

Entreprises familiales

La **famille**, facteur de succès et de rendement

UBS Open End PERLES sur le Solactive Global Family Owned Companies Index

I. Un modèle de réussite

Beaucoup d'entreprises florissantes sur la scène mondiale sont dirigées par des familles fortement impliquées, qui espèrent le même succès pour les générations qui leur succéderont. Une étude du UBS Global Research montre que les entreprises contrôlées par des familles s'en tirent mieux et sont plus rentables à long terme (source: «Q-Series - Why do Family-Controlled Public Companies Outperform? The Value of Disciplined Governance», 13 avril 2015). Les experts ont en outre établi que le cours des actions des entreprises familiales est soumis à moins de fluctuations que le cours des actions d'entreprises comparables au sein de l'indice mondial des grandes capitalisations.

II. Le secret de la réussite

Pour le UBS Global Research, cette surperformance des entreprises contrôlées par des familles est due principalement à une plus grande efficacité de la direction d'entreprise et à une grande discipline dans la gestion des coûts. Les entreprises appartenant à une famille sont orientées vers le long terme et ne sont pas optimisées pour des résultats trimestriels. La gestion rigoureuse de la succession est un autre facteur de succès. En moyenne, dans les 500 plus grandes entreprises familiales du monde, la quatrième génération est déjà aux manettes – cela représente un gage de confiance pour l'avenir.

III. Les stars tranquilles rassemblées dans un indice

L'Université de Saint-Gall, qui s'intéresse aussi de près à ce thème, a fondé son propre centre de recherche et de formation. Les chercheurs de Saint-Gall ont lancé, conjointement avec la société d'audit Ernst & Young, l'indice Global Family Business, qui réunit les 500 entreprises familiales mondiales qui réalisent le plus fort chiffre d'affaires. Une distinction est faite entre les entreprises cotées en bourse ou non. Dans le premier cas, au moins 32% des droits de vote doivent être entre les mains d'une famille pour que l'entreprise soit considérée comme une entreprise familiale. En Suisse, par exemple le géant pharmaceutique Roche, le spécialiste de la logistique Kühne + Nagel et le groupe industriel Schindler Holding répondent à ces critères. Dans d'autres pays c'est par exemple d'Axel Springer et Henkel en Allemagne, de H&M en Suède, ou de Ford Motor, Hyatt Hotels et Wal-Mart aux États-Unis.

Uniquement à des fins marketing



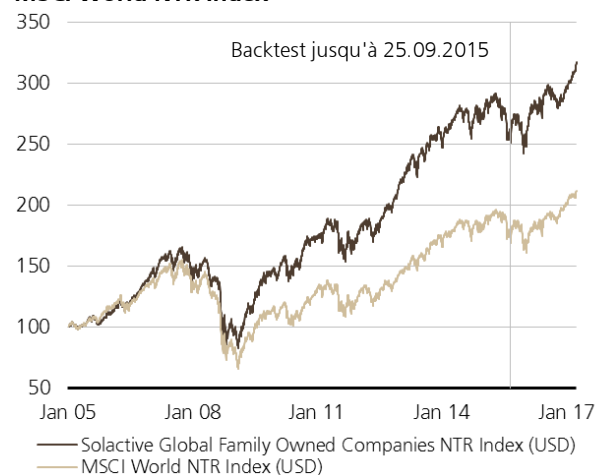
ASPS catégorie

Certificat Tracker (1300)

Monnaie	Valeur	Symbole SIX
CHF	30155290	FAMCHU
EUR	30155291	FAMEUU
USD	30155292	FAMUSU

ubs.com/familienunternehmen

Solactive Global Family Owned Companies NTR Index vs. MSCI World NTR Index



	Solactive Global Family Owned Companies NTR Index	MSCI World NTR Index
Rendement p.a.	9.6%	6.1%
Volatilité p.a.	15.2%	16.4%
Sharpe Ratio	0.63	0.37

Source: Bloomberg, UBS / Période: 01.06.2006 au 04.05.2017 Ce graphique présente une rétrospective historique jusqu'au 25.09.2015 du Solactive Global Family Owned Companies Index. Ces informations historiques ne fournissent aucune indication fiable quant à l'évolution future de l'indice. Veuillez tenir compte de la clause de non-responsabilité concernant le contrôle ex post qui se trouve à la fin de ce document.

