

Il faut mettre un terme aux clichés et à la désinformation. Les gérants de fortune indépendants font mieux que résister.

Les parts de marché restent stables



PATRICK DÖRNER
Directeur de l'Association Suisse
des Gérants de Fortune, ASG

LES VALEURS DÉFENDUES PAR LES GFI TELLES QUE LA STRUCTURE À TAILLE HUMAINE ET L'INDÉPENDANCE SONT TOUJOURS PLÉBISCITÉES.

A en croire certains articles de presse se faisant l'écho d'avis plus ou moins autorisés d'experts, de consultants et d'autres acteurs de la place financière, le modèle d'affaire du gérant de fortune indépendant est en voie de disparition en Suisse. Les maux qui le frappent ont pour noms consolidation, transparence fiscale, lois sur les services et établissements financiers ou encore digitalisation.

Il est vrai que l'environnement global n'est guère favorable aux petites structures et que les associations de gérants telles que l'ASG ont enregistré un certain recul du nombre de leurs membres durant les deux dernières années. Pourtant, dans une perspective plus large, sur la dernière décennie par exemple, les effectifs ont crû de 20%, en dépit de la crise ou de l'abandon du secret bancaire. Durant cette même période, le nombre de banques a diminué de 20%.

Face aux nombreux remous de cette décennie et à la crise de confiance envers les banques qui en a résulté, les valeurs défendues par les GFI telles que la structure à taille humaine et l'indépendance ont été plébiscitées. C'est toujours le cas. Ainsi, les années 2014 ou 2015 ont vu plus de créations de sociétés de gestion indépendantes que les années 2004 et 2005. La baisse du nombre d'indépendants n'est donc pas due à de prétendues difficultés que rencontrerait actuellement la profession, mais bien plus à la cessation d'activité de la première génération de gérants qui part à la retraite. Quant au phénomène de concentration, nous sommes encore et toujours témoins de plus de divorces que de mariages et le nombre de personnes employées par structure reste stable!

Si la majorité des gérants ont choisi la voie de l'indépendance, c'est précisément pour bénéficier de cette indépendance, pour eux-mêmes et pour leurs clients. Cette vision de leur modèle d'affaire est le principal frein à une consolidation qui, économiquement, pourrait se justifier. Les

parts de marchés semblent aussi rester stables si l'on en croit les dernières données publiées par certaines banques. Julius Baer estimait ainsi, il y a quelques mois, la part des GFI entre 15 et 17%. A titre comparatif, cette même banque attribue 44% aux petites banques de gestion de fortune, 13% à l'UBS et 10% au CS. Au total, les GFI gèreraient donc une masse de l'ordre de 600 à 650 milliards. Cette masse se répartit toutefois de manière très hétéroclite. Ainsi, selon nos propres statistiques, la valeur médiane des avoirs gérés par un GFI se situe à 91 millions en 2015.

Un second cliché largement répandu est celui de la clientèle étrangère et l'impact de l'échange automatique de renseignements. Lors d'une enquête menée en 2011 par l'ASG, 73% des sondés estimaient que cet impact serait négligeable, voire positif sur leurs activités. Et ils ont eu raison! Contrairement à ce que certains prétendent, il n'y a pas eu de gros bouleversements et de départs significatifs. Globalement les parts de clientèles étrangères sont restées stables et celles de certains marchés pourtant jugés à risque, comme la France ou l'Amérique du Nord, ont même progressé depuis. Mais, surtout, la plupart des gérants indépendants ont une importante clientèle suisse!

Comme le présent donne tort aux oiseaux de mauvais augure, ils essayent de nous inquiéter avec le futur. Quel GFI n'a pas reçu ces derniers mois des invitations à se préparer à un avenir assombri par une avalanche de réglementation dès 2018? Banques, avocats, consultants, plateformes et autres formateurs, nombreux sont ceux qui se pressent pour proposer leurs solutions et services afin de faire face à l'entrée en vigueur imminente des lois sur les services et établissements financiers (LSFin et LEFin).

Il ne faut pas confondre anticipation avec précipitation. Ces textes sont actuellement devant la commission économique du Conseil des Etats et le processus est encore long. Le moment venu, les intéressés disposeront de suffisamment de temps pour s'adapter si nécessaire. Après les débats parlementaires, il faudra encore attendre les ordonnances d'application et des délais seront prévus pour la mise en œuvre des éventuelles adaptations. Celles-ci devraient, de surcroît, rester mineures car, contrairement à ce que prétendent ceux qui avancent que la profession n'est pas surveillée, la majorité des GFI l'est déjà. On

évoque un devoir d'information accru vis-à-vis du client alors que des obligations de cette nature ont déjà été introduites par la FINMA en 2013. Matériellement, leur reprise dans la loi ne changerait donc rien pour la majorité des gérants. De plus, ces règles découlent aussi du droit civil, en vertu de la bonne exécution du mandat. Cet aspect civil – en Suisse ou à l'étranger – est déterminant pour les petites PME que sont les GFI. Si, pour les grands établissements bancaires, le risque d'être mis en cause par un client est largement supportable, un tel litige pour un GFI a des conséquences beaucoup plus graves. Le GFI est donc forcément très attentif aux aspects qui touchent aux relations avec ses clients.

D'autres évoquent des exigences en matière de gouvernance qui seraient proches de celles exigées dans le cadre de la Loi sur les placements collectifs (LPCC). Or, il va de soi que la réglementation doit être différenciée en fonc-

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES FACILITENT TOUTE UNE SÉRIE DE TÂCHES ET OUVERT AUSSI DES PERSPECTIVES PROMETTEUSES.

tion des activités et prestations proposées. Les GFI ont proposé aux autorités et aux parlementaires des solutions probantes à cet égard. On ne surveille pas une UBS et une PME de la même manière et on ne soumet pas aux mêmes règles ceux qui fabriquent ou distribuent des produits et ceux qui agissent pour leurs clients en vertu d'un mandat.

Quant aux garanties financières, il faut rappeler que le GFI ne répond que des fautes commises dans l'exécution du mandat, la fortune gérée étant placée auprès d'une banque dépositaire. Enfin, si contre toute logique une surrégulation excessive pour les plus petites entreprises devait tout de même voir le jour, les possibilités d'externalisation devraient leur faciliter la tâche. Dans tous les cas, la digitalisation et les nouvelles technologies proposent chaque jour de nouveaux outils dont certains s'avèrent intéressants pour les GFI. Non seulement, ils leur facilitent toute une série de tâches mais ils leur ouvrent aussi des perspectives prometteuses. ■