

In Focus

D'un pôle de recherche à un champion du venture capital :

La route de la Suisse vers le Massachusetts de l'Europe



Août 2025

Supports marketing réservés aux clients professionnels



Nils Rode

Directeur des Investissements



Chad Brokopp

Gestionnaire d'Investissement Venture Capital

La Suisse est l'un des centres mondiaux leaders en recherche et innovation qui s'apprête à devenir un hub de venture capital de classe mondiale. Le renforcement des sources de capital domestiques pourrait détenir la clé pour débloquer ce potentiel.

Points clés :

1

La Suisse est l'un des hubs mondiaux de premier plan en recherche et innovation, se classant première dans l'Indice Global d'Innovation depuis 14 années consécutives

2

Elle est à bien des égards comparables en termes de population, taille de l'économie, présence d'universités de classe mondiale et dépôts de brevets par habitant avec l'État américain du Massachusetts, qui est également reconnu comme un hub global pour la recherche et l'innovation

3

Cependant, malgré les nombreuses similitudes avec le Massachusetts, particulièrement au sein de sa capitale, Boston génère plus de 8 fois plus d'investissements venture (moyenne sur cinq ans) et a créé 6 fois plus de licornes depuis 2018, illustrant l'énorme potentiel venture inexploité de la Suisse

4

Notamment, 85 % des tours de financement venture les plus importants (top 20) du Massachusetts incluent des investisseurs venture locaux, comparé à 40 % en Suisse, ce qui signifie que les scale-ups suisses sont plus dépendantes du capital étranger

5

Basé sur notre recherche et prenant le Massachusetts comme référence, la Suisse a le potentiel d'augmenter son financement venture annuel de plus de quatre fois, passant de CHF 2,4 milliards (moyenne des cinq dernières années) à CHF 11 milliards annuellement. Compte tenu de l'effet multiplicateur élevé du capital local pour attirer les investisseurs étrangers, renforcer le financement venture local jouera un rôle clé pour aider l'écosystème startup suisse à réaliser son plein potentiel

Schroders
capital

La Suisse est une puissance mondiale de l'innovation...

L'Europe est une force formidable dans la recherche et l'innovation mondiales, avec une production scientifique robuste et des investissements significatifs dans des domaines de pointe. Plusieurs pays et hubs localisés sont constamment près du sommet des classements mondiaux, incluant le Royaume-Uni (Londres/Oxford/Cambridge), l'Allemagne (Munich) et la France (Paris).

Dans ce paysage fort, la Suisse se distingue. Le pays est largement et constamment reconnu comme une puissance mondiale de la recherche et de l'innovation, ayant occupé la première place dans l'Indice Global d'Innovation (IGI), une évaluation annuelle largement citée par la presse nationale en innovation publiée par l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle, pendant 14 années consécutives (voir figure 1).

Figure 1 : La Suisse domine l'Indice Global d'Innovation pour la 14^e année consécutive

Classement IGI	Économie	Score	Rang régional
1	Suisse	67.5	1
2	Suède	64.5	2
3	États Unis d'Amérique	62.4	1
4	Singapour	61.2	1
5	Royaume Uni	61.0	3
6	République de Corée	60.9	2
7	Finlande	59.4	4
8	Pays Bas	58.8	5
9	Allemagne	58.1	6
10	Danemark	57.1	7

Source : Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), Indice mondial de l'innovation 2024. Le rang régional correspond à la position de chaque pays au sein de sa région OMPI. Pour les dix premiers pays, les régions couvertes sont : Europe (Suisse, Suède, Royaume Uni, Finlande, Pays Bas, Allemagne et Danemark) ; Amérique du Nord (États Unis) ; et Asie du Sud Est, Asie de l'Est et Océanie (Singapour et République de Corée).

Ce leadership durable reflète un écosystème hautement efficace qui transforme de hauts niveaux d'inputs d'innovation – financement de recherche et développement (R&D), infrastructure de développement et institutions éducatives de premier plan mondial – en outputs d'innovation, tels que brevets et exportations high-tech.

La Suisse investit environ 3,4 % de son PIB dans la R&D, avec un focus particulier sur les sciences de la vie et les technologies avancées – bien au-dessus des dépenses moyennes de 2,7 % rapportées par l'OCDE en 2023¹. Elle mène internationalement en brevets, publications scientifiques et exportations high-tech par habitant, et démontre l'un des ratios d'efficacité d'innovation les plus élevés mondialement².

La Suisse bénéficie également de son ouverture aux talents mondiaux et à la collaboration internationale, et du fait qu'elle abrite des institutions d'enseignement supérieur mondiales de premier plan telles que l'ETH Zurich et l'EPFL, qui sont classées parmi les meilleures universités mondiales³.



