

# FWI Prêts aux PME CHF fête ses trois ans!

Depuis son lancement en juillet 2019, la Fondation Winterthur pour le placement des capitaux d'institutions de prévoyance (FWI) et 1741 Fund Solutions AG proposent ensemble à des PME suisses sélectionnées un accès institutionnel à des crédits. Des raisons suffisantes pour poser au Dr. Nicholas Verwilghen, CIO de 1741 Fund Solutions AG et à Michael Zuppiger, directeur de la fondation de placement FWI quelques questions sur la performance et sur l'attractivité de la prime de risque dans l'environnement de marché actuellement turbulent.



**Nicholas Verwilghen**  
CIO 1741 Fund Solutions AG



**Michael Zuppiger**  
Directeur de la fondation de placement FWI

## ENTRETIEN

### Comment se fait-il qu'une fondation de placement octroie des prêts à des PME?

**Michael Zuppiger:** La mission des caisses de pension est de gérer les sommes qui lui ont été confiées à titre fiduciaire et d'obtenir des rendements théoriques appropriés et durables. De nombreuses solutions s'offraient à cet effet aux caisses de pension, mais nous n'avons pas trouvé sur le marché de solution susceptible à la fois de générer une prime de risques attractive, d'améliorer la diversification et d'investir de l'argent dans l'économie suisse. La FWI a senti qu'il y avait un tel besoin sur le marché, et a agi en conséquence. Fidèles à notre principe «Réaliser davantage ensemble», nous avons investi dans le développement de solutions de placement et, avec FWI Prêts aux PME CHF, nous avons développé une solution institutionnelle de prime de risque prêts aux PME suisses.

### Qu'est ce qui a changé sur le marché des petites et moyennes entreprises suisses depuis le début de la collaboration avec la FWI?

**Nicholas Verwilghen:** Depuis plus de trois ans, le groupe de placement finance surtout le segment «P» des PME. L'accent est ainsi mis sur les petites entreprises employant 5 à 15 collaborateurs et sur des crédits compris entre CHF 100 000 et 1,5 million. Pour ces petites entreprises, nous voyons du côté du financement une poursuite des tendances de ces dix dernières années: en premier lieu, les banques se retirent du fait que la prise de risques est de moins en moins lucrative dans le cadre réglementaire actuel. En second lieu, les petites entreprises sont, de ce fait, de plus en plus financées sur fonds propres, du fait qu'elles sont délaissées par les banques. L'environnement créé par la Covid et la réaction du monde politique à cette crise a touché les petites entreprises avec bien plus de virulence que les grandes entreprises. Par manque de visibilité sur les perspectives futures des affaires, la demande de crédits s'est complètement effondrée pendant le confinement. Depuis le second trimestre 2022, nous assistons à une reprise de la demande de

crédits très nette, et surtout intersectorielle. Il est réjouissant de constater que le modèle de place de marché en ligne de l'octroi de crédits est désormais bien établi en Suisse. Ce n'était pas encore le cas au moment du lancement du groupe de placement, l'octroi de crédits en ligne était encore peu connu et les plateformes se trouvaient encore en phase de démarrage.

### Pourquoi la FWI octroie des crédits Peer-to-Peer (P2P) par l'intermédiaire de plateformes et quelle est la raison d'un tel succès de cette coopération?

**Michael Zuppiger:** La collaboration avec des plateformes sélectionnées, qui est contrôlée et surveillée par l'équipe de gestion du portefeuille, nous permet d'offrir une analyse du crédit au standard bancaire. La tâche de notre gestionnaire de portefeuille indépendant mandaté consiste alors à sélectionner les crédits qui conviennent en tenant compte des critères d'exclusion ainsi que les risques de réputation. Le résultat est un portefeuille de crédits suisses largement diversifié, qui est géré par un service indépendant responsable de la performance. Le marché des «P» ME, en tant que plus grand employeur de la Suisse, est énorme et compte pas loin de 600 000 entreprises. Nous sommes convaincus que ce marché recèle un énorme potentiel de croissance. C'est une chose que nous pouvons également observer à l'étranger et en Suisse au niveau de l'octroi d'hypothèques. C'est enfin un investissement dans le segment de capital humain de la Suisse qui présente assurément la plus grande capacité d'adaptation et la plus grande agilité.

