

HUB+ Petit-déjeuner Conférence

en collaboration avec Capital Banking Solutions,

Membre de HUB+

Le PMS au cœur de la gestion de fortune de demain

Unifier les données, sécuriser le conseil et enrichir l'expérience client

10 novembre 2026, Genève



Capital Banking Solutions
EXPERIENCE INNOVATION



www.capital-banking.com

EDITORIAL



Formation continue : de l'exigence réglementaire à la maîtrise des enjeux

Chers Membres et Lecteurs,

L'expertise est au cœur des métiers indépendants de la finance. La préserver, la développer et l'adapter à un environnement réglementaire en constante évolution constitue aujourd'hui un enjeu de premier plan pour notre profession. L'entrée en vigueur, le 1er octobre, de la révision de la loi sur le blanchiment d'argent (LBA) et de la nouvelle loi sur la transparence des personnes morales (LTPM) en est une illustration concrète.

Ces dispositions renforcent les exigences de transparence et de diligence : élargissement du champ d'application de la LBA à certaines activités de conseil, création d'un registre des ayants droit économiques. Elles soulèvent, pour les professionnels concernés, des questions pratiques essentielles — identification des obligations applicables, modalités de mise en œuvre, articulation avec les dispositifs existants.

Pour HUB+, accompagner nos Membres dans la compréhension et l'application de ces évolutions fait pleinement partie de notre mission. C'est dans cet esprit que nous avons structuré notre **programme de formation continue**, pensé pour répondre aux besoins concrets des professionnels indépendants et favoriser les échanges entre spécialistes.

La **session du 15 octobre**, consacrée aux évolutions réglementaires et à leurs implications pratiques, a permis d'approfondir les enjeux liés à la LBA révisée et à la LTPM. Grâce à **l'expertise de nos intervenants**, ces sujets complexes ont été abordés avec rigueur et clarté, en privilégiant leur application concrète aux métiers de la finance indépendante.

Au-delà de cette actualité, notre conviction est claire : la formation continue n'est pas une contrainte de plus. C'est un investissement dans la compétence, la confiance et la pérennité de notre profession. Défendre les intérêts de nos Membres, contribuer à un cadre réglementaire proportionné et les accompagner dans son application sont trois dimensions complémentaires de notre engagement.

L'avenir de la finance indépendante repose, entre autres, sur sa capacité à faire évoluer ses compétences au rythme des exigences de son environnement.

Le Conseil de HUB+
HUB+, Independent Finance Network

Pour en savoir plus sur HUB+ et rejoindre notre réseau : www.hubplus.ch

SOMMAIRE

2. EDITORIAL

Formation continue : de l'exigence réglementaire à la maîtrise des enjeux
Le Conseil de HUB+

4. LES SPONSOR D'OCTOBRE : Capital Banking Solutions

Le PMS au cœur de la gestion de fortune de demain, par **Capital Banking Solutions**,
Membre de HUB+

8. ANALYSES ET PLACEMENTS

Investment trusts: access to global markets at a discount, par Anthony Smouha,
Atlanticomnium SA, Membre de HUB+

Three Models. Three People, par Dr. Andreas K. Janoschek, Membre de HUB+

L'alpha opérationnel : quand la création de valeur redevient le cœur du Private Equity,
par Nicolas Macquin, Deltalpha Capital SA, Membre de HUB+

Certificats d'économies d'énergie : le financement méconnu de la rénovation française
par Marc de Hennin, Altima Capital SA, Membre de HUB+

The Global Economy – Mounting Risks Point to a Potential New Financial Crisis, par Andrei
Radulescu, Senior Expert in applied macroeconomic research

22. LES CONFERENCES DE HUB+

HUB + Atelier-Présentation avec AXA Agence Sion, 29 octobre, Genève

HUB + Petit-Déjeuner-Conférence avec Capital Banking Solutions, 10 novembre, Genève

The Edelvault Series: Présentation du White Paper, 3 novembre, Neuchâtel

The Edelvault Series: Présentation du White Paper, 20 novembre, Zurich

26. LES FORMATIONS DE HUB+

Planification patrimoniale et fiscalité : 17 novembre, Genève

27. LES ANNONCES DE NOS MEMBRES

29. HUB+ EN EUROPE & MONDE – FECIF NEWS

30. LE COIN TECHNIQUE

US Treasury 10-Year Yield (5.25%): Triangle Target Short Term Near 6.20%

Bruno Estier, MFTA, MSTA, CFTE, Bruno Estier Strategic Technicals, Member of HUB+

31. NOS MEMBRES HERMES-ELITE

Pour en savoir plus sur HUB+ et rejoindre notre réseau : www.hubplus.ch

LE SPONSOR D'OCTOBRE: CAPITAL BANKING



Capital Banking Solutions
EXPERIENCE INNOVATION

Le PMS au cœur de la gestion de fortune de demain

Unifier les données, sécuriser le conseil et enrichir l'expérience client. Par Capital Banking Solutions

La gestion de fortune traverse une transformation profonde. Les patrimoines se diversifient, les données se dispersent entre plusieurs dépositaires et classes d'actifs, les exigences réglementaires s'intensifient et les clients attendent une information claire, personnalisée et disponible sans délai. Dans ce contexte, le Portfolio Management System n'est plus un simple outil de suivi des positions. Il devient l'infrastructure opérationnelle qui relie la donnée, la décision d'investissement, la conformité et la relation client.

Une vision patrimoniale consolidée

Pour une banque privée, une société de gestion ou un family office, la première difficulté consiste souvent à reconstituer une vision cohérente du patrimoine. Titres cotés, fonds, produits structurés, actifs non cotés, liquidités ou autres détentions peuvent être répartis entre plusieurs établissements. Un PMS moderne doit agréger ces informations, les normaliser et les rendre immédiatement exploitables.

CapitalPrivate centralise les données et les flux issus de plusieurs dépositaires et couvre un large univers d'instruments. Les gérants disposent ainsi d'une lecture consolidée des positions, des expositions, de la performance et des risques. Cette base commune réduit les ressaisies et les ruptures entre systèmes. Surtout, elle permet de replacer chaque décision dans la perspective globale du client, plutôt que de raisonner compte par compte.

Le conseil et la gestion dans un même environnement

La personnalisation du conseil exige davantage qu'un bon reporting. Elle suppose de traduire le profil de risque, les objectifs, les restrictions et le mandat du client en règles opérationnelles. Le module PMS de CapitalPrivate prend en charge la gestion discrétionnaire par profils ou modèles, ainsi que les activités de conseil et de réception-transmission d'ordres. Il peut être connecté au système de gestion des ordres de l'établissement ou à un OMS tiers.

Les contrôles pré-trade et post-trade, les limites, les alertes, les circuits de validation interne et le principe des quatre yeux sont intégrés aux workflows. Les recommandations et décisions restent traçables. Cette continuité sécurise le processus tout en donnant au Relationship Manager une vue plus fluide de l'activité du client, depuis la préparation d'un entretien jusqu'au suivi de l'exécution.



Une conformité intégrée au cycle de vie

Lorsque la conformité fonctionne dans un système parallèle, les équipes multiplient les vérifications, les échanges et les preuves documentaires. L'enjeu consiste donc à intégrer les exigences réglementaires là où les décisions sont réellement prises. CapitalPrivate associe la gestion de portefeuille aux processus de connaissance client, aux contrôles liés au conseil, notamment MiFID et LSFIn, ainsi qu'aux fonctions de conformité proposées avec CapitalCompliance.

Cette logique permet d'orchestrer les revues KYC, le scoring, les contrôles cross-border, le filtrage des noms et la surveillance des transactions au sein d'un parcours cohérent. L'automatisation ne remplace pas le jugement du professionnel. Elle lui fournit un cadre documenté, des alertes ciblées et une piste d'audit qui facilitent la décision et la démonstration de conformité.

Transformer la donnée en expérience client

Le client de la gestion privée souhaite conserver une relation humaine de qualité tout en bénéficiant des standards numériques auxquels il est habitué. Une information fragmentée ou difficile à expliquer affaiblit cette relation. À l'inverse, un PMS intégré permet de produire des reportings détaillés, des vues consolidées et des représentations compréhensibles de la performance et du risque.