...avec le potentiel de devenir un hub venture de classe mondiale

Le déploiement de venture capital se concentre typiquement autour de tels centres d'innovation, fournissant du financement pour les start-ups qui transforment des idées de haute qualité en entreprises disruptives et leaders du marché – et dans le processus génèrent des retours potentiellement significatifs pour les investisseurs.

La Suisse a clairement beaucoup des ingrédients pour être un hub venture de niveau mondial, mais n'a pas encore réalisé son plein potentiel. La puissance nationale incontestée à cet égard sont les États-Unis, qui bénéficient de plusieurs hubs venture clés dans la Silicon Valley, New York, Los Angeles, Austin et Boston. De ceux-ci, Boston, et plus largement son État d'origine le Massachusetts, est une référence instructive pour la comparaison.

Comme la Suisse, le Massachusetts est également classé comme une région mondiale de recherche et d'innovation de premier plan⁴. Démographiquement et économiquement, les deux sont aussi similaires, avec une population de 7,1 millions pour le Massachusetts et une économie de 781 milliards de dollars largement comparables aux respectifs neuf millions de la Suisse et 937 milliards de dollars⁵. Les deux régions se distinguent aussi de manière similaire par une forte concentration d'universités de classe mondiale qui sont essentielles à leurs écosystèmes d'innovation, et les deux ont un historique de succès d'innovation mondiaux (voir figure 2).

De plus, le Massachusetts et la Suisse se classent tous deux parmi les économies d'innovation les plus intensives en biopharma au monde, avec les sciences de la vie jouant un rôle démesuré dans l'investissement venture et la production R&D. Par exemple, en 2024, les entreprises biopharma basées au Massachusetts ont levé 7,9 milliards de dollars en financement venture, représentant environ 28,3 % de tous les investissements venture biotech américains, malgré que l'État ne représente qu'environ 2 % de la population américaine⁶. Pendant ce temps, un rapport IQVIA de 2023 a montré que les entreprises basées en Suisse étaient en tête du classement mondial en molécules en développement clinique par habitant, avec environ 190 en stade clinique actif.

¹Office fédéral de la statistique (Suisse), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

²Département fédéral des affaires étrangères (Suisse), The Observatory of Economic Complexity.

³QS World University Rankings.

⁴Milken Institute – State Technology and Science Index, 2022.

⁵US Census Bureau, US Bureau of Economic Analysis, Office fédéral de la statistique (Suisse), The World Bank

⁶Source : MassBio.

Figure 2 : Suisse vs. Massachusetts : Deux hubs d'innovation mondiaux comparés

	Suisse	Massachusetts
Population	9,0 millions	7,1 millions
PIB	937 milliards USD	781 milliards USD
Intensité en brevets	1 031 dépôts par million d'habitants	1 112 dépôts par million d'habitants
Vingt premières institutions académiques mondiales	Deux : ETH Zurich et EPFL (~38 400 étudiants au total)	Deux : Harvard et MIT (~36 500 étudiants au total)

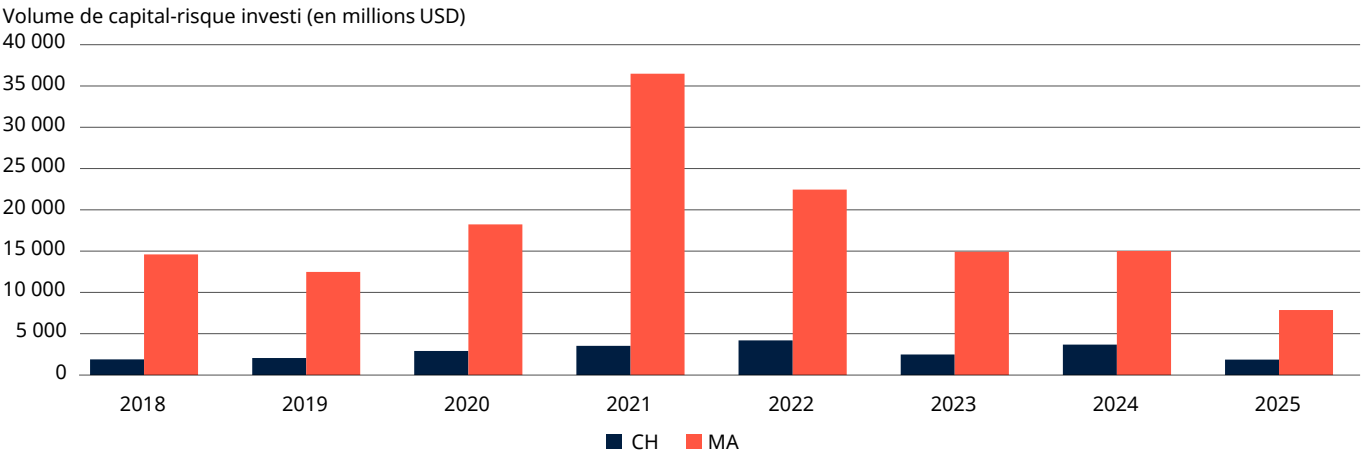
Source: Schroders Capital, 2025. U.S. Census Bureau, U.S. Bureau of Economic Analysis, Swiss Federal Statistical Office, The World Bank.

