

SMAT: LA PLATEFORME D'ACTIFS ALTERNATIFS DÉDIÉE AUX INVESTISSEURS PROFESSIONNELS

Anthony Touboul—SMAT—smat.io

Depuis sa création en 2020, Smat répond à des problématiques de marché sur deux verticales, à savoir les investissements alternatifs et les investisseurs semi-institutionnels. Aujourd'hui, les propositions de valeur de cette Fintech se sont concrétisées. D'un côté, elle constitue un facilitateur de distribution d'instruments financiers non-cotés, tels que le *private equity*, la dette privée et tous types d'actifs réels (immobilier, infrastructures, art, etc.), auprès d'une communauté d'investisseurs professionnels et régulés tels que des gestionnaires de fortune indépendants, des *family offices*, des banques privées ou des fonds de pension. De l'autre, elle constitue un *sourcing* efficace et professionnel d'opportunités sur les marchés privés pour cette gamme d'investisseurs. Le développement de solutions concrètes dédiées a été élaboré après plusieurs constats.

1. Du côté des acteurs de la gestion privée

a. Les Constats

Il apparaît que les investissements non-cotés ont toujours plus la côte. En effet, les acteurs de la gestion de fortune font face à une demande croissante de la part de leurs clients, en particulier en ce qui concerne le *private equity* et la dette privée.

Bien qu'il s'agisse de belles sources d'opportunités, Smat a remarqué toutefois que les tiers-gérants et les *multi-family offices* restent assez prudents et que leur exposition aux marchés privés et aux actifs alternatifs est souvent limitée. Bien entendu la conjoncture actuelle y est pour beaucoup, car les investisseurs redoutent les placements illiquides dans cette période trouble. Mais d'autres obstacles peuvent expliquer ces réticences à intervenir dans

le "non-côté", parmi lesquels le fait que le marché soit très fragmenté et qu'il nécessite une grande technicité. De facto, les gérants se retrouvent ainsi sur-sollicités par des opportunités d'investissement de qualité inégale et ils rencontrent de grandes difficultés à les analyser et à les intégrer dans la stratégie d'allocation d'actifs de leurs clients.

b. Les Solutions

Alors, pour tenter de répondre à ces problématiques d'accessibilité et d'analyse pour les gestionnaires de fortune, Smat propose une offre globale qui s'articule autour d'une solution digitale et de services personnalisés:

- Tout d'abord, Smat a conçu une plateforme digitale (accessible également depuis cet été en version mobile) qui est dédiée aux tiers-gérants et à leurs clients, sur laquelle ils peuvent retrouver les opportunités qu'un comité d'investissement, composé de spécialistes des marchés privés, a sélectionné pour eux.

Ainsi, la plateforme Smat propose en moyenne 2 à 4 opportunités par mois et il peut s'agir, selon les cas, de fonds thématiques (comme par exemple des fonds de *private equity*, des fonds "*litigation*", des fonds infrastructure, etc.) ou de *club deals* (immobilier, *venture capital* ou *private equity*).

Cette plateforme évolue constamment. Smat y intègre régulièrement des nouvelles fonctionnalités comme, par exemple, un PMS dédié aux investissements dans les marchés privés qui sera bientôt accessible grâce à un partenariat avec KeeSystem.



Smat.

SMAT: LA PLATEFORME D'ACTIFS ALTERNATIFS DÉDIÉE AUX INVESTISSEURS PROFESSIONNELS

Anthony Touboul—SMAT—smat.io

➔ Smat organise par ailleurs des événements physiques au cours desquels les gestionnaires peuvent assister à la présentation d'opportunités d'investissements non-côtés, qui sont la plupart du temps référencés sur Smat. Pendant ces événements, ils peuvent poser leurs questions et interagir avec les porteurs des projets. Jusqu'à présent, ces événements ont été un succès. Ils regroupent en moyenne une audience de plus de 40 tiers-gérants et family offices.

➔ Par ailleurs, Smat aide également ses tiers-gérants et *multi-family offices* à construire une stratégie d'investissement personnalisée afin d'améliorer leur exposition aux marchés privés. Nous proposons ainsi une offre dénommée "*CIO (Chief Investment Officer) as-a-service*", qui permet aux gestionnaires de s'adjoindre les services de professionnels reconnus, ayant une expérience significative dans les départements Private Market de grandes banques privées ou Family Offices, pour intégrer de manière optimale la classe d'actifs dans leur stratégie de gestion. De même, Smat propose également une offre de "*Wealth Planner as-a-service*" qui permet de bénéficier des conseils de wealth planners externes pour anticiper les enjeux fiscaux, juridiques et réglementaires liés à ces investissements non-côtés. L'objectif ici est d'élargir progressivement cette gamme de services pour permettre aux tiers-gérants qui le souhaitent de pouvoir bénéficier, sur le segment des marchés privés, d'un niveau de conseils et d'expertise équivalent à celui des grandes banques privées.

2. Du côté des acteurs de la distribution

a. Les Constats

Comme indiqué plus haut, les investissements alternatifs sont toujours plus prisés. Du coup, l'offre est de plus en plus abondante, et ce bien que la conjoncture ne s'y prête pas. Alors, les distributeurs ont de plus en plus de mal à atteindre certaines cibles. Smat les aide pour ce faire et leur fournit cette force de vente auprès des gestionnaires de fortune.

b. Les Solutions

Elles se découpent de la même manière que les solutions pour nos gestionnaires de fortune, à savoir:

- Un outil digital leur permettant en quelques de rendre leur opportunité accessible à plus de 100 gestionnaires de fortune.
- Des événements physiques pour faciliter les échanges avec cette communauté d'investisseurs.
- Une offre de services personnalisée à disposition des distributeurs en renforçant leur force commerciale grâce à une offre de *third-party marketing* (TPM ou offre commerciale externalisée).

N.B. Venez nous rencontrer le 14 décembre à Genève lors de notre prochaine conférence sur le thème:

*Private Market Outlook 2024
Risques et Opportunités*

Informations et invitation sur www.gscgi.ch



Smat.