CapitalPrivate relie le PMS au CRM et au cycle de vie client dans une même plateforme. Les tableaux de bord donnent accès à l'information synthétique puis au détail par navigation progressive. Les équipes peuvent préparer plus efficacement leurs rendez-vous, suivre les interactions et mettre les portefeuilles en perspective avec les objectifs convenus. Le temps gagné sur la recherche de données et les tâches administratives peut ainsi être réinvesti dans le conseil.

Une architecture ouverte et progressive

Moderniser un PMS ne signifie pas nécessairement remplacer l'ensemble du système d'information. CapitalPrivate repose sur une approche modulaire par briques et sur des interfaces ouvertes. L'établissement peut déployer la plateforme complète ou sélectionner les composants correspondant à ses priorités, puis les intégrer à son core banking, à un OMS, à des fournisseurs de données et à d'autres partenaires. La solution est disponible dans le cloud ou sur site.

Cette ouverture est déterminante dans un marché où les institutions doivent faire évoluer leurs services sans recréer de nouveaux silos. L'intégration avec SIX, par exemple, donne accès dans CapitalPrivate aux données sur les instruments financiers, aux informations de marché, à la protection de l'investisseur et au risque produit. D'autres connexions à des fournisseurs de données, des dépositaires et des hubs FIX contribuent à construire un écosystème interopérable.

| Nos building blocks pour une solution adaptée



Ensemble de modules digitaux assemblables et dissociables pour le Wealth Management



Un levier stratégique pour les acteurs suisses

Face à la pression sur les marges, à la complexité réglementaire et à la hausse des attentes clients, le choix d'un PMS engage directement le modèle opérationnel de l'institution. Les gains ne se mesurent pas seulement en rapidité de traitement. Ils apparaissent aussi dans la qualité des données, la cohérence des contrôles, la capacité à industrialiser sans dépersonnaliser et la faculté de lancer de nouveaux services avec agilité.

Capital Banking Solutions accompagne depuis plus de vingt-cinq ans des banques et institutions financières dans leur transformation. CapitalPrivate traduit cette expérience dans une plateforme destinée aux banques privées, gestionnaires de fortune et family offices. Sa reconnaissance comme Best Portfolio Management Solution aux WealthBriefing Swiss Awards 2026 souligne une conviction simple : le PMS est devenu le système nerveux de la gestion de fortune moderne. Lorsqu'il unifie les données, les processus et les interactions, la technologie s'efface derrière ce qui compte réellement : une décision mieux informée, une relation plus transparente et un service plus sûr.

À propos de Capital Banking Solutions

Depuis 1997, Capital Banking Solutions développe et intègre des solutions bancaires ouvertes et modulaires. L'entreprise accompagne plus de 200 banques et institutions financières dans plus de 60 pays. Son offre couvre notamment le core banking, le digital banking, la conformité, le CRM et la gestion de fortune. CapitalPrivate réunit les fonctions de gestion de portefeuille, de relation client, de conformité, d'exécution des ordres, d'agrégation, de facturation et de reporting dans un environnement intégré.

Capital Banking Solutions est Membre de HUB+.



Pour approfondir cette réflexion, nous vous invitons à vous joindre à nous le mardi **10 novembre 2026**, lors du **HUB+ Petit-Déjeuner Conférence** intitulé **Le PMS au cœur de la gestion de fortune de demain**, organisé en collaboration avec **Capital Banking Solutions**, membre de HUB+, au Restaurant **Breitling Kitchen**, Quai des Bergues 31, 1201 Genève.

A propos des speakers

Estelle André-Conte

CPO Groupe, Capital Banking Solutions



Estelle André-Conte a rejoint Capital Banking Solutions en 2022. Elle est aujourd'hui CPO Groupe et dirige la stratégie produit de l'ensemble de l'offre, du core banking au wealth management. Elle a plus de 25 ans d'expertise dans le wealth management, qu'elle a abordé côté banque privée puis Conseil. Elle a ensuite été pendant neuf ans Managing Director et COO de l'un des principaux éditeurs suisses de solutions de wealth management. Elle conjugue connaissance des organisations de banque privée, des processus métier et des enjeux de digitalisation.

Oliver Ernst

Sales Director, Capital Banking Solutions



Oliver Ernst a rejoint Capital Banking Solutions en octobre 2025. Il est aujourd'hui Sales Director et développe l'activité de CBS auprès des banques privées, des family offices et des gérants d'actifs externes. Il a 25 ans d'expérience dans la finance, qu'il a abordée côté banque privée, puis côté fournisseurs de technologies et de services financiers. Il a ensuite été pendant trois ans responsable des solutions digitales de wealth management pour la Suisse et le Liechtenstein chez un grand fournisseur d'infrastructures de marchés financiers. Il conjugue connaissance des gérants indépendants, des enjeux de conformité et de la transformation digitale du marché suisse du wealth management.

Détails et invitation à la **page 23**.

Inscriptions sur la section HUB+ Events du site web : [**Networking & Événements - HUB+**](#).

Nous vous attendons nombreux!

ANALYSES ET PLACEMENTS



Investment trusts: access to global markets at a discount

Anthony Smouha, Fund Manager and former CEO, Atlanticomnium SA

Anthony Smouha, former CEO of Atlanticomnium SA for nearly 20 years, decided in 2023 to launch a fund dedicated to investment trusts. Investment trusts have given investors access to professionally managed portfolios for more than 150 years, yet they remain little known outside the UK. Their shares often trade below the value of the assets they hold – an opportunity the Atlanti Investment Companies Fund is designed to capture.

What are investment trusts?

The first investment trust was launched in 1868 to give investors access to diversified portfolios run by professional managers.

Professional management remains at the heart of the structure today. Every trust is run by an experienced investment manager or team, often from an established asset management firm, who researches, selects and monitors the holdings on behalf of shareholders. The manager is in turn overseen by an independent board of directors, whose role is to protect shareholders' interests and which can replace the manager if performance falls short. Investors therefore benefit from two layers of professional oversight.

An investment trust is a closed-ended fund listed on a stock exchange. Its capital base is fixed, so unlike an open-ended fund it does not have to buy or sell assets as investors come and go. This allows managers to take a more patient, disciplined, long-term approach. Today the sector holds close to £200 billion of assets, making it a well-developed and mature market.

Access to the markets at a discount

Each trust publishes a net asset value (NAV) based on its underlying holdings. Its shares, however, trade on the stock exchange and their price moves with supply and demand, so the share price and the NAV often differ.

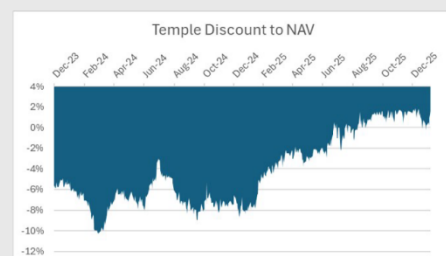
Shares frequently trade at a discount to NAV. Some discounts are justified, yet many trusts that hold large, listed global equities still trade 10-20% below the value of their assets. Investors can therefore buy exposure to the market for less than it is worth.

The quality of the manager is key. With a good manager, investors can benefit twice: from rising asset values and from a narrowing of the discount.

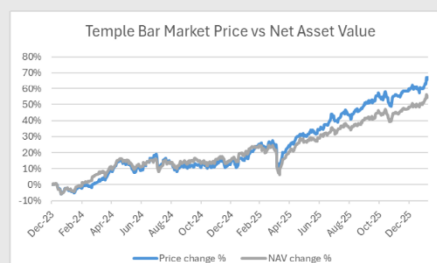
CASE STUDY

Temple Bar

Discount to NAV (left) and share price vs NAV performance (right)



Temple Bar shows how a strong track record can close a discount. The shares traded as much as 10% below NAV in early 2024; as the manager's performance was recognised, the discount disappeared and the shares moved to a small premium. Between December 2023 and early 2026 the share price rose almost 70%, outpacing the growth in NAV.





CASE STUDY

Menhaden

Discount to NAV (left) and share price vs NAV performance (right)



Menhaden invested mainly in highly liquid global equities, yet the market was not convinced by its managers and the shares traded at a discount of around 40%. In effect, assets worth more than £1.50 per share could be bought for around £1.00.

At the end of 2024 the decision was taken to wind up the trust, and the discount narrowed sharply. Our investment gained around 50%, while the underlying NAV rose only around 10% over the same period.