Le Massachusetts, avec son écosystème venture capital développé autour de Boston et Cambridge, illustre le niveau d'intensité que la Suisse peut viser dans son développement comme centre d'investissement start-up et scale-up.

En moyenne sur les cinq dernières années, les start-ups du Massachusetts ont levé 25,1 milliards de dollars annuellement, ou environ 3 500 dollars par personne. En contraste, les ventures en Suisse ont levé environ 2,9 milliards de dollars annuellement, ou environ 320 dollars par personne. Cela se traduit par une différence de plus de 8 fois sur une base absolue et de 10 fois sur une base par habitant (voir figure 3).

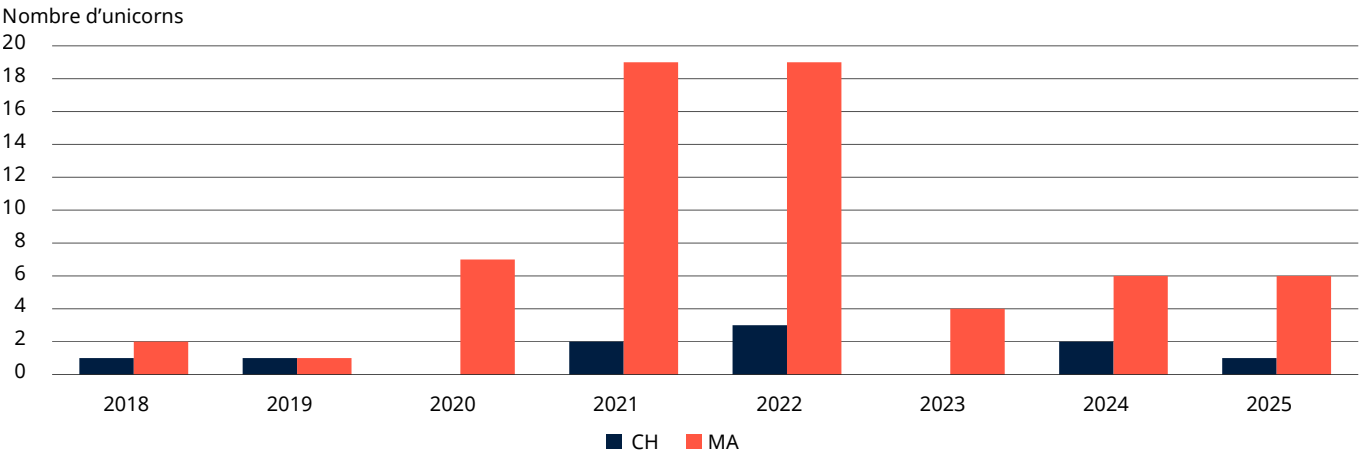
À l'autre bout du cycle de vie venture, ce niveau plus élevé d'investissement venture capital au Massachusetts a historiquement été efficace pour créer un nombre significativement plus élevé d'histoires à succès en venture. Notamment, la Suisse a abrité 10 'licornes' (entreprises soutenues par le venture capital qui ont atteint une valorisation de plus d'1 milliard de dollars) entre 2018-2025, comparé à 64 au Massachusetts (voir figure 4).

Figure 3 : Le Massachusetts génère 8 fois plus de financement venture annuel que la Suisse



Source : Pitchbook, 2025, au 22 juillet 2025. Comparaison du capital-risque investi en Suisse et à Boston. Transactions d'un montant minimum de 5 millions USD.

Figure 4 : Le Massachusetts produit un taux de licornes beaucoup plus élevé



Source : Pitchbook, 2025. Comprend des données pour la Suisse et Boston. La date correspond à celle du financement avec une valorisation pre-money supérieure à 1 milliard USD.

