

PLACEMENTS DANS LES MARCHÉS PRIVÉS

Dettes et prêts, capital-investissement, infrastructures, impact et durabilité

PRIVATE MARKETS INVESTMENTS

Debt & Loans, Private Equity, Infrastructure, Impact & Sustainability

MERCREDI / WEDNESDAY 9. 10. 2024

Genève / Geneva, Hotel Mandarin Oriental

8:30 - 18:00

**Conference in hybrid format:
face-to-face and virtual**

Presentations in French and English
Continuing education certificate

P E R F O R M E R
INVESTMENT . CONFERENCES

PROGRAMME

CONFÉRENCE AU
FORMAT HYBRIDE :
PRÉSENTIEL
ET VIRTUEL

08.³⁰-09.⁰⁰ Enregistrement, café et thé Dans le hall

09.⁰⁰-10.³⁰ **Partie 1 : Private Debt & Credit** Salle de conférences

Introduction à la thématique

Graziano Lusenti
Lusenti Partners

Why and How to invest in Private Credit now

Ryan K. Carroll, Managing Director, Head of Portfolio Management,
Investment Committee Member
TCW Private Credit

Corporate Loans, une classe d'actifs avec un profil rendement/risque attractif

Rémy CHUPIN, Head of Corporate Loans
SCOR Investment Partners

Senior loans : an asset class to navigate through market cycles

Stan Sokolowski, Senior Portfolio Manager, Co-CIO CIFIC
CIFIC, in cooperation with Banque J. Safra Sarasin, Ltd

10.³⁰-11.⁰⁰ Café, thé, échanges personnels Dans le hall

11.⁰⁰-12.⁰⁰ **Partie 2 : Marchés privés et couvertures de change** Salle de conférences

Couvertures de change dans les marchés privés : quelles solutions efficaces ?

Jonas Ganz, Directeur, Head Quantitative Currency Management
Perreard Partners Investment SA

Table-ronde I

Conférenciers de la matinée, animation par **Graziano Lusenti**
Lusenti Partners

12.⁰⁰-13.³⁰ Lunch, échanges personnels Dans le hall

13.³⁰-14.³⁰ **Partie 3 : Private Equity** Salle de conférences

Pourquoi et comment investir dans le Private Equity : la perspective d'une caisse de pensions de taille moyenne

Christophe Borer, Head of Private Equity Office & Private Equity Investments,
BCGE Banque Cantonale de Genève

Le Private Equity, une classe d'actifs attractive et performante pour les institutions de prévoyance

Jiven Gill, spécialiste produit de la gamme semi-liquide « evergreen »
Schroders Capital

14.³⁰-15.⁰⁰ Café, thé, échanges personnels Dans le hall

15.⁰⁰-16.³⁰ **Partie 4 : Infrastructures** Salle de conférences

Building the Future: Infrastructure Investments and the Green Deal

Nicolas Wyss, Head of Investment Management
Reichmuth & Cie

Private Infrastructure: Investing in Transformative Assets

Nicolas Moriceau, Investor Relations Director
Infrantry, part of Generali Investments

Table-ronde 2

Conférenciers de l'après-midi, animation par **Graziano Lusenti**
Lusenti Partners

16.³⁰-18.⁰⁰ Apéro, échanges personnels Dans le hall

SPONSORS



SCOR Investment Partners est la société de gestion du Groupe SCOR, réassureur mondial de premier plan. Nous gérons plus de 20 milliards d'euros d'actifs, dont 7,4 milliards d'euros confiés par des investisseurs institutionnels externes (au 31.12.2023, engagements non tirés inclus). Notre clientèle est composée de plus de 300 investisseurs institutionnels répartis dans 25 pays.

Nous proposons des stratégies d'investissement ayant pour objectifs diversification, rendement récurrent et limitation du risque de perte en capital. En tant que société de gestion responsable, nos stratégies alternatives répondent à ces objectifs tout en participant activement au financement du développement durable de la Société.