A broad and varied universe

Although most trusts are listed in London and quoted in sterling, they span a wide range of sectors and regions. The universe runs from large global generalists, such as RIT Capital Partners and Scottish Mortgage (an early investor in SpaceX), to more specialist trusts, including:

- Canadian General Investments – Canadian and US equities
- Golden Prospect Precious Metals – gold and silver mining shares
- RTW Biotech Opportunities – biotechnology
- India Capital Growth – Indian equities
- VinaCapital Vietnam Opportunity Fund – Vietnam

Why the Atlanti Investment Companies Fund?

I have been investing in investment trusts for more than 30 years and, over that time, have built a deep understanding of the sector, its managers, structures and valuations.

The Atlanti Investment Companies Fund brings together what I believe are some of the most attractive trusts available. It focuses on high-quality trusts where underlying asset value, management quality and an attractive discount combine to offer the potential for compelling long-term returns.

The objective is simple: to use our experience of the sector to identify discounts and opportunities that we believe are not fully reflected in current share prices. With the portfolio's holdings trading on average at 20% below NAV, investors gain access to equity markets at a significant discount to underlying value.

THE FUND AT A GLANCE

Structure: UCITS fund with daily dealing

Diversification: Broad range of trusts and sectors; no holding above 10% of the portfolio

Asset mix: Predominantly equity trusts, with up to around 10% in fixed-income trusts

Portfolio discount: Holdings currently trade on average at around 20% below NAV

Further details : www.atlanti.ch

Atlanticonnium is Member of HUB+.



Three Models. Three People.

An AI framework for wealth managers and entrepreneurs, helping you gain efficiency and preserve autonomy, by Dr. Andreas K. Janoschek, Founder & CEO, Gerevest.AI, Geneva

You know the feeling. The demo runs, the team is excited, the board nods. Three months later the same employee copies the same reporting by hand from the same three systems. The demo is still alive, on the laptop of the intern who built it. This state of affairs now has numbers. Independent Swiss wealth managers are using AI: in a study¹ commissioned by Innosuisse, almost nine in ten already use it or are in the exploration or planning phase. But of the reported AI applications, 66% are merely experiments with public tools such as ChatGPT, Copilot or Claude. 23% are pilots. **Only 11% run at scale.**

The intent is universal. The maturity is not. And the problem usually concentrates in exactly one place: the step from the demo that shines in the meeting to something that runs every morning without anyone thinking about it. In every other engineering discipline this step has a name. It is called Operations. In AI projects it has been underrepresented so far.

We wrote down 24 months of project experience to bring that 11% up.

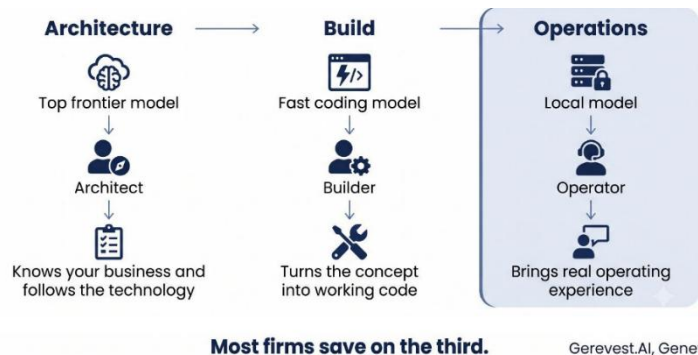
In brief

- The thought paper presents a framework that takes any AI project from planning through build and into operations.
- Frontier models are too expensive for continuous operations, and your sensitive data travels through data centers.
- Open source models can be configured by you and run on your local hardware in full compliance with data protection. But these models are not as smart as frontier models and only suited to limited tasks.
- We resolve this contradiction. We show the optimal model class per use case and name realistic hardware options for self-hosting.
- Since August 2026, Article 50 of the EU AI Act also applies. We cover the impact of regulation (transparency duties, AI literacy training) and show where you find Finma and the EU AI Act in our framework.

Three phases, three model classes, three people

An AI project behaves like the construction of a new building. Someone designs it. Someone builds it. And then someone has to run it for years.² Even the most reliable bricklayer will not be asked to draw the blueprints for a new watch factory in Geneva and then operate its production machines. It is much the same with the AI models. Why not one model for all three phases? Because the required properties are mutually exclusive.

Figure 1. The Gerevest.AI Framework. Each phase of an AI project needs its own model class and its own competence profile. Source: Gerevest.AI.



Architecture. The Architect knows the business well enough and follows the technology closely enough to know what is realistically achievable. *The model:* the strongest available frontier model, used for a few hours. For thinking, not for producing.

Build. The Builder must have programmed themselves before. Only an experienced professional notices when AI is faking something. *The model:* a fast coding model. Now volume counts, and you optimize for speed and price per token.

Operations. The Operator remains one of your own people, someone who knows what a correct output looks like. The Operator checks samples, documents deviations and stops the process when the output drifts. Exactly these records are what Finma wants to see. *The model:* a small, specialized local model that runs every morning for the next few years on your own infrastructure.

Most firms save on step 3, Operations. Yet this is exactly where AI investments pay off in the long run. This is where your competitive advantage is created. This is where you secure your autonomy. And your jobs.

The full thought paper

Can you name the person who will run your AI workflows in twelve months? This is the first of six questions the paper asks before your next AI project. Especially for smaller firms, the opportunities to become more efficient and more independent with AI are enormous.³

The paper goes into the details. What does it cost to have AI analyse all 600 companies of the Stoxx 600? Which hardware keeps your client data in-house? Where do the EU AI Act and Finma's five requirements sit in the framework?

We warmly invite you to download the thought paper in French, English or German. Best printed and read with a coffee.

[Trois modèles. Trois personnes. \(FR\)](#) · [Three Models. Three People. \(EN\)](#) · [Drei Modelle. Drei Menschen. \(DE\)](#)

Dr. Andreas K. Janoschek is the founder of Gerevest.AI, a Geneva-based AI boutique that supports banks, insurers and wealth managers in the secure and sovereign implementation of artificial intelligence. After completing his doctorate in mathematics on learning algorithms, he worked as a portfolio manager at Allianz Global Investors, Munich Re, and as Chief Investment Officer of a life insurer. www.gerevest.ai · info@gerevest.ai

¹ Lucerne University of Applied Sciences and Arts (IFZ) with Finup, for Innosuisse (3 August 2026). AI Use Cases in External Asset Management (EAM). 41 firms surveyed.

² Janoschek, A. K. (2026). Drei KI-Modelle, drei Menschen: Mehr brauchen Sie nicht. Column, 28 July 2026, finews.ch

³ finews podcast, 11 September 2026, finews.ch

Dr. Andreas K. Janoschek is Member of HUB+.



L'alpha opérationnel : quand la création de valeur redevient le cœur du Private Equity

Nicolas Macquin, Président de Deltalpha Capital SA, Président Co-fondateur d'Archinvest.

Pendant une décennie, le Private Equity a prospéré sur un triptyque avantageux : dette bon marché, multiples en expansion, sorties rapides. Cette équation est révolue. Le rapport annuel d'Alvarez & Marsal sur la création de valeur dans le Private Equity européen en apporte la démonstration chiffrée. Ce qu'il décrit n'est pas un ajustement conjoncturel : c'est un basculement structurel du modèle de création de valeur lui-même⁽²⁾.

De la croissance du chiffre d'affaires à l'amélioration des marges

Avant 2023, 78,5% de la croissance de l'EBITDA dans les sociétés en portefeuille provenait de : (i) l'expansion du chiffre d'affaires, (ii) des taux d'intérêt réduits favorisant l'effet de levier, et (iii) des acquisitions add-on. En 2025, ce ratio s'est inversé : l'amélioration des marges opérationnelles représente désormais 51% de la croissance de l'EBITDA, contre seulement 21,5% avant 2023⁽¹⁾.

Le levier de croissance du chiffre d'affaires ne disparaît pas pour autant. Il se transforme. Le pricing, cité par 68% des répondants comme levier prioritaire, n'est plus une augmentation tarifaire uniforme mais un modèle dynamique alimenté par les données, qui identifie les segments de clientèle avec des élasticités-prix différenciées et ajuste les prix en temps réel⁽¹⁾. La gestion du besoin en fonds de roulement, longtemps négligée, émerge comme levier prioritaire : 83% des répondants anticipent qu'elle gagnera en importance dans les 12 prochains mois. Son atout majeur : autofinancer d'autres initiatives de transformation sans recourir à la dette externe⁽¹⁾.