La Suisse peut s'appuyer sur ses succès start-up existants

L'écosystème venture suisse fournit un environnement robuste avec un historique pour construire des entreprises de haute valeur, globalement compétitives. Cela inclut des start-ups avec de profondes racines en Suisse, ainsi que des entreprises innovantes qui ont choisi d'avoir leur siège en Suisse mais qui ont la plupart de leurs opérations ailleurs (voir figures 5–6).

Ce qui unit ces succès est leur capacité à sécuriser des positions de marché défendables dans des niches spécialisées dans des secteurs de la cleantech à la fintech, tout en tirant

parti des forces suisses en qualité, gouvernance et confiance de marque. Ils fournissent des preuves tangibles que la Suisse n'est pas seulement un incubateur pour l'innovation précoce, mais une rampe de lancement pour des entreprises soutenues et de haute valeur.

La question, alors, n'est pas si la Suisse peut être une base et un hub efficaces pour les start-ups venture avec le potentiel de mener sur la scène mondiale – mais comment exploiter son potentiel pour le faire à plus grande échelle, convertissant ses capacités d'innovation en intensité venture à un niveau similaire au Massachusetts.

Figure 5 : Exemples de succès start-up suisses

Entreprise	Secteur	Valorisation* / Statut	Facteur différenciateur clé	Racines suisses
On Holding	Consommateur (articles de sport)	~15 Mds USD, coté au NYSE	Marque de sport haut de gamme en forte expansion mondiale	Fondée à Zurich (2010), siège et design en Suisse
SonarSource	Logiciels pour entreprises	4,7 Mds USD	Leader mondial des outils de développement « clean code »	Fondée à Genève (2008), siège et R&D en Suisse
Scandit	Vision par ordinateur	1 Md USD+	Acquisition mobile de données par IA pour les entreprises	Spin-off de l'ETH Zurich (2009), siège et ingénierie principale à Zurich
Sygnium	Fintech	1 Md USD+	Première banque suisse d'actifs numériques réglementée	Cofondée à Zurich (2017), licence bancaire suisse, siège en Suisse
Nexthink	Logiciels pour entreprises	1,1 Md USD	Leader dans l'analyse de l'expérience numérique des employés	Spin-off de l'EPFL (2004), siège et R&D à Lausanne
Proton	Technologies de protection de la vie privée	Rentable et durable	Plus grand écosystème mondial d'e-mails sécurisés et de solutions de confidentialité	Fondée par des collègues au CERN (2014), siège et infrastructure à Genève
GetYourGuide	Place de marché dans le tourisme	2 Mds USD	Leader mondial de la réservation d'excursions et d'expériences	Fondée par des étudiants de l'ETH Zurich (2009), premières opérations à Zurich, siège ultérieurement transféré à Berlin
Sportradar	Données sportives	~8 Mds USD, coté au NASDAQ	Droits exclusifs de données sportives avec les principales ligues	Fondée en Norvège (2001), siège transféré à Saint-Gall durant la phase initiale de croissance
Sportradar	Données sportives	~8 Mds USD, coté au NASDAQ	Droits exclusifs de données sportives avec les principales ligues	Fondée en Norvège (2001), siège transféré à Saint Gall durant la phase initiale de croissance

Source : Pitchbook, Refinitiv, communiqués de presse. *Les valorisations sont les dernières estimations publiques disponibles lorsqu'elles s'appliquent.

Figure 6 : Exemples de start-ups mondiales à succès avec siège social en Suisse

Entreprise	Secteur	Valorisation* / Statut	Facteur différenciateur clé	Racines suisses
CRISPR Therapeutics	Biotech	~5 Mds USD (cotée au NASDAQ)	Thérapies d'édition génétique utilisant la technologie CRISPR/Cas9	Siège à Zoug, R&D principalement aux États Unis
SOPHiA GENETICS	Health Tech/ Biotech	~300 M USD, cotée au NASDAQ	Réseau mondial d'analyse génomique	Fondée à Lausanne (2011), double siège à Rolle et Boston
Ethereum Foundation	Blockchain	N/A (organisation à but non lucratif)	Gestionnaire de l'écosystème de la blockchain Ethereum	Basée à Zoug, réseau mondial de développeurs
Solana Foundation	Blockchain	N/A (organisation à but non lucratif)	Gestionnaire de l'écosystème de la blockchain Solana	La fondation a son siège social à Zoug et l'équipe Solana Labs est basée à San Francisco.
Web3 Foundation	Blockchain	N/A (organisation à but non lucratif)	Gestionnaire de l'écosystème de la blockchain Polkadot	Basée à Zoug, équipes d'ingénierie réparties dans le monde entier

Source : Pitchbook, Refinitiv, communiqués de presse. *Les valorisations sont les dernières estimations publiques disponibles lorsqu'elles s'appliquent.