IV. Un concept indiciel bien pensé

L'horizon entrepreneurial sur plusieurs générations devrait séduire particulièrement les investisseurs axés sur le long terme. La question est de savoir comment investir dans ce thème. C'est pourquoi le créateur d'indices Solactive a lancé dernièrement, en septembre 2015, l'indice Solactive Global Family Owned Companies Total Return.

L'univers d'actions est celui de l'indice Global Family Business, qui réunit les 500 entreprises familiales mondiales qui réalisent le plus fort chiffre d'affaires. Pour commencer, les entreprises sont soumises à un processus de sélection systématique. Au moment de l'intégration à l'indice, la capitalisation boursière doit ainsi être d'au moins 1 milliard de dollars US, et le volume d'activité journalier moyen des trois derniers mois d'au moins 10 million de dollars US. Les 50 entreprises qui présentent la plus faible volatilité sur 12 mois sont intégrées à l'indice. Les actions sont pondérées chaque trimestre en janvier, avril, juillet et octobre inversement à leur volatilité sur 12 mois et aussi avec un maximum de 5% de la pondération. D'un point de vue régional, les États-Unis dominent avec une part de 46,5% dans l'indice. Les entreprises suisses sont représentées à hauteur de 5,8%.

L'indice offre aux investisseurs la possibilité de miser sur le facteur de succès qu'est la famille, tout en profitant d'une large diversification. La composition est dynamique et s'adapte aux événements du marché. Solactive AG vérifie l'indice Solactive Global Family Owned Companies en avril de chaque année. À cette occasion, elle contrôle sa composition et, le cas échéant, la modifie.

V. Membres de l'indice Solactive Global Family Owned Companies NTR Index

Entreprise	Capitalisation boursière (en Mrd. CHF)	Entreprise	Capitalisation boursière (en Mrd. CHF)
Acciona SA	3.6	Kering	20.9
Beiersdorf AG	6.9	Kone OYJ	99.6
Berkshire Hathaway Inc	21.1	Kuehne + Nagel International A	34.4
Brown-Forman Corp	365.9	Lennar Corp	16.7
Campbell Soup Co	20.4	Loews Corp	14.0
Canadian Tire Corp Ltd	18.9	LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton	42.2
Cathay Pacific Airways Ltd	10.3	Marriott International Inc/MD	21.4
CBS Corp	23.5	Merck KGaA	93.0
Christian Dior SE	29.2	Molson Coors Brewing Co	27.2
Colruyt SA	7.5	New World Development Co Ltd	21.0
Comcast Corp	160.2	O'Reilly Automotive Inc	12.7
Continental AG	19.4	PACCAR Inc	4.9
Dassault Systemes SE	6.1	Power Corp of Canada	211.1
Estée Lauder Cos Inc/The	33.7	Roche Holding AG	29.7
Ferrovial SA	13.0	Rogers Communications Inc	17.0
Ford Motor Co	32.6	Saputo Inc	20.3
George Weston Ltd	49.1	Schindler Holding AG	8.3
Henderson Land Development Co	21.0	Shaw Communications Inc	12.9
Henkel AG & Co KGaA	14.9	Sika AG	11.6
Hermès International	19.6	Sodexo SA	16.2
Hong Kong & China Gas Co Ltd	47.1	Sun Hung Kai Properties Ltd	319.9
Hormel Foods Corp	450.3	Swire Pacific Ltd	124.3
Industria de Diseño Textil SA	41.7	Thomson Reuters Corp	40.4
Jeronimo Martins SGPS SA	24.3	Twenty-First Century Fox Inc	47.3
JM Smucker Co/The	185.2	Wal-Mart Stores Inc	226.6

Situation: 04.05.2017

Source: Solactive (la composition et la pondération actuelles de l'indice est publiée chaque jour de bourse à l'adresse www.solactive.com)

VI. Les solutions produits

L'UBS Open End PERLES sur l'indice Solactive Global Family Owned Companies reflète fidèlement l'évolution de valeur de l'indice sous-jacent, qui réinvestit les éventuels dividendes nets des membres de l'indice, après déduction des frais de gestion de 0,75% p. a. sans limite de durée.