Ce qui change aussi profondément, c'est le moment d'intervention. 58% des fonds déclarent aujourd'hui mobiliser leurs ressources opérationnelles dans les 100 premiers jours suivant l'acquisition, contre seulement 29% l'an dernier⁽¹⁾. Les programmes de transformation sont devenus trop complexes et trop structurants pour l'ensemble de l'entreprise pour être lancés à mi-parcours : ils doivent être conçus avant l'acquisition et déployés dès le closing⁽²⁾.

Ce n'est plus la capacité à identifier des actifs bien valorisés qui distingue les meilleurs gérants : c'est la profondeur de leur modèle opérationnel, conçu avant l'acquisition et déployé dès le premier jour.

L'IA entre dans l'exécution opérationnelle

63% des fonds utilisent désormais l'IA dans leurs programmes de création de valeur, contre 41% l'an passé⁽¹⁾. Ce qui compte davantage que ce taux d'adoption, c'est la nature du déploiement : 39% déclarent une utilisation de l'IA sur plusieurs fonctions avec une valeur mesurable. Les cas d'usage qui créent de la valeur concrète se précisent : optimisation du pricing, prévision de la demande, automatisation des achats, pilotage financier en temps réel⁽¹⁾. L'IA cesse d'être un sujet de réflexion stratégique pour devenir un outil d'exécution intégré dans les 100 premiers jours⁽²⁾.



La sélection du gérant comme déterminant central de la performance⁽¹⁾

Ces chiffres ont une implication directe. Dans un environnement où 65% des plans de création de valeur des deux dernières années n'ont été réalisés qu'à moins de 50%, et où les capitaux se concentrent massivement sur les gérants établis (qui ont capté 85,6% du capital levé en Europe l'an dernier), la sélection du gérant n'est plus un critère parmi d'autres : c'est le déterminant central de la performance⁽²⁾.

Les entreprises détenues par des fonds de private equity analysées dans le rapport croissent en revenu 2,6 fois plus vite que leurs comparables cotés, et leur EBITDA progresse 3 fois plus vite⁽¹⁾. Cet écart ne vient plus des conditions de financement. Il vient de la capacité des équipes à transformer réellement les entreprises qu'elles détiennent⁽²⁾.

L'alpha opérationnel n'est pas un concept nouveau : c'est la promesse originelle du Private Equity. Ce qui change, c'est qu'il est redevenu la source de performance la plus fiable et la plus durable. Dans un environnement où les conditions de marché ne peuvent plus se substituer à l'exécution, les gérants qui surperforment durablement sont ceux qui transforment réellement leurs participations. C'est cette capacité, et elle seule, qui justifie aujourd'hui la prime attendue par les investisseurs de la classe d'actifs⁽²⁾.

Source :

Les données chiffrées citées dans cet article sont extraites du rapport Alvarez & Marsal, "How Private Equity is Building Value in a New Cycle", mai 2026

Notes :

(1) Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Investir en Private Equity comporte un risque de perte en capital.

(2) Ce commentaire reflète l'opinion d'Archinvest à la date de rédaction.

Deltalpha Capital SA est Membre de HUB+.



Certificats d'économies d'énergie : le financement méconnu de la rénovation française

Marc de Hennin, Altima Capital SA, Membre de HUB+

En France, les fournisseurs d'énergie sont légalement tenus de contribuer au financement des économies d'énergie. Pourtant, entre les travaux réalisés et le versement des primes, plusieurs mois peuvent s'écouler. Ce décalage de trésorerie ouvre un marché encore peu connu de la dette privée, susceptible d'intéresser les gérants de fortune et les investisseurs institutionnels.

Un chauffagiste du Val de Loire remplace une chaudière au fioul par une pompe à chaleur. Grâce au dispositif des certificats d'économies d'énergie (CEE), le ménage bénéficie d'une prime qui réduit le coût des travaux. Mais pour l'artisan, le règlement peut se faire attendre plusieurs mois, le temps que le dossier soit contrôlé et validé.

À l'échelle de milliers d'entreprises et de chantiers, ce décalage entre dépenses engagées et recettes encaissées crée un besoin de financement structurel. Pour les professionnels du bâtiment, il constitue un frein à la croissance. Pour les investisseurs, il représente une opportunité de financement à court terme, adossée à des créances liées à un dispositif réglementaire et à des acheteurs soumis à des obligations légales.

Un marché soutenu par la réglementation

Instauré par la loi du 13 juillet 2005, le dispositif des CEE impose aux fournisseurs d'énergie concernés, appelés « obligés », d'atteindre des objectifs d'économies d'énergie proportionnels à leurs ventes. Pour satisfaire leurs obligations, ils peuvent financer directement des opérations d'efficacité énergétique ou acquérir des certificats correspondant à des économies d'énergie réalisées et reconnues.

Le système repose sur le kilowattheure cumac, une unité qui mesure les économies d'énergie cumulées sur la durée de vie d'une opération, avec actualisation. Une partie des obligations concerne spécifiquement les ménages en situation de précarité énergétique. Le dispositif représente plusieurs milliards d'euros de financement annuel et a progressivement changé d'échelle. Les volumes d'obligations ont fortement augmenté depuis les premières périodes, faisant des CEE un instrument important de la politique française de rénovation énergétique.

Les certificats s'échangent sur des plateformes spécialisées ou de gré à gré. Leur valorisation dépend notamment du niveau des obligations, de l'offre disponible et des décisions réglementaires. Les évolutions de prix observées ces dernières années rappellent toutefois que ce marché reste sensible aux arbitrages de politique publique.

La sixième période change la donne

Ouverte en janvier 2026 et prévue jusqu'en 2030, la sixième période d'obligations s'inscrit dans un contexte de renforcement des objectifs européens d'efficacité énergétique. La directive européenne sur l'efficacité énergétique et le programme climatique Fit for 55 contribuent à accroître la pression sur les États membres pour réduire leur consommation d'énergie.

Dans ce contexte, la rénovation des bâtiments occupe une place centrale. Mais l'augmentation des objectifs ne suffit pas à assurer le bon fonctionnement du dispositif :



la qualité des dossiers, la conformité réglementaire et la capacité des opérateurs à traiter des volumes croissants deviennent déterminantes.

Le renforcement des contrôles et des exigences de conformité peut également modifier l'équilibre concurrentiel. Les opérateurs disposant de procédures robustes et d'un historique d'audit satisfaisant sont mieux placés pour absorber les volumes supplémentaires, tandis que les acteurs confrontés à des difficultés opérationnelles peuvent perdre des parts de marché.

La dette privée, un relais de financement

C'est dans cet intervalle entre la réalisation des travaux et le paiement final que la dette privée intervient. Les délégataires spécialisés accompagnent les artisans, structurent les dossiers et assurent une partie du travail administratif et opérationnel. Ils doivent également financer les avances de trésorerie nécessaires avant le règlement des primes ou la monétisation des certificats.

Ce besoin de financement a fait émerger des solutions destinées aux fonds de dette privée, aux family offices et aux investisseurs professionnels. Plutôt que de prêter directement à un opérateur, certains investisseurs souscrivent à des titres émis par un véhicule de financement dédié, notamment dans le cadre de structures de titrisation luxembourgeoises.

Ces instruments peuvent proposer un coupon fixe et des échéances courtes, avec des opérations généralement organisées sur quelques mois. Leur intérêt repose sur la rotation du capital, la visibilité des flux attendus et la possibilité de structurer des garanties autour des créances et des contrats commerciaux.

Le rendement ne constitue toutefois qu'une partie de l'analyse. La qualité du montage juridique, la traçabilité des fonds et le contrôle des décaissements sont essentiels.

La qualité de la structure fait la différence

Dans les montages les plus encadrés, les fonds sont déposés sur des comptes contrôlés et nantis, et leur utilisation est soumise à des conditions contractuelles précises. Les décaissements interviennent selon des critères de validation définis à l'avance. En parallèle, des contrats de cession ou de vente à terme des certificats peuvent permettre de fixer l'acheteur et le prix de réalisation attendus.

Les flux de remboursement sont ensuite dirigés vers des comptes dédiés, selon une cascade de paiement définie dans la documentation de financement.