Saisir l'opportunité :
Échelonner le venture capital national

Une raison potentielle pour ce delta actuel entre les deux régions est que le Massachusetts a un écosystème venture capital local plus développé. En conséquence, les start-ups locales sont capables de lever plus d'argent des investisseurs locaux.

Soulignant cela, 85 % des 20 plus gros tours de financement venture capital au Massachusetts durant 2024, qui ont levé combinés 5,3 milliards de dollars, incluaient des investisseurs venture capital locaux. En contraste, en Suisse les 20 plus gros tours de financement venture capital en 2024 se sont élevés à combinés 1,8 milliard de dollars, dont les investisseurs locaux figuraient dans seulement 40 % (voir figure 7).

Figure 7 : Les tours de financement phares du Massachusetts ont plus de participation locale

Top 20 des plus grandes levées de fonds VC (2024)	MA	CH
Montant levé	5,3 Mds USD	1,8 Md USD
Participation locale au VC (nombre)	85%	40%

Source: Pitchbook.

Basé sur une analyse historique des tendances venture capital, il y a un effet multiplicateur clair qui lie la levée de fonds locale au capital total déployé dans un écosystème. Une analyse des investissements venture en Suisse entre 2018 et 2024 montre

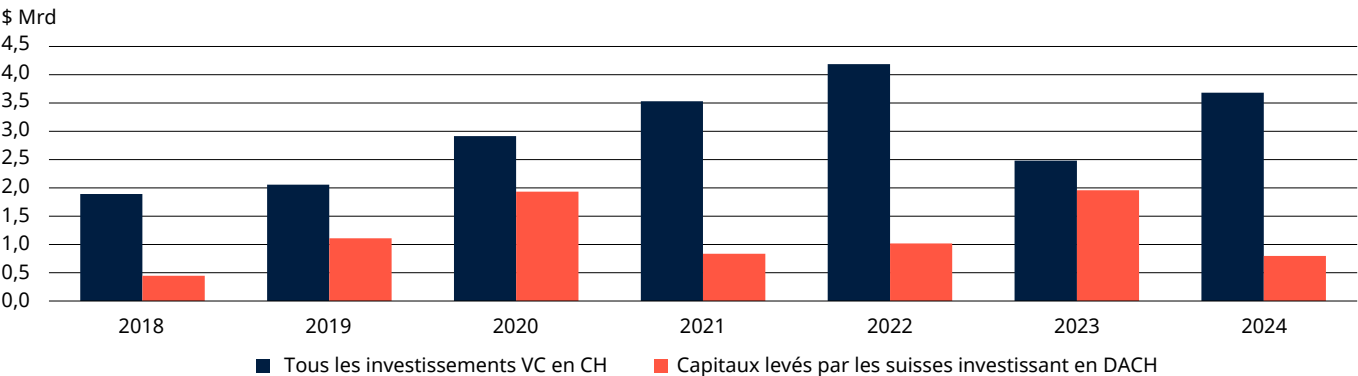
que le capital total déployé était environ 4,2 fois le montant de capital levé par les firmes venture basées en Suisse qui déploient principalement dans la région DACH (Allemagne, Autriche, Suisse) entre 2016 et 2022. Cela démontre qu'une base d'investisseurs robuste et nationale agit comme un catalyseur puissant, attirant un multiple d'investissement étranger et servant comme fondation essentielle pour un hub venture de classe mondiale (voir figure 8).

Ce qui précède souligne qu'attirer du capital substantiel de l'extérieur d'une région ou pays local est positif – et en fait est un ingrédient clé pour développer des centres de recherche de classe mondiale en hubs venture mondiaux. Mais une sur-dépendance au capital extérieur peut avoir plusieurs implications.

Notamment, un manque relatif de venture capital local peut introduire des délais et obstacles. Par exemple, le besoin de pitcher plus fréquemment aux firmes venture étrangères dans des endroits comme la Silicon Valley et Londres pour les tours de scale-up nécessite du temps et des voyages significatifs, ce qui peut distraire du développement produit et business. De plus, lever du capital internationalement pourrait nécessiter de relocaliser le domicile légal ou les opérations d'une start-up.

Pour débloquer son plein potentiel venture – et accélérer son intensité d'investissement venture et résultats à long terme pour atteindre l'échelle que ses capacités d'innovation supporteraient clairement – nous croyons que la Suisse bénéficierait donc d'un mix plus équilibré d'offre venture capital locale et internationale.