### Quelles sont les principales raisons du succès de la stratégie de FWI Prêts aux PME CHF?

**Nicholas Verwilghen:** Du point de vue du preneur de crédit, il s'agit d'un processus d'octroi des crédits très efficace, qui peut être considéré comme plus flexible et plus rapide par rapport aux fournisseurs traditionnels (banques). Les caisses de pension apprécient l'accès institutionnel à une prime de risque qui était jusque-là réservée aux seules banques. Une de nos tâches consiste à veiller à ce que le processus d'octroi des crédits par le biais duquel nous investissons respecte le standard bancaire. Pour les investisseurs, cela signifie l'accès à un portefeuille de «banque» diversifié avec aujourd'hui plus de 500 lignes, qui est évalué conformément aux normes IFRS et d'après les règles de la prudence commerciale. À cela vient s'ajouter le fait que presque tous les crédits sont assortis de sûretés, que ce soit sous forme réelle ou de cautionnements solidaires. Ces dernières ont, dans le cas de petits crédits, plus qu'une valeur au sens des seuls intérêts convergents, comme le montre l'expérience d'une fort capital humain dans les crédits à la consommation. L'historique des expériences accumulées sur désormais trois ans permet de s'attendre à un rendement de 3-4 % par an, avec une très faible volatilité. Une

prime de risque tout à fait attractive en CHF pour un placement en capital local en comparaison avec d'autres instruments sur taux d'intérêts.

### Pourquoi vos investisseurs aiment-ils les crédits aux PME suisses?

**Michael Zuppiger:** Les caisses de pension gèrent l'argent des salariés de ces PME. Outre une prime de risque attractive avec effet de diversification par rapport aux actions et aux obligations, l'investissement dans ce segment permet de promouvoir l'économie suisse. En s'inspirant de la devise «Pourquoi investir à l'étranger, alors qu'il y a tant de choses intéressantes juste à côté de nous», FWI Prêts aux PME CHF offre une prime de risque attractive en CHF.

### Quels ont été les principaux défis ces derniers temps et quels enseignements en avez-vous tirés?

**Nicholas Verwilghen:** La constitution d'un portefeuille diversifié représentait au début un acte d'équilibre entre le Sourcing de crédits octroyés dans des branches suffisamment diversifiées et l'acceptation de nouveaux capitaux. Bien qu'il s'agisse là d'un défi classique de la gestion de portefeuilles, il s'agissait de ne renoncer à rien au niveau du contrôle du risque (grandeurs de positions). Cela consistait en premier lieu à observer en toute conscience une croissance lente, ce qui s'est plus tard avéré payant dans l'environnement de la Covid. La taille actuelle du portefeuille permet en revanche de réagir de façon très flexible sur l'offre de crédits. Dès avant le premier confinement, nous avons réagi aux problèmes de chaînes de livraison qui s'annonçaient. En adoptant un mode de gestion consistant à prendre des décisions activement, nous avons relevé le défi de procéder à des redistributions très importantes au niveau des prêts assortis de sûretés immobilières, en passant par le marché secondaire. Ce point s'est avéré très juste du point de vue de la performance, mais a conduit à des concentrations de branches dans le portefeuille, que nous sommes maintenant en train de réduire. Nous avons appris de l'environnement Covid de conserver à l'avenir le courage de réagir aux changements de l'environnement de façon flexible et en prenant activement des décisions de portefeuille.