D'autres mécanismes peuvent renforcer la protection des prêteurs : limitation du taux d'avance par rapport à la valeur attendue des certificats, cession de créances, nantissement d'actifs et couverture des risques liés aux dossiers rejetés ou retardés. L'exposition économique dépend alors largement de la solidité de l'ensemble de la chaîne : opérateur, qualité des dossiers, validité des créances, engagements contractuels des acheteurs et efficacité des mécanismes de contrôle.

Il convient néanmoins de distinguer la qualité du débiteur final de la sécurité globale de l'investissement. L'existence d'une obligation réglementaire d'achat ne constitue pas, à elle seule, une garantie de remboursement pour le porteur d'un titre.

Des risques spécifiques à ne pas sous-estimer

Cette classe d'actifs n'est pas exempte de risques. Sa première particularité est sa dépendance à un cadre réglementaire national. Une modification des obligations, des



règles d'éligibilité ou des conditions de contrôle peut affecter les volumes, les prix et les délais de paiement.

Le risque opérationnel est tout aussi important. Une erreur documentaire, un dossier rejeté ou un contrôle renforcé peut retarder la réalisation des créances. La concentration sur un seul délégataire ou un nombre limité d'acheteurs mérite également une attention particulière.

Enfin, les titres concernés sont généralement peu liquides. Les possibilités de sortie anticipée peuvent être limitées, voire inexistantes, en l'absence d'un marché secondaire actif. Les coupons annoncés dans la documentation restent soumis aux risques propres à l'émetteur et à la structure de financement.

Avant toute souscription, l'investisseur doit donc examiner le statut réglementaire des intervenants, leur historique de conformité, la qualité des contreparties, les mécanismes de sûreté, les modalités de contrôle des comptes et les scénarios de défaut.

Un intérêt croissant pour les gérants suisses

Pour les gérants de fortune suisses, ces financements peuvent constituer une exposition complémentaire au sein d'une allocation de dette privée ou de revenus alternatifs.

Leur profil potentiel associe des maturités courtes, des flux contractuels et une exposition économique liée à l'efficacité énergétique, plutôt qu'aux seuls marchés obligataires traditionnels. Cette combinaison peut contribuer à diversifier une allocation, sans pour autant garantir une faible corrélation avec les autres actifs ni éliminer le risque de crédit. L'analyse doit également intégrer la devise. Pour un portefeuille en francs suisses investissant dans des titres libellés en euros, le coût de la couverture de change peut réduire sensiblement le rendement net. Les conditions de commercialisation, le statut de l'investisseur et les exigences applicables en vertu de la LSFfin doivent par ailleurs être vérifiés pour chaque instrument.

C'est dans ce contexte que des associations professionnelles comme HUB+ accompagnent les gérants indépendants dans leur compréhension des évolutions réglementaires et des nouvelles thématiques d'investissement. À travers ses activités et ses conférences consacrées à différents enjeux de la gestion de fortune, HUB+ contribue aux échanges entre professionnels sur les transformations du secteur. Le financement de la transition énergétique et l'émergence de nouvelles stratégies de dette privée constituent, à cet égard, des sujets de réflexion pertinents pour la communauté financière suisse.

Une stratégie satellite, pas une poche de liquidités

Le financement des CEE illustre une évolution plus large du marché de la dette privée : la recherche de rendements issus de besoins économiques précis, assortis de cycles de financement courts et de flux contractuels identifiables.

Pour les investisseurs, l'enjeu n'est pas seulement de financer la rénovation énergétique, mais de comprendre et de maîtriser le risque qui sépare le chantier réalisé du remboursement effectif du capital.

Cette stratégie peut trouver sa place dans une poche satellite de dette privée, à condition que l'investisseur accepte une liquidité limitée, une dépendance au cadre réglementaire français et un risque de crédit qui demeure réel.

À mesure que les objectifs d'efficacité énergétique se renforcent à l'horizon 2030, le besoin de financement de la rénovation devrait rester un sujet important. La question



déterminante sera de savoir quels opérateurs et quelles structures pourront transformer ce besoin de trésorerie en une classe d'actifs suffisamment transparente, contrôlée et robuste pour répondre aux exigences des investisseurs professionnels.

Altima Capital SA est Membre de HUB+.

The Global Economy – Mounting Risks Point to a Potential New Financial Crisis

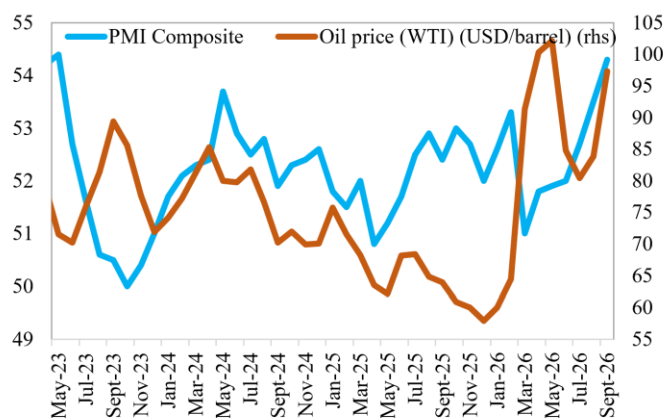
Andrei Rădulescu, Senior Expert in applied macroeconomic research and forecasting

The global economy has recently presented a remarkable high degree of resilience to geopolitical tensions and their consequences. On the one hand, the outbreak of the conflict in the Middle East in late February 2026 triggered a significant increase in international crude oil and natural gas prices. This rise in hydrocarbon prices intensified inflationary pressures, adversely affecting households' real disposable income. To counter these inflationary pressures, the central banks of the United States, the euro area and Japan raised their monetary policy rates this year, resulting in higher short-term financing costs.

On the other hand, the persistence of the conflict in the Middle East and its consequences, combined with monetary and fiscal developments in the United States—the world's largest economy, accounting for approximately 26% of global GDP, according to International Monetary Fund (IMF) estimates—have led to an increase in risk premia in the government bond market. Against this backdrop, long-term interest rates in the United States have risen significantly in recent months, with spillover effects worldwide.

Despite persistent geopolitical tensions, the deterioration in households' real disposable income and the recent increase in financing costs across the short-, medium- and long-term maturities, the global economy has continued to expand in recent months. Moreover, the pace of global economic activity accelerated in September 2026, towards its highest since May 2023, according to the PMI Composite (manufacturing and services) estimated by S&P Global, and represented in the following chart.

Figure 1. Global Composite PMI and the Oil price (WTI)



Source: S&P Global data, 2026

The acceleration of the global economy in September was supported by an improvement in new orders, which reached their highest level since February 2022, when the conflict in Ukraine broke out. This development confirms the global economy's high degree of resilience to the consequences of the conflict in the Middle East, including elevated international crude oil prices, as highlighted in the previous chart. Factors underpinning the recent acceleration in global new orders include the improvement in international trade flows (partly driven by lower US import tariffs and negotiations on new trade

agreements), as well as the implementation of military build-up programmes and unprecedented investment in integrating artificial intelligence.

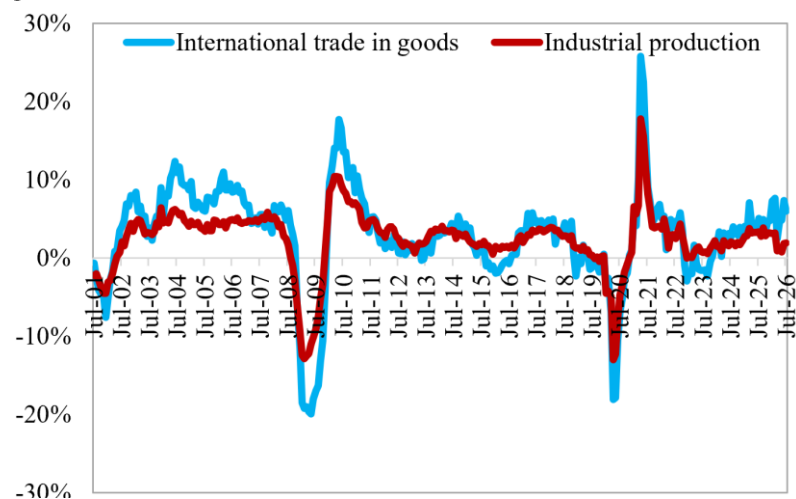
In this context, I would highlight that the global services sector expanded in September at its fastest pace in the past 40 months, according to the S&P Global report. Moreover, growth in services continued to outpace the expansion recorded in manufacturing. At the same time, companies worldwide continued to create jobs in September, at the fastest pace since May 2023. Last but not least, the component measuring business expectations for economic activity over the next 12 months rose in September to its highest level since the beginning of the current year, before the outbreak of the conflict in Iran.