Figure 8 : Effet multiplicateur : Capital venture déployé vs. fonds levés en Suisse



Source: Pitchbook.

Augmenter la part de capital local tout au long du cycle de vie venture pourrait produire plusieurs avantages :

- 1**

Premièrement, faire croître le pool d'investisseurs venture basés en Suisse augmenterait directement l'investissement total disponible aux start-ups suisses, permettant à plus d'entreprises d'être financées et pour des durées plus longues.
- 2**

Deuxièmement, cela réduirait la friction de la levée de fonds – les entrepreneurs pourraient lever des tours de table successifs plus rapidement avec plus d'investisseurs locaux dans le mix, se concentrant ainsi davantage sur la construction de leurs entreprise. De plus, les firmes venture locales peuvent servir comme partenaires de confiance, fournissant une expertise sur le terrain et augmentant la confiance des investisseurs internationaux à investir dans les start-ups et scale-ups suisses.
- 3**

Troisièmement, une base d'investisseurs locaux plus forte approfondirait l'expertise et les réseaux au sein de l'écosystème venture suisse. Les investisseurs domestiques expérimentés peuvent mentorer les fondateurs, les connecter avec des talents et clients, et recycler leurs connaissances et revenus dans de nouvelles opportunités, créant un cycle vertueux.
- 4**

Quatrièmement, avoir un engagement financier local contribue à ancrer la propriété intellectuelle et les emplois à forte valeur ajoutée en Suisse. Les entreprises soutenues par des investisseurs suisses sont moins susceptibles de ressentir la pression de relocaliser ou sortir précocement, assurant que les bénéfices économiques (tels que la fabrication avancée, les centres R&D, et les sièges sociaux) restent enracinés localement.

Comme noté ci-dessus et pour réitérer, des liens forts avec les sources de capitaux internationales sont importants. Les partenaires venture internationaux peuvent apporter une expertise de domaine spécialisée – par exemple, un investisseur IA de Silicon Valley partageant des connaissances pratiques sur la croissance dans ce secteur en évolution. Ils peuvent aussi connecter les start-ups suisses avec de plus grands marchés – par exemple, une firme venture américaine pourrait ouvrir des portes pour une entreprise technologique suisse pour lancer un produit aux États-Unis et ainsi augmenter substantiellement les revenus à l'étranger. Ces investisseurs ajoutent aussi une crédibilité mondiale, rendant plus facile pour les entreprises suisses de percer dans de nouveaux marchés, gagner des clients internationaux, attirer du financement de suivi et s'introduire en bourse.

Ainsi, nous croyons que le scénario idéal est un écosystème où les start-ups suisses peuvent lever du capital à travers les tours de financement (du précoce au tardif) d'une communauté venture locale robuste, intégrant sans heurts les investisseurs mondiaux aux côtés des investisseurs locaux, particulièrement dans les tours de croissance tardifs et plus grands. De plus, renforcer la part locale du financement venture augmenterait l'activité venture globale, catalyserait davantage d'investissement entrant et améliorerait les résultats, tels que la création de licornes (voir figure 9).

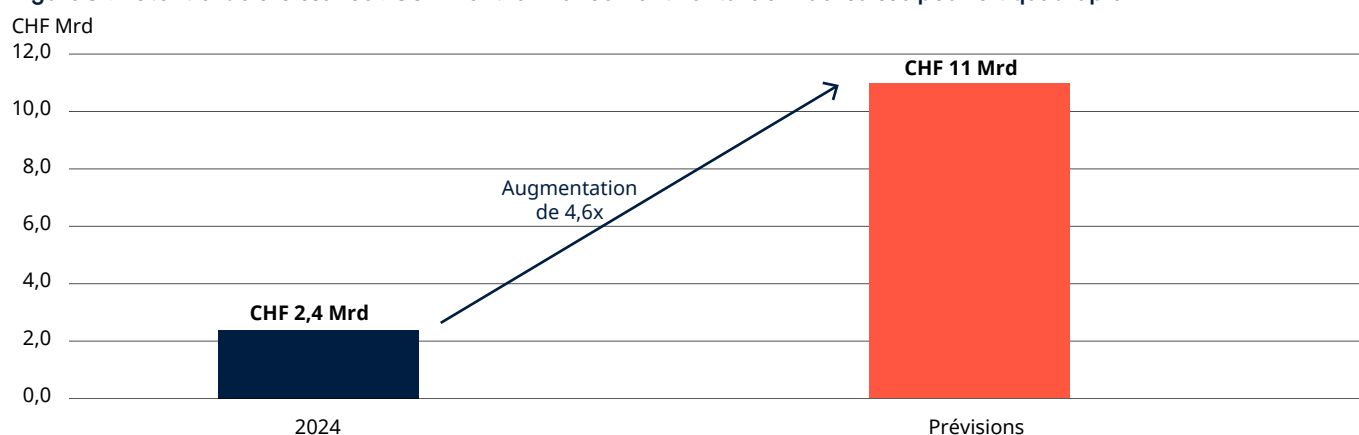
Basé sur notre recherche et prenant le Massachusetts comme référence, la Suisse a le potentiel d'augmenter son financement venture annuel de plus de quatre fois, passant des actuels 2,9 milliards de dollars (CHF 2,4 milliards – moyenne des cinq dernières années) à environ 13,5 milliards de dollars (CHF 11 milliards) annuellement. Cela signifierait augmenter le financement venture annuel par habitant de actuellement 320 dollars par personne à 1 500 dollars par personne.