Émetteur	UBS AG, London Branch	UBS AG, London Branch	UBS AG, London Branch
ASPS catégorie	Certificat tracker (1300)	Certificat tracker (1300)	Certificat tracker (1300)
Rapport de souscription	1:1	1:1	1:1
Frais de gestion	0.75% p.a.	0.75% p.a.	0.75% p.a.
Echéance	Open End	Open End	Open End
Valeur sous-jacente	Solactive Global Family Owned Companies NTR Index (CHF)	Solactive Global Family Owned Companies NTR Index (EUR)	Solactive Global Family Owned Companies NTR Index (USD)
Niveau d'émission	CHF 107.67	EUR 109.14	USD 104.89
ISIN / SIX Symbol	CH0301552904 /FAMCHU	CH0301552912 /FAMEUU	CH0301552920 /FAMUSU

VII. Opportunités

- L'investisseur participe aux opportunités de cours d'entreprises familiales internationales, à travers des actions.
- L'Université de Saint-Gall, dont la réputation n'est plus à faire, établit l'univers de valeurs sous-jacentes.
- Solactive AG, créateur confirmé d'indices, s'occupe de la conception, de la composition et du calcul.
- La conception de l'indice se fait sur la base de la volatilité la plus faible.
- Les 50 membres de l'indice garantissent une large diversification.
- Négociable chaque jour de bourse aux conditions normales de négoce.
- Pas de limite de durée fixe.

VIII. Risques

- Pas de protection du capital: les investisseurs assument le risque de perdre le capital qu'ils ont investi si le cours de l'indice sous-jacent se dégrade.
- L'investisseur supporte le risque inhérent à l'émetteur et avec lui le risque de perte du capital engagé dans le cas d'une incapacité de paiement de l'émetteur.
- L'émetteur a l'intention de garantir la liquidité les jours de bourse dans les phases normales du marché. Les investisseurs doivent toutefois être conscients du fait que l'achat /la vente du produit ne sera peut-être pas possible à tout moment.
- Comme les valeurs contenues dans l'indice peuvent être cotées dans diverses monnaies et que le produit n'offre pas de couverture de change, la fluctuation des taux de change peut peser sur la performance du produit
- L'émetteur est autorisé à résilier le produit sous certaines conditions. Vous trouverez des informations complémentaires dans la Termsheet.

Profil d'investisseur

Solutions destinées aux investisseurs expérimentés avec la bourse et les produits structurés, ayant une tolérance au risque moyenne à haute, et qui souhaitent participer à l'évolution de valeur des actions comprises dans l'indice avec une dépense en capital et une charge de gestion limitées.

Vous trouverez d'autres produits et des informations sur les opportunités et les risques à l'adresse: ubs.com/keyinvest

Disclaimer

This material has been prepared by UBS AG or one of its affiliates ("UBS"). This material is for distribution only as permitted by law. It is not prepared for the needs of any specific recipient. It is published solely for information and is not a solicitation or offer to buy or sell any securities or related financial instruments ("Instruments"). UBS makes no representation or warranty, either express or implied, on the completeness or reliability of the information contained in this document ("Information") except that concerning UBS AG and its affiliates. The Information should not be regarded by recipients as a substitute for using their own judgment. Any opinions expressed in this material may change without notice and may be contrary to opinions expressed by other business areas of UBS as a result of using different assumptions or criteria. UBS is under no obligation to update the Information. UBS, its officers, employees or clients may have or have had an interest in the Instruments and may at any time transact in them. UBS may have or have had a relationship with entities referred to in the Information. Neither UBS nor any of its affiliates, or their officers or employees, accepts any liability for any loss arising from use of the Information. This presentation is not a basis for entering into a transaction. Any transaction between you and UBS will be subject to the detailed provisions of the term sheet, confirmation or electronic matching systems relating to that transaction. Clients wishing to effect transactions should contact their local sales representative.

