aucun conflit d'intérêts.»

Pour ces entrepreneurs du capital-investissement, l'opacité qui a longtemps caractérisé l'intermédiation de type bancaire n'a plus la cote. Selon Frank Levy, «les véritables innovations liées au private equity ne peuvent être amenées que par des entrepreneurs». Pour Alexandre Bonvin, qui a 28 ans, «l'avenir appartient aux modèles totalement transparents, comme celui de la blockchain». ■