Cette estimation est encore conservatrice, car elle assume que le financement venture annuel par habitant de la Suisse ne représenterait pas plus de 43 % du total annuel par habitant du Massachusetts. Elle paraît d'autant plus réalisable dans le contexte des dépenses annuelles des entreprises suisses en R&D, qui, actuellement, représentent environ 43 % des dépenses des entreprises au Massachusetts⁷.

Le financement venture local jouerait un rôle clé dans l'augmentation du financement venture total en Suisse, car il a un effet multiplicateur clair. Pour chaque 1 dollar de capital local investi aujourd'hui, la Suisse attire environ 3,2 dollars d'investissement étranger⁸. Même si ce ratio est susceptible de diminuer avec le temps à mesure que le financement venture annuel augmente, les investissements venture locaux en Suisse continueront à jouer un rôle important pour accélérer le financement venture global pour que la Suisse atteigne notre potentiel prévu.

Figure 9 : Potentiel de croissance : Comment le financement venture annuel suisse pourrait quadrupler



Source : Données Pitchbook, prévisions de Schroders Capital. Aucune garantie que les prévisions se réalisent. Uniquement à des fins d'illustration.

⁷Sources : OCDE, NCSSES.

⁸Calculé comme le volume total de capital-risque investi dans des entreprises suisses entre 2018 et 2024 (20,8 milliards USD), divisé par le capital total levé par les sociétés de capital-risque suisses investissant principalement dans la région DACH (Allemagne, Autriche, Suisse) entre 2016 et 2022 (6,5 milliards USD). Ce calcul suppose un décalage de deux ans entre la levée de fonds et l'investissement. Source : Pitchbook.

Conclusion : De la recherche à la puissance venture

La Suisse a tous les ingrédients nécessaires pour se transformer d'une puissance de recherche en une véritable puissance venture mondiale – et, en référence à un homologue américain comparable, devenir le 'Massachusetts de l'Europe'. Les deux emplacements ont des tailles similaires de population et d'économie – et tous deux ont des inputs et outputs d'innovation similaires, incluant la présence d'institutions académiques de premier plan mondial, de hautes dépenses R&D et de hauts volumes de brevets d'innovation par habitant.

Actuellement, le Massachusetts, mené par ses hubs venture à Boston et Cambridge, a un niveau significativement plus élevé d'intensité d'investissement venture – et produit un nombre plus élevé d'histoires de succès venture – avec un volume d'investissement annuel absolu moyen et des 'licornes' créées environ 8 fois et 6 fois plus élevées respectivement qu'en Suisse. À notre avis, cela sert à souligner le potentiel encore inexploité dans le venture capital suisse.

Une des raisons pour la disparité actuelle en intensité venture est la proportion relativement plus élevée d'investissement local au Massachusetts, où environ 85 % des tours de financement phares ont une participation locale comparé à 40

% pour la Suisse. Les investisseurs institutionnels suisses, incluant les fonds de pension et compagnies d'assurance, contrôlent des actifs significatifs, mais historiquement ils ont alloué seulement une petite fraction au venture capital domestique.

Renforcer le volume de capital des investisseurs domestiques apporterait un mix de capital plus équilibré et devrait à son tour servir à catalyser davantage l'investissement entrant. Nous estimons que le financement venture capital annuel de la Suisse a le potentiel de quadrupler à CHF 11 milliards. Les investisseurs locaux jouent un rôle crucial dans le renforcement du financement venture de la Suisse : actuellement, chaque CHF 1 qu'ils investissent domestiquement en venture capital attire CHF 3 en capital étranger, démontrant un effet multiplicateur puissant.