### Où voyez-vous actuellement les plus grands défis à relever?

**Michael Zuppiger:** Les investissements des caisses de pension continuent à être classés en catégories par le législateur. Les caisses de pension ont la possibilité de s'en échapper, ce qui est judicieux en présence d'un profil de risque correspondant. Les investissements dans des FWI Prêts aux PME CHF

ne doivent plus figurer dans la quote-part des placements alternatifs, mais peuvent être considérés comme une catégorie de placements propre de «Placements suisses non cotés» (art. 53 al. 1 OPP 2). Je vois l'exigence la plus passionnante dans le travail d'explication, à savoir en renforçant la notoriété de cette catégorie de placements nouvellement accessible aux caisses de pension. La voie administrative est ouverte.

### Comment voyez-vous l'avenir du marché P2P des Prêts aux PME Suisse, et pourquoi est-ce qu'un investissement est maintenant judicieux, et l'environnement attractif?

**Nicholas Verwilghen:** Toutes les tendances parlent en faveur d'un avenir très prometteur de cette activité. Les financiers classiques (banques) se retirent. Cela donne naissance à une demande non satisfaite, et invite d'autres fournisseurs (p. ex. les caisses de pension) à combler cette lacune de financement. La numérisation de l'offre (Fintech) - analyse de crédit comprise - progressera aussi en Suisse. Le détachement de la chaîne de création de valeur du «tout par un seul fournisseur» (banque) pour se diriger vers le sourcing des preneurs de crédit emprunteur, l'analyse de crédit et le financement par différents fournisseurs, donne des avantages à toutes les parties. Cela représente aussi une tendance qu'il sera pratiquement impossible d'inverser. Le segment des petites entreprises n'est en outre pas très bien doté en capitaux propres pour les raisons nommées. Le marché du travail se trouve lui aussi en pleine mutation, car un capital humain talentueux, riche en idées et agile se rencontre de moins en moins dans une relation d'employé. L'accès à cette catégorie de placements est certes nouveau pour les caisses de pension et les non-banques, mais le sujet du financement des petites entreprises a une longue tradition avec des valeurs d'expérience correspondantes. Pour résumer, il s'agit d'un marché de financement qui a le vent en poupe sous l'effet des tendances à long terme.

### Résumé

**Michael Zuppiger:** Les «P»ME forment la colonne vertébrale de l'économie, sont le plus grand employeur dans le pays et ont de façon typique des moyens propres élevés, qui ont même progressé depuis la dernière crise financière. Les petits entrepreneurs représentent assurément le capital humain le plus flexible et le plus agile sur le marché du travail suisse. L'aversion du risque des banques, conditionnée par la réglementation, a eu et a comme conséquence le retrait structurel des banques en tant que financiers des petites entreprises. Le groupe de placement FWI Prêts aux PME permet désormais pour la première fois aux caisses de pension en Suisse un accès institutionnel à cette prime de risque ou catégorie de placements attractive. Cet accès structurel permettra à l'avenir de combler progressivement cette lacune dans le financement des «P»ME et devrait ainsi s'avérer avantageux, non seulement pour les investisseurs des CP, mais aussi pour le site de la Suisse en général.

C'est volontiers que je résume comme suit les avantages les plus importants dans le cas d'un placement dans les FWI Prêts aux PME CHF:

1. Avec le groupe de placement FWI Prêts aux PME CHF, la FWI donne un accès institutionnel à un investissement dans l'économie suisse qui était jusqu'à présent réservé aux banques.
2. Largement diversifié avec des centaines de contreparties
3. Prime de risque de 3,5 % à 4 %, semblable aux actions
4. Assuré par les garanties du propriétaire, les biens immobiliers etc.
5. Standard bancaire dans l'analyse de crédit



### Votre interlocuteur

**Michael Zuppiger CAIA, CESGA®**  
Directeur FWI

E-mail michael.zuppiger@awi-anlagestiftung.ch  
Tél. +41 (0)52 202 01 71