From a country-level perspective, the strongest economic growth performances last month were recorded in the United States, Spain, India and Ireland. At the other end of the spectrum, economic activity contracted in Kazakhstan, Canada and Brazil in the ninth month of the current year.

Furthermore, I also draw attention to the improvement in international trade in goods and industrial production in recent months. According to estimates by the Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), annual growth in the volume of international trade in goods accelerated from 2.5% in March to 7.4% in June, before slowing to 6.0% in July 2026. During the first seven months of 2026, the volume of international trade in goods increased by an average of 5.7% year on year, its strongest performance since 2021, when economies reopened following the pandemic.

At the same time, annual growth in global industrial production accelerated from 0.8% in May to 1.9% in June and 2.0% in July 2026, its strongest performance since February this year, according to CPB estimates, as shown in the chart below. Between January and July 2026, global industrial production increased by an average of 1.9% year on year, slowing from the annual growth rate of 3.2% recorded in 2025.

Figure 2. International Trade in Goods and Global Industrial Production (annual rates)



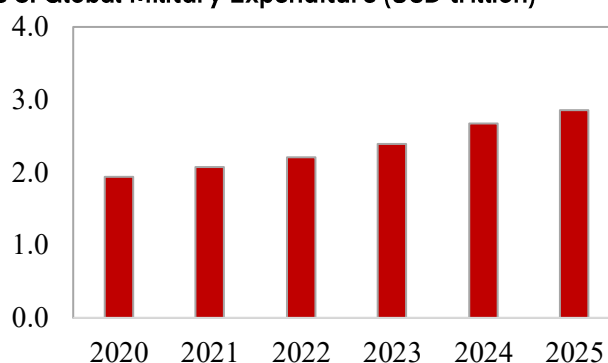
Source: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), 2026

Factors supporting the resilience of the global economy in 2026 include the reduction in US import tariffs on goods, increased military expenditure and a broad-based acceleration in investment aimed at integrating and deploying artificial intelligence. According to estimates of the University of Pennsylvania, the average tariff rate applied by the United

States to imports of goods stood at 6.7% in July 2026, its lowest level since the first quarter of 2025. This reduction followed a February decision by the US Supreme Court declaring the measures implemented by the Trump administration in 2025 unconstitutional.

Military expenditure has also continued its upward trend of recent years. In this context, I highlight that global military spending increased by approximately 47% between 2020 and 2025, rising from less than USD 2 trillion in 2020 to almost USD 2.9 trillion in 2025, according to estimates by the Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), as shown in the chart below.

Figure 3. Global Military Expenditure (USD trillion)

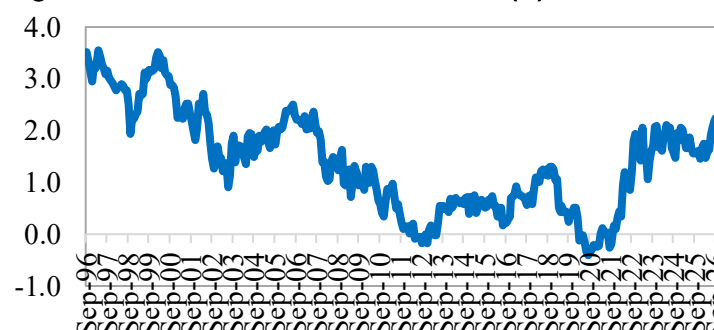


Source: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), 2026

On the other hand, I draw attention to the accumulation of adverse signals regarding the short-term outlook for the global economy. Leading economic indicators across the G20—a group accounting for approximately 85% of global GDP—declined for the seventh consecutive month in September 2026, reaching their lowest level since August 2025, according to estimates by the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). This development points to a slowdown in annual global economic growth in the coming quarters, against a backdrop of persistent geopolitical tensions and rising real financing costs.

In this context, it is worth highlighting that the real yield on 10-year US Treasury bonds, a benchmark for financing costs across the global economy, has risen significantly since the outbreak of the conflict in the Middle East. In September 2026, it reached its highest level since the period preceding the outbreak of the global financial crisis approximately two decades ago, according to data available from the Federal Reserve Bank of St. Louis and presented in the chart below.

Figure 4. Real Yield on 10-Year US Bonds (%)



Source: Federal Reserve Bank of St. Louis, 2026

The significant increase in long-term financing costs in the United States, with implications worldwide, has been driven primarily by higher risk premia amid persistent geopolitical tensions, which have fuelled inflation and weakened public finances. The recent substantial increase in real long-term financing costs is a significant risk factor for corporate investment plans worldwide, at a time when investment in the implementation of the AI revolution is accelerating and geopolitical tensions remain persistent.

Last but not least, I draw attention to the deteriorating trend in potential annual economic growth across the world's major economic blocs, according to econometric estimates based on quarterly data from the US Department of Commerce, China's National Bureau of Statistics and Eurostat. In the United States, potential annual economic growth slowed from 2.8% in the fourth quarter of 2022 to just 2.4% in the second quarter of 2026, its weakest performance since the second quarter of the pandemic year 2020. In China, potential annual growth has decelerated in recent years, reaching a historic low of just 4.7% in the second quarter of 2026. In the euro area, potential annual growth was estimated at only 1.0% in the second quarter of the current year, its lowest level since 2014.

In conclusion, the sharp increase in real financing costs over a short period, persistent geopolitical tensions and the deterioration in potential economic growth constitute a combination of factors that could trigger a new global financial crisis in the near term. These risks are unfolding against a backdrop of eroding multilateralism and limited policy room for manoeuvre across the world's major economic blocs.

Andrei Rădulescu is a Senior Expert in applied macroeconomic research and forecasting, fundamental financial analysis, and research on economic sectors. Andrei is a member of the EFPA, a leading professional standards setting body for financial advisors and planners in Europe. Andrei has constant presence at International Conferences on macroeconomic and/or financial topics. He presents at top business and/or academic events in 40 countries across the world) and is member of think tanks in several countries.

LES CONFERENCES DE HUB+

HUB+ Atelier-Présentation avec AXA Sion, Membre
29 octobre 2026, Genève



Atelier – Formation HUB+

en collaboration avec AXA Prévoyance et Patrimoine Sion, membre de HUB+

L'optimisation fiscale cachée
Comment la prévoyance professionnelle redessine
les stratégies patrimoniales ?

29 Octobre 2026 - Genève

Lieu	HUB+, Rue François-Versonnex 7, 1207 Genève
08h30	Enregistrement & café de bienvenue
09h-10h	Atelier, Présentation & Q&A
10h-10h30	Café Networking

Pourquoi participer?

- Valoriser votre conseil patrimonial grâce aux possibilités offertes par la prévoyance professionnelle et l'art. 1e LPP.
- Identifier des leviers fiscaux et patrimoniaux pour construire des solutions adaptées aux besoins spécifiques de vos clients.
- Renforcer la fidélisation et votre rôle de conseiller de confiance en apportant une expertise différenciante à forte valeur ajoutée.



Mirko De Laurentiis
Conseiller Financier avec Brevet Fédéral
AXA Prévoyance et Patrimoine Sion

- Plus de 25 ans d'expérience dans le conseil en financement d'entreprises, le secteur bancaire, le courtage en crédits et en assurances, ainsi que dans le conseil patrimonial global et la fiscalité.
- Brevet Fédéral de conseiller financier et Licence en Sciences économiques avec une orientation en entreprises
- Expert en placements via assurances vie, conseil financier global et optimisation des prestations de la prévoyance professionnelle (LPP) pour maximiser les avantages fiscaux et patrimoniaux.