Renforcer l'écosystème venture local en Suisse devrait à son tour alimenter encore plus d'investissement en innovation, incluant des dépenses R&D additionnelles par les entreprises suisses, ce qui catalyserait davantage l'activité et les outputs d'innovation déjà impressionnants qui fournissent les opportunités venture du futur.

Informations importantes

Document promotionnel destiné exclusivement aux clients professionnels.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas nécessairement reproductibles. Les investissements comportent des risques. La valeur des investissements et les revenus qu'ils génèrent peuvent augmenter comme diminuer, et les investisseurs peuvent ne pas récupérer le capital qu'ils ont investi. Les fluctuations des taux de change peuvent entraîner une hausse ou une baisse de la valeur des investissements étrangers.

Schroders Capital a exprimé dans ce document ses propres opinions et points de vue, qui sont susceptibles d'évoluer.

Ces informations ne constituent ni une offre, ni une sollicitation ou recommandation d'achat ou de vente d'instruments financiers, ni une invitation à appliquer une stratégie d'investissement. Le contenu de ce document ne doit pas être interprété comme un conseil ou une recommandation d'achat ou de vente de parts. Les informations fournies dans ce document sont considérées comme fiables, mais nous n'offrons aucune garantie quant à leur exhaustivité ou leur exactitude. Aucune société du groupe Schroders n'assume de responsabilité pour les erreurs ou omissions contenues dans ce document ou pour les pertes ou dommages qui en résulteraient (qu'ils soient directs, indirects, consécutifs ou autres), sauf dans la mesure où une telle responsabilité ne peut être exclue en vertu de la législation applicable.

Toutes les données ont été obtenues par nos soins et sont fournies sans aucune garantie. Elles devraient être vérifiées par une source indépendante avant toute publication ou utilisation ultérieure. Les données de tiers sont la propriété du fournisseur de données ou font l'objet d'une licence de sa part et ne peuvent être reproduites, extraites ou utilisées à d'autres fins sans son consentement. Ni nous ni le fournisseur de données ne sommes responsables en relation avec les données de tiers.

Concernant les résultats hypothétiques. Toutes les données présentées dans ce document ne doivent être considérées que comme une représentation approximative de la performance des portefeuilles et non comme un indicateur de performance passée. Elles résultent de modèles statistiques basés sur un ensemble d'hypothèses, et il existe un certain nombre de limitations importantes à la reconstitution rétroactive des résultats de performance à partir de performances antérieures. Par exemple, aucun coût de transaction ou problème de liquidité n'est pris en compte, alors qu'ils auraient affecté la performance d'un investissement réel. Ces données vous sont fournies à titre informatif uniquement à la date

d'aujourd'hui et ne doivent pas servir de base pour prédire la performance future possible. Il ne peut être garanti que cette performance aurait effectivement pu être atteinte en utilisant les outils et données disponibles à l'époque. Il n'est pas garanti que la combinaison respective d'investissements aurait été sélectionnée à la date de début, maintenue pendant la période indiquée ou que la performance aurait été atteinte.

Ce document ne vise pas à fournir des conseils comptables, juridiques ou fiscaux et ne doit pas être utilisé à ces fins. Les décisions d'investissement et/ou stratégiques individuelles ne doivent pas être prises sur la base des opinions ou informations contenues dans ce document. Nous n'assumons aucune responsabilité pour les erreurs ou déclarations trompeuses.

Les prévisions contenues dans cette présentation ne doivent pas être considérées comme fiables, ne sont pas garanties et ne sont fournies qu'au moment de la publication. Nous n'assumons aucune responsabilité pour les erreurs ou déclarations trompeuses et ne nous engageons pas à vous communiquer les modifications de nos hypothèses ou prévisions. Les prévisions et hypothèses peuvent être influencées par des facteurs économiques externes ou autres. Il ne peut être garanti qu'une prévision se réalisera.

Les références à des titres, secteurs, régions et/ou pays ne sont données qu'à titre d'illustration.

Schroders est le responsable du traitement de vos données personnelles. Des informations sur la façon dont Schroders traite vos données personnelles sont disponibles dans notre politique de confidentialité, que vous pouvez consulter sur www.schroders.com/en/privacy-policy ou, si vous n'avez pas accès à ce site web, obtenir sur demande.

Pour votre sécurité, les appels téléphoniques peuvent être enregistrés ou surveillés.

Publié en novembre 2024 par Schroders Capital Management (Suisse) AG, Talstrasse 11, 8001 Zurich, Suisse, autorisée et supervisée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA, Laupenstrasse 27, 3008 Berne, Suisse.

615831