Nous offrons à nos clients l'opportunité d'investir dans des « Insurance-Linked Securities » (ILS), des obligations high yield, de la dette corporate, de la dette d'infrastructure et de la dette immobilière. Nous sommes présents à Paris, Londres et Zürich.

PPI

PERREARD PARTNERS INVESTMENT SA

Créée en 1998, Perréard Partners Investment (PPI) est une société suisse spécialisée dans la gestion des risques de change.

Grâce à un partenariat exclusif de plus de 15 ans avec Mesrow Financial Currency Management (MFCM), basée à Chicago, PPI/MFCM est aujourd'hui l'un des acteurs mondiaux majeurs dans son domaine.

Totalement indépendante, la société se concentre uniquement sur la gestion des risques de change et le conseil aux caisses de pension, fonds souverains, compagnies d'assurances, multinationales et family offices.



J. Safra Sarasin

Banque J. Safra Sarasin est le 5ème groupe bancaire privé suisse. Avec un solide héritage familial de plus de 180 ans, la Banque affiche un ratio de solvabilité CET1 de plus de 47%, 5.8 MdCHF de fonds propres et des actifs de 204.3 MdCHF au 31 décembre 2023. La Banque emploie 2503 personnes

dans le monde et prône un engagement climatique net zéro à 2035.

Le Groupe gère activement plus de CHF 44 milliards d'actifs pour le compte de clients privés, institutionnels et « wholesale ». Notre expertise couvre 5 domaines distincts, soutenus par des philosophies d'investissement uniques pour répondre aux besoins de nos clients, tout en plaçant la durabilité au centre de notre offre. Une variété de fonds d'investissement et de stratégies de « white label » complètent notre gamme à travers les classes d'actifs.

TCW

TCW is a leading global asset management firm with a broad range of products across fixed income, alternative investments, equities, and emerging markets. With over half a century of investment experience, TCW today manages approximately \$200 billion in client assets, as of March 31, 2024. Through its ETF suite, TCW & MetWest Funds, TCW manages one of the largest fund complexes in the U.S. TCW's clients include many of the world's largest corporate and public pension plans, financial institutions, endowments, and foundations, as well as financial advisors and high net worth individuals. For more information, please visit www.tcw.com.



Banque universelle depuis 1816, la Banque Cantonale de Genève (BCGE) offre des services bancaires de qualité à la clientèle privée, commerciale et institutionnelle de Genève et de sa région. Les métiers de la BCGE comprennent les services bancaires courants, le private banking, l'asset management, les fonds de placement, la prévoyance, les hypothèques et les crédits aux secteurs privé et public.

La BCGE dispose d'une salle des marchés et offre des services d'ingénierie financière, d'évaluation et de transmission d'entreprise, de private equity et de trade finance. Le groupe BCGE dispose de 21 succursales à Genève et exploite de multiples lignes de métiers à Zurich, Lausanne, Bâle, Paris, Lyon et Annecy, ainsi que des bureaux de représentation à Dubai et Hong Kong.

La BCGE emploie 917 personnes (équivalents plein temps, au 31.12.2023). La BCGE est cotée à la SIX Swiss Exchange et est notée AA-/A-1+/Stable par Standard & Poor's (S&P).

Schroders

At home in Switzerland for over half a century, we are over 500 employees in Zurich and Geneva, responsible for 97.8 billion (as of December 2023)

– here we have four businesses; each with its own emphasis, all with the same clear focus on meeting clients' needs and adapting to a changing world. .

Schroders Capital Management (AG) provides private equity investment services to institutional investors, namely pension funds and insurance companies globally, giving access to select private market segments through primary, secondary and direct/co-investments.

REICHMUTH & CO

Reichmuth Infrastructure, established in 2012 as a pan-European infrastructure asset manager and part of the wider Reichmuth & Co Group, has a dedicated investment focus on clean infrastructure investments in Europe along the energy, transportation and circular economy sectors.