HUB+ Petit-Déjeuner Conférence avec Capital Banking Solutions, Membre
10 novembre 2026, Genève



HUB+ Petit-Déjeuner Conférence

en collaboration avec Capital Banking Solutions, Membre de HUB+

Le PMS au cœur de la gestion de fortune de demain
Unifier les données, sécuriser le conseil et enrichir l'expérience client

10 Novembre 2026

Restaurant Breitling Kitchen, Quai des Bergues 31, 1201 Genève

08:30	Enregistrement et Café de bienvenue
08:45 – 09:45	Présentation-Conférence/Q&A
09:45 – 10:30	Café Networking

Intervenants



Estelle André-Conte
CPO Group
Capital Banking Solutions



Oliver Ernst
Sales Director
Capital Banking Solutions

Pourquoi participer?

- **Optimiser la gestion de portefeuille** grâce aux fonctionnalités d'un PMS performant et adapté aux besoins des gestionnaires indépendants.
- **Gagner en efficacité opérationnelle** en automatisant les processus de gestion, de suivi des risques et de reporting.
- **Anticiper les évolutions technologiques** et découvrir comment le PMS peut renforcer la qualité du conseil et l'expérience client.

Inscriptions : [Networking & Évènements - HUB+](#)

HUB+ et Edelvault – Présentation du White Paper The Swiss Financial Hub: From Vault to Vault" 3 novembre 2026, Neuchâtel & 20 November 2026, Zurich

Les débats entamés en juillet au Montreux Jazz Festival se poursuivent en novembre à **Neuchâtel** et à Zurich. La série éditoriale « The Edelvault Series » a réuni pendant cinq jours des membres de HUB+ et des spécialistes de différents domaines. Leurs principales conclusions sont rassemblées dans un White Paper et seront présentées comme suit :

- le 3 novembre 2026 à **Neuchâtel**,
- le 20 novembre 2026 à Zurich,

Présentation le 3 novembre 2026, Neuchâtel
Inscriptions: Networking & Events - HUB+



HUB+ Lunch Conference
in collaboration with Edelvault SA



THE EDELVAULT SERIES: The Swiss Financial Hub : From Vault to Vault WHITE PAPER PRESENTATION

From Montreux to the future of Swiss wealth management

Five days of dialogue. One White Paper bringing together the key insights from *The Edelvault Series* — and exploring what they mean for the future of the Swiss financial hub.

Key Speakers

Florian Lefort — Capitelia Invest
Roger Hartmann — Hartmann Advice
Andreas Janoschek — Gerevest.AI
Fabian Dori — Sygnum Bank
Anne-Grace Kleczewski — Kleczewski Partners
Marc Lebel — Edelvault

Register online: **Networking & Events - HUB+**

3 November 2026 - **NEUCHÂTEL**

Coffice, Rue Saint-Maurice 9, 2000 Neuchâtel

17:00 Registration
17:15 Presentation-Conference/Q&A
18:30 Networking Drinks

Why participate?

- **Discover** the key insights from five days of debate at Montreux.
- **Connect** with leading voices shaping the future of wealth management.
- **Take away** practical perspectives from the White Paper and its key findings.

HUB+, Independent Finance Network 7, rue François Versonnex - 1207 Geneva
contact@hubplus.ch – www.hubplus.ch

HUB+ and Edelvault – White Paper Presentation The Swiss Financial Hub: From Vault to Vault" 20 November 2026, Zurich

The discussions that began in July at the Montreux Jazz Festival will continue in November in Neuchâtel and **Zurich**. The editorial series "The Edelvault Series" brought together members of HUB+ and experts from various fields over the course of five days. Their main conclusions are compiled in a white paper and will be presented as follows:

- November 3, 2026, in Neuchâtel,
- November 20, 2026, in **Zurich**

Presentation on **20 November 2026, Zurich**
Registration: Networking & Events - HUB+



HUB+ Lunch Conference
in collaboration with Edelvault SA



THE EDELVAULT SERIES: The Swiss Financial Hub : From Vault to Vault WHITE PAPER PRESENTATION

From Montreux to the future of Swiss wealth management

Five days of dialogue. One White Paper bringing together the key insights from *The Edelvault Series* — and exploring what they mean for the future of the Swiss financial hub.

Key Speakers

Fabian Dori — Sygnum Bank
Anne-Grace Kleszewski — Kleszewski Partners
Andreas Janoschek — Gerevest.AI
Gleb Kurovskiy — Crypto Valley Association
Tilmar Goos — Crypto Valley Association
Marc Lebel — Edelvault

20 November 2026 - ZURICH

Sygnium Bank, Uetlibergstrasse 134a, Zurich

08h00 Registration & Welcome Drink
08h30 Presentation-Conference/Q&A
09h30 Networking Coffee

Why participate?

- **Discover** the key insights from five days of debate at Montreux.
- **Connect** with leading voices shaping the future of wealth management.
- **Take away** practical perspectives from the White Paper and its key findings.

Register online: **Networking & Events - HUB+**

HUB+, Independent Finance Network 7, rue François Versonnex - 1207 Geneva
contact@hubplus.ch – www.hubplus.ch

LES FORMATIONS DE HUB+

OFFRE DE FORMATION CONTINUE AUTOMNE 2026

Session 2: Demi-journée consacrée aux **stratégies patrimoniales** et à l'**optimisation fiscale**. Cette session privilégiera une **approche concrète, pragmatique et directement applicable**, avec un format volontairement limité afin de **favoriser les échanges de qualité** et la **confidentialité des discussions**.



P B M

FORMATION CONTINUE

SESSION 2

PLANIFICATION PATRIMONIALE ET FISCALITE

Certification SAQ, 4 heures de crédits

MARDI 17 NOVEMBRE 2026

8h30 - 12h30 & Networking

Nous avons le plaisir de vous inviter à notre demi-journée de formation continue spécialement conçue pour les gestionnaires de fortune indépendants ainsi que pour les professionnels du secteur financier souhaitant mettre à jour leurs connaissances.

Cette session sera consacrée aux stratégies patrimoniales et à l'optimisation fiscale. Elle visera à renforcer la capacité des gérants à structurer des solutions cohérentes, durables et conformes aux exigences réglementaires, en abordant notamment :

- Les fondamentaux de la planification patrimoniale.
- Les enjeux fiscaux suisses et transfrontaliers.
- Les mécanismes de transmission et de structuration pour entrepreneurs et familles internationales.
- Les bonnes pratiques de collaboration avec fiscalistes et experts juridiques.

PROGRAMME

08h30 - 12h30

Formation Continue Planification Patrimoniale et Fiscalité (4h)

12h30 - 13h30

Networking lunch

LIEU

En présentiel, PBM Avocats, Bd Georges-Favon 26, 1204 Genève

INTERVENANT

Anthony Touboul, Fiscaliste LL.M. Tax, **PBM Avocats**, **Membre de HUB+**

TARIF

CHF 350 pour les membres HUB+

CHF 550 pour les non-membres

Un certificat vous sera délivré à l'issue du module

INSCRIPTIONS

Formations - HUB+ avant le 13 novembre 2026

Merci d'indiquer le nom du/des participant(s) pour l'envoi de la facture.

Nous nous réjouissons de votre présence!

Inscrivez-vous en ligne: **Formations - HUB+**

LES ANNONCES DE NOS MEMBRES

Hôtel Investissement Capital rejoint la communauté HUB+.

Hôtel Investissement Capital (HIC) a le plaisir d'annoncer son adhésion à HUB+, l'association suisse qui soutient les professionnels de la gestion de fortune indépendante. « Nous sommes ravis de rejoindre HUB+. Cette adhésion traduit notre volonté d'ouvrir l'investissement hôtelier aux gérants indépendants suisses et à leurs clients », souligne Suzanne Todd, Présidente d'HIC.

Société de gestion agréée par l'AMF depuis 2015 et basée à Paris, HIC est adossée au Groupe Honotel, fondé en 2001 par d'anciens dirigeants de Best Western France. Nous investissons dans des hôtels 3 et 4 étoiles sous-exploités, situés au cœur des grandes métropoles européennes ou dans des destinations touristiques dynamiques. Notre conviction : contrairement à la plupart des actifs immobiliers, un hôtel ne se contente pas de capitaliser la valeur, il la génère en continu par l'exploitation.

Notre singularité repose sur la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur. Hôteliers de métier, nos équipes identifient les actifs, structurent les opérations, pilotent l'exploitation avec les 50 collaborateurs du Groupe Honotel et conduisent les cessions. Depuis 2015, HIC a levé cinq fonds auprès d'investisseurs professionnels et réalisé une vingtaine d'opérations, représentant près de 400 M€ d'actifs. En 2026, nous avons lancé notre sixième fonds, Cap Hospitality VI, avec un objectif de 200 M€ de fonds propres.