This material contains data derived as a result of back-testing of data and is provided by UBS in good faith using its standard methodology for information of this kind. That methodology relies on proprietary models, empirical data, assumptions and such other information that we believe to be accurate and reasonable. The current data that UBS selected for preparation of this material may be substantially different if the date is selected from a different time period and this may have substantial impact on the back-testing results. This information is provided to you for information purpose only and we make no representation as to the accuracy, completeness or appropriateness of such methodology and accept no liability for your use of the information. Specifically, there is no assurance that other banks or brokers would derive the same results for the back-test period or that such results would have been achieved in practice. Potential investors should not rely on this material for the purpose of understanding the probability that they may lose their initial investment in investing in the subject product. Prospective investors should also note that back-testing results may project unrealistic expectation on the performance of the subject product. Past performance is not necessarily indicative of future results. This material does not guarantee the performance of the subject product in all circumstances and UBS shall not be responsible for any investment loss suffered by the investors in investing in the subject product in this respect. The back-testing results has not considered the risks involved in investing in the subject product, including but not limited to the credit risk of the issuer of the subject product. These risks may lead to the loss of investors' initial investment in the subject product and investors should read the risks stated in the offering documents of the subject product before investing in the subject product. Under no circumstances shall have any liability for a) any loss, damage or other injury in whole or in part caused by, resulting from or relating to, any error (negligent or otherwise) of UBS in connection with the compilation, methodology, interpretation, communication, publication or delivery of this analysis, or b) any direct, indirect, special, consequential, incidental or compensatory damages whatsoever (including, without limitation, lost profits), in either case caused by reliance upon or otherwise resulting from or relating to the use of (including the inability to use) this analysis. This analysis is confidential. You may not pass on this analysis to any third party without the express permission of UBS.

This information is communicated by UBS AG and/or its affiliates ("UBS"). * (see below) UBS may from time to time, as principal or agent, have positions in, or may buy or sell, or make a market in any securities, currencies, financial instruments or other assets underlying the product to which this [term sheet / document] relates (the "Structured Product"). UBS may provide investment banking and other services to and/or have officers who serve as directors of the companies referred to in this [term sheet / document]. UBS's trading and/or hedging activities related to the Structured Product may have an impact on the price of the underlying asset and may affect the likelihood that any relevant barrier or relevant trigger event is crossed or triggered. UBS has policies and procedures designed to minimise the risk that officers and employees are influenced by any conflicting interest or duty and that confidential information is improperly disclosed or made available. UBS may pay or receive brokerage or retrocession fees in connection with the Structured Product described herein. In respect of any Structured Product that is a security, UBS may, in certain circumstances, sell the Structured Product to dealers and other financial institutions at a discount to the issue price or rebate to them for their own account some proportion of the issue price. Further information is available on request. Structured Products are complex and may involve a high risk of loss. Prior to purchasing the Structured Product you should consult with your own legal, regulatory, tax, financial and accounting advisors to the extent you consider it necessary, and make your own investment, hedging and trading decisions (including decisions regarding the suitability of the Structured Product) based upon your own judgement and advice from those advisers you consider necessary. Save as otherwise expressly agreed in writing, UBS is not acting as your financial adviser or fiduciary in relation to the Product. UBS generally hedges its exposure to Structured Products, although it may elect not to hedge or to partially hedge any Structured Product. UBS's hedging activity may be conducted through transactions in the underlying asset, index or instrument or in options, futures or other derivatives related to the underlying asset, index or instrument on publicly traded markets or otherwise, and may have an impact on the price of the underlying asset. If a transaction is cash settled, UBS will generally unwind or offset any hedge it has for such Structured Product in close proximity to the relevant valuation time or period. In some cases, this activity may affect the value of the Structured Product. Unless stated otherwise in this document, (i) this document is for information purposes only and should not be construed as an offer, personal recommendation or solicitation to purchase the Structured Product and should not be treated as giving investment advice, and (ii) the terms of any investment in the Structured Product will be exclusively subject to the detailed provisions, including risk considerations, contained in the more detailed legal documentation that relates to the Structured Product (being the confirmation, information memorandum, prospectus or other issuer documentation as relevant). UBS makes no representation or warranty relating to any information herein which is derived from independent sources. This document shall not be copied or reproduced without UBS's prior written permission. In respect of any Structured Product that is a security, no action has been or will be taken in any jurisdiction that would permit a public offering of the Product, save where explicitly stated in the issuer documentation. The Structured Product must be sold in accordance with all applicable selling restrictions in the jurisdictions in which it is sold.

© UBS 2017. All rights reserved. UBS prohibits the forwarding of this information without the approval of UBS.

UBS SA

Case postale, 8098 Zurich
E-mail: keyinvest@ubs.com

Hotline: +41-44-239 76 76*

Clients institutionnels: +41-44-239 14 66*

Intermédiaires: +41-44-239 77 60*

Clients Wealth Management: +41-44-239 68 00*

ubs.com/keyinvest

* Nous attirons votre attention sur le fait que les conversations tenues sur des lignes téléphoniques marquées d'un astérisque (*) peuvent être enregistrées. Lorsque vous appelez sur ces lignes, nous partons du principe que vous acceptez cette pratique commerciale.