Reichmuth Infrastructure offers institutional investors access to sustainable and responsible investment solutions, providing an active contribution towards the energy transition and decarbonization. Currently, Reichmuth Infrastructure manages around EUR 2.3 billion through four diversified investment funds and segregated mandates. The interdisciplinary team consists of 28 employees with extensive infrastructure investment experience, a broad industry network and established partnerships with various industrial companies.

infrantry

Invest. Impact.



Infrantry is a Paris-headquartered private infrastructure asset management company with offices in Paris and London, and part of Generali Investment. The Company

offers a broad investment scope across the capital structure, sectors and geographies.

We invest in both debt and equity, and have built one of the largest infrastructure debt teams in Europe. Today, Infrantry has 65 professionals which draws on decades of collective experience in infrastructure, managing over EUR 10.3 billion of capital commitments.

Our infrastructure experience, fueled by the strength of origination capabilities and broad investment scope, has been key to a rigorous selection of sustainable investments in assets within the Core and Core+ European market, with the aim to build resilient portfolios generating stable and predictable attractive returns for our investors over the long-term. Infrantry adopts an integrated ESG and Sustainable Investing philosophy.

THÉMATIQUE

Les marchés d'investissements privés (private markets investments)

En matière d'allocation d'actifs, de diversification et de mise en œuvre des placements des investisseurs institutionnels et professionnels, l'émergence et l'affirmation des investissements privés (« private markets investments ») représentent un développement majeur et considérable, intervenu depuis le tournant du siècle. En effet, en l'espace de quelques années seulement, les placements en « private equity », dans les prêts et le crédit privé (« private debt & loans ») et dans les infrastructures ont trouvé une place significative dans les portefeuilles de ces investisseurs.

Ce développement est d'autant plus remarquable qu'il a eu lieu dans un environnement financier, prudentiel et opérationnel qui ne lui était pas nécessairement favorable. En effet, dans cet intervalle on a observé une forte croissance de la gestion indicielle, principalement dans les actions domestiques et internationales, mais également dans les obligations en franc suisse et en devises étrangères. Cette tendance de fonds a été alimentée par la volonté des institutions de prévoyance de réduire leurs coûts de gestion dans les classes d'actifs liquides, au bénéfice de leurs assurés. Des contraintes de durabilité ont également été introduites. Législateurs et régulateurs ont soutenu et encadré ces tendances lourdes. Ainsi, on peut estimer que les placements dans les marchés privés complètent et diversifient désormais de manière ciblée les placements « traditionnels », liquides et indiciels.

Cette montée en puissance des marchés privés a eu lieu souvent au détriment d'autres types de placements, dorénavant moins recherchés par les institutionnels, pour différents motifs : les coûts de nombreux « hedge funds » sont considérés comme prohibitifs, alors que les résultats n'ont que rarement donné entière satisfaction ; les matières premières (« commodities ») souffrent de déficits en matière de durabilité ou de modalités de mise en œuvre complexes (marchés des « futures ») ; les produits liés aux événements climatiques extrêmes (ILS, « insurance-linked securities »), du fait de leur technicité et en dépit des effets de décorrélation qu'ils comportent, peinent à convaincre au-delà d'un cercle étroit d'investisseurs.

On ne saurait nier toutefois que les placements dans les marchés privés soulèvent des questions et des interrogations redoutables, tout particulièrement dans la perspective des institutionnels et des caisses de pensions. En premier lieu, il y a celle de la transparence : les institutionnels doivent déployer des efforts très conséquents pour obtenir toutes les informations dont ils ont besoin pour apprécier en pleine connaissance de cause les qualités (quelques fois les défauts) de ces placements ; en d'autres termes, leur gestion est plus complexe et plus « lourde », si bien qu'elle ne convient pas nécessairement à tous les acteurs. Il y a ensuite la problématique de la liquidité : celle-ci est souvent négligée ou occultée lorsque les marchés sont à la hausse, mais fait irruption avec violence en période de crises. Il y a aussi la question, récurrente, des coûts : les frais peuvent s'avérer exorbitants et injustifiés si la performance nette escomptée ne se matérialise pas.