En rejoignant HUB+, HIC se réjouit de contribuer activement à la vie de sa communauté, d'échanger avec ses membres et de partager son expertise de l'investissement hôtelier. Notre équipe est à la disposition des membres HUB+ pour leur présenter une classe d'actifs tangible, gérée par des spécialistes qui en maîtrisent chaque rouage.

Contact :

Suzanne Todd ☎ +33 6 08 12 99 47 ✉ suzanne.todd@hi-capital.fr

Anne Fauconnier ☎ +33 6 81 76 32 07 ✉ anne.fauconnier@hi-capital.fr

🌐 www.hi-capital.fr





Un succès pour la 5^{ème} édition de la Journée Romande des Fonds Immobiliers 2026.

La Journée Romande des Fonds Immobiliers 2026, organisée par IMvestir Partners SA le 24 septembre à Crissier, a célébré son 5e anniversaire autour du thème « Répondre au défi démographique par des projets immobiliers », avec un focus sur les besoins des seniors. En introduction, Raphaël Bourquin, Senior Consultant chez IAZI/CIFI, a présenté les principales tendances macro- et micro-économiques du marché immobilier suisse. Une table ronde réunissant Laurent Bovay, Syndic de Crissier, Luc Oesch, de la Fondation Vitens et du Centre Patronal, et Hugo Tarteret, Co-responsable du pôle Opérations chez bonacasa AG, a ensuite permis d'échanger sur les enjeux démographiques et les nouvelles formes d'habitat destinées aux seniors. La discussion était modérée par Aline Bassin Di lullo, Cheffe de la rubrique économique du Temps.

La journée s'est poursuivie avec les présentations de Bonhôte-Immobilier SICAV et de l'Asset Management d'Helvetia Baloise, avant un panel animé par Dalibor Maksimovic, Head of Swiss Real Estate Securities et Managing Director chez UBS Asset Management Switzerland AG. Mirko Mandola, de Bonhôte-Immobilier SICAV, Alfonso Tedeschi, de l'Asset Management d'Helvetia Baloise Group, et Hugo Tarteret ont notamment abordé les enjeux liés à la réglementation, à la durabilité et à l'intelligence artificielle dans l'immobilier. La journée s'est terminée par la visite du projet de « senior living » de bonacasa AG, illustrant concrètement les réponses possibles au vieillissement de la population. La modération générale de l'événement était assurée par Anita Horner, Présidente d'Immoday.ch.



IMvestir Partners est Membre de HUB+.

HUB+ EN EUROPE & MONDE - FECIF - CIFA

FECIF NewsFlash 136/2026: On 13 October, the Joint Committee of the European Supervisory Authorities (EBA, EIOPA and ESMA) published its 2027 Work Program, outlining the main cross-sectoral priorities for the banking, insurance and financial markets sectors, with the aim of strengthening financial stability, consumer protection and supervisory convergence across the European Union.

FECIF NewsFlash 126/2026: On 28 September, the European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs (ECON) held a public hearing with the Chairpersons of the three European Supervisory Authorities (ESMA, EBA and EIOPA). The hearing focused on the key priorities of the European Supervisory Authorities, including operational and digital resilience, simplification of the regulatory framework, the competitiveness and integration of European financial markets, consumer protection, and the challenges posed by technological innovation. Particular attention was also devoted to completing the Savings and Investments Union (SIU), fragmentation of the Single Market, and the need to strike a balance between reducing regulatory burdens and maintaining effective supervision.

FECIF NewsFlash 120/2026: On 23 September, the European Supervisory Authorities (ESAs) – EBA, EIOPA and ESMA – published their Autumn 2026 Risk Update, a periodic update in which they assess the main risks and vulnerabilities affecting the EU financial system and identify areas requiring increased attention from supervisory authorities and market participants. In their latest update, the ESAs identify three main areas of vulnerability: dependencies on non-EU entities and infrastructure, cyber risks also linked to developments in AI, and the growth of private credit.

On 23 September, the European Securities and Markets Authority (ESMA) announced the introduction, from 2027, of a new Union Strategic Supervisory Priority (USSP) on digital innovation, aimed at supporting the adoption of new technologies in financial markets while ensuring an appropriate level of investor protection.

FECIF NewsFlash 116/2026: On 24 November 2026, the second edition of the ESMA Data Day will take place in Paris, in a hybrid format (in person and online). The event, organized by ESMA, will focus on key initiatives concerning supervisory reporting, regulatory disclosures and the use of data for supervisory purposes. Please note that registration is required to attend the event (link to register). Registration is open until 30 October 2026 at 23:59 CET.

Documents and links can be requested either from FECIF or HUB+.

HUB+ is a member of [FECIF - The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries](#)



HUB+ TECHNICAL VIEW - LE COIN TECHNIQUE



US Treasury 10-Year Yield (5.25%): Triangle Target Short Term Near 6.20%

Bruno Estier, MFTA, MSTA, CFTE, Bruno Estier Strategic Technicals, Member of HUB+.

Let's look at the rise in US 10-year yields with a monthly chart starting in 1997, leaving enough room to project higher yield targets.

BestView has underlined several times that there could well be a 60-year cycle (others argue for an 80-year one) in US Treasury long yields. The US 10-Year Note's yield declined from 15.84% in 1982 to almost zero (0.0398%) during the 2020 Covid low lasting nearly 37 years. The yield then rose to 5% until the 4th quarter of 2023, followed by a pause within 5.00-3.60% in a triangle. In a classic technical pattern, the yield broke above the triangle to extend the uptrend.

Because the triangle consolidation took almost 24 months, the PPO (modified MACD) momentum crossed up only two months ago and should rise for several months before becoming overbought. In other words, the yield uptrend is expected to last a long time.

In the short term, the Triangle target is near 6.20%, close to one Fibonacci extension target of 6.06%. However, on the chart, you can see another theoretical Fibonacci extension target from the 0.3% to 5% rise in 2024 near 7.81%. This clearly warns that the rising trend in the US 10-Year yield will have serious implications not only for the financial world, but also for the real economy.

US 10-Year Yield in Monthly Candlesticks (1997-present)



CHART: US 10-year yield in monthly candlesticks with the 20-month MA surrounded by 2 widening Bollinger Bands (3.76 & 4.91%). Also, the Ichimoku cloud, whose upper band should offer support near 4.5, and a rising 40-month MA (4.29).

Upper Panel: the spread of the US 10-year minus the 3-month at 1.09 (black solid line). Note: USD Index rebounding and about to make a higher high near 101 (brown dotted line).

Lower Panel: momentum indicators: Slow Stochastic is rising strongly in overbought area. Crossing up positive, PPO (MACD), suggesting the recent rise above 5% may extend short term toward its triangle target slightly above 6%. Supports are located at previous high 5%, 40-month MA 4.30%, and near 4.05% (Cloud area).

LES MEMBRES HERMES-ELITE

INVEST  DIRECT

brp
Bizzozero & Partners
Regulatory Products

Indigita

inCompliance.

TEN  **VALUE**

brp^{TAX}
Bizzozero & Partners
Regulatory Products

Altaroc

FIRSTANCE
INVEST

ICAZA
SWITZERLAND
Affiliated to Icaza González Ruiz & Alemán


PREMYSS

KOHLER GOTZEV


AXA

 *Mage & Associés*
BOYD GROUP HAS SECUREMENT INSURED

 **Capital Banking Solutions**
EXPERIENCE INNOVATION

 **Triple Effect**
CAPITAL


WEALTHARC

WIZE
BY **TW**



Capital Banking Solutions
EXPERIENCE INNOVATION

Global leader in banking software solutions

CapitalPrivate

Wealth Management Platform - PaaS

CapitalCompliance

Anti-Money Laundering and Tax-Evasion Platform

MODULAR • CONNECTED • COMPLIANT

PMS | CRM | AML | ESG | Reporting

A single platform to unify wealth management and compliance.

Open & modular architecture

Native connectivity with core banking systems, custodians, and third-party solutions.

Web & Mobile Applications

A seamless experience for clients and teams.

PARIS | MONACO | GENEVA | NEW YORK | MIAMI | DUBAI

contact@capital-banking.com