Ainsi, lors de notre prochaine conférence « Performer », nous aborderons nombre de questions que se posent les responsables de la gestion d'investisseurs institutionnels et professionnels. Dans cette perspective, nous nous efforcerons de présenter et d'éclairer des solutions d'investissements actuelles et innovantes, susceptibles de convenir aux institutions suisses.

PARTENAIRES PROFESSIONNELS ET MÉDIAS



GRUPEMENT SUISSE DES
CONSEILS EN GESTION INDÉPENDANTS



Das Portal zur beruflichen Vorsorge der Schweiz

ATTESTATION DE FORMATION CONTINUE

La conférence répondant aux besoins de formation des membres des conseils de fondation (institutions de prévoyance) et des gérants indépendants, une attestation de formation continue sera remise aux participants, s'ils le souhaitent et nous en font la demande.

A cet effet, veuillez contacter l'organisateur, Lusenti Partners.

ORGANISATION

Lusenti Partners solutions pour investisseurs institutionnels

Fondée en 2002, établie à Nyon et active dans toute la Suisse et en Europe, **Lusenti Partners** est une société indépendante de conseils en investissements (investment advisory). Nous sommes

spécialisés dans la détermination, la coordination, l'optimisation et le suivi systématique des placements des investisseurs professionnels et institutionnels, en particulier les caisses de pensions.

Contacts : Graziano Lusenti et Ilir Roko

T +41 22 365 70 70, info@lusenti-partners.ch

Lusenti Partners Sàrl, Rue Juste-Olivier 22, 1260 Nyon

www.lusenti-partners.ch

Responsabilité / Absence de conflit d'intérêts

Lusenti Partners Sàrl ne perçoit pas de commissions, rétrocessions ou paiements de la part de sponsors, liés d'une manière ou d'une autre à la réalisation d'affaires de nature commerciale entre des participants et des sponsors, nouées dans le cadre ou à la suite de ces manifestations. De plus, Lusenti Partners Sàrl ne privilégie en aucune manière les sponsors qui participent aux conférences « Performer », dans le cadre d'appels d'offres ou de sélections de produits (fonds de placements) ou services (mandats) réalisés pour le compte de ses clients. Lusenti Partners Sàrl n'assume aucune responsabilité pour les propos, recommandations, analyses, jugements ou données chiffrées formulés par les sponsors.

PRESENTIEL ET VIRTUEL

Format double et mixte de la conférence

Présentiel : Genève, Hôtel Mandarin Oriental

Virtuel : Webconférence

Depuis plusieurs années, nous privilégions une formule « double » ou « hybride » pour notre conférence, en présentiel et en virtuel.

Présentiel

Les participants sont invités à nous rejoindre sur place, à Genève à l'hôtel Mandarin Oriental.

Virtuel

Par ailleurs, les participants qui ne pourraient pas être présents physiquement ou qui privilégieraient une participation virtuelle, à distance, pourront nous rejoindre par webconférence.

Langues

Français et/ou anglais lors des présentations et des tables-rondes.

Modalités de participation et inscription sur notre site

La conférence ayant lieu en présentiel et virtuel, il est impératif que vous nous précisez votre mode de participation, en vous inscrivant sur notre site dédié : www.performer-events.com/inscription.

En cas de participation virtuelle, nous vous enverrons un code spécifique.

Participation réservée aux investisseurs institutionnels et professionnels

La participation est sans frais pour les délégués d'institutions de prévoyance, de fondations, de family offices, d'assurances, de gérants indépendants, etc.

La participation est soumise à l'approbation de l'organisateur.

Les présentations seront mises en ligne sur notre site performer-events.com

Les présentations et les tables-rondes seront filmées et disponibles, après la conférence, sur notre site

LIEU ET DATE

Hôtel Mandarin Oriental Genève

Quai Turrettini 1, 1201 Genève

Mercredi 9 octobre 2024

8:30 – 18:00

INSCRIPTION

Directement sur notre site :

www.performer-events.com/inscription