

Catastrophe

L'économie philippine confrontée
au cyclone «Haiyan» Page 15

Entreprises

Le point sur les changements
dans le droit de la faillite Page 13SMI
8327,31 +0,27%

Dollar/franc 0,9154

Euro/franc 1,2340

Euro Stoxx 50
3054,53 +0,03%

Bari Brent/dollar 108,50

Once d'or/dollar 1298,33

Les banques se battent pour attirer les gérants indépendants dans leur giron

> Place financière

La disparition prédite
des gestionnaires
de fortune externes
ne s'est pas produite

> Des établissements leur consacrent des plateformes et des services spécialisés

Mathilde Farine ZÜRICH

Les clients ne sont pas les seuls à susciter la convoitise des banques. Les gérants de fortune indépendants font aussi l'objet de toutes sortes de tentatives de séduction. «On ne peut pas faire l'impasse sur des acteurs qui gèrent 650 milliards de francs, soit 14% des avoirs déposés en Suisse», souligne Pa-

trick Dorner, directeur de l'Association suisse des gérants de fortune indépendants (ASG), qui dit compter un millier de membres, soit environ la moitié des acteurs du secteur.

Alors que la disparition de cette profession a été maintes fois prédite face à la vigueur de la crise et au fardeau croissant de la réglementation, des banques rivalisent désormais pour obtenir le dépôt des montants gérés par ces intermédiaires financiers et leur offrir d'autres services. Pratiquement tous les établissements helvétiques disposent d'un département dédié aux tiers-gérants. Certains ont voulu se distinguer: dernière offensive en date, plusieurs banques ont lancé des plateformes en ligne qui s'adressent aux conseillers indépendants.

Quelques plateformes proposaient déjà de mettre en commun des activités. La société genevoise Sodi, par exemple, s'est fait connaître dans ce domaine. A Zurich,

Aquila propose également ses services aux gérants.

Des banques ont voulu tenter une approche différente. Lombard Odier a, par exemple, lancé E-Merging en 2009, un site initialement destiné à appuyer le mouvement de consolidation du secteur. Cette concentration, jugée logique face

«On ne peut pas faire l'impasse sur des acteurs qui gèrent 650 milliards de francs»

aux pressions réglementaires, ne s'étant pas matérialisée et compte tenu des réactions des utilisateurs, la banque a réorienté son offre vers un réseau en ligne, parfois comparé à un «Meetic» des tiers-gérants. Il leur permet de communiquer, de partager des activités ou d'entrer en contact avec des fournisseurs de

services, qui sont membres ou partenaires de la plateforme. Sur la Toile depuis 2009, l'outil compte un millier de membres dans une cinquantaine de pays et employant 11 000 collaborateurs.

Lombard Odier n'est pas seule. Vontobel a lancé en mars dernier une opération du même acabit, mais ouverte seulement à des gérants déjà clients. «Le travail avec les gestionnaires externes a pour nous une valeur stratégique», explique un porte-parole de la banque, qui estime que la demande pour des conseillers indépendants sera toujours présente malgré les difficultés que cette profession affronte. Elle a donc mis en place une plateforme internet qui a pour but de les aider dans tous les aspects de leur travail. C'était aussi l'idée de Credit Suisse avec eamXchange. «Plutôt que de mettre en place un simple réseau social, nous avons voulu introduire une nouvelle façon de faire des affaires», selon les mots du responsable des gérants indépendants, Da-

niel Renner. La grande banque propose de mettre en relation les gérants externes et ses propres experts. Elle estime qu'avec une plateforme de «contacts directs multidimensionnelle avec toutes les parties», elle améliorera la qualité des relations et des services pour les EAM. Ses responsables souhaitent

Les gérants subissant les pressions réglementaires auront besoin de se rapprocher

aussi créer un réseau pour que les gérants communiquent entre eux et mettent éventuellement leurs forces en commun. Contrairement à Lombard Odier, la plateforme n'est ouverte qu'aux gérants qui sont déjà en relation d'affaires avec Credit Suisse, qui est le dépositaire de 95 milliards de francs pour le compte de gérants indépendants. La plateforme, qui devrait être opérationnelle dans le monde entier l'année prochaine, compte actuellement 10 000 membres.

Ce n'est pas tout à fait l'option prise par UBS. La banque compte «plusieurs dizaines de milliards» déposés en Suisse par des gérants de fortune externes. Elle juge que, comme pour Facebook ou LinkedIn, chaque banque se doit de proposer une plateforme destinée aux gérants indépendants. La sienne - UBS-FIM Deal Exchange - n'est ouverte qu'aux gérants indépendants domiciliés en Suisse. Elle se consacre entièrement aux ventes, fusions et acquisitions et constitue «un soutien aux gérants indépendants dans cette phase de consolidation à venir», explique Marco Crotti, responsable des gérants indépendants pour la Suisse romande chez UBS. Il précise que la mise en place et le maintien de ces plateformes sont de lourds investissements.

Les frais sont aussi l'argument évoqué par certaines associations professionnelles, qui auraient pu

elles-mêmes proposer de tels services à leurs membres. «Au GSCGI, nous mettons en rapport manuellement des membres qui cherchaient des partenaires. Maintenant des plateformes comme E-Merging ont institutionnalisé cette pratique», explique Cosima Barone, membre du Conseil du groupement suisse des conseils en gestion indépendants (GSCGI) et fondatrice de la société de gestion de fortune Finarc. Pour elle, ces initiatives sont primordiales dans un contexte où les gérants subissant les pressions réglementaires auront besoin de se rapprocher.

Cosima Barone est la plus enthousiaste des acteurs interrogés. Se méfiant des banques en général, certains préfèrent s'en tenir au strict minimum des contacts et se gardent donc d'errer sur ces plateformes. D'autres sont plus nuancés: «Parmi tous nos membres, je n'en connais qu'un qui m'a affirmé avoir pu trouver un partenaire grâce à une plateforme», explique Patrick Dorner. Certaines plateformes lui rappellent Apple, qui, pour fidéliser son client, crée tout un univers et le rend captif de ses produits. Il voit l'avantage pour les établissements, qui peuvent récolter des données très intéressantes au fur et à mesure que des gérants s'inscrivent. Il y trouve néanmoins des avantages pour les gérants. Il cite par exemple la possibilité de se renseigner sur les démarches pour s'installer à l'étranger. Mais, dans une période troublée pour ce secteur, ces plateformes ne seront pas la bouée de sauvetage ultime, conclut-il.

D'autant que les banques sont parfois accusées d'avoir un double langage: «Par-devant, elles déroulent le tapis rouge aux indépendants parce qu'ils ont été bons pendant la crise, contrairement aux banques, qui ont été souvent vues comme des vendeuses de produits. Par-drière, elles font pourtant tout pour les faire disparaître, en soutenant des lois qui les étran-glent, et limiter ainsi la concurrence», explique un observateur du secteur, qui a souhaité garder l'anonymat.

Vers une année 2014 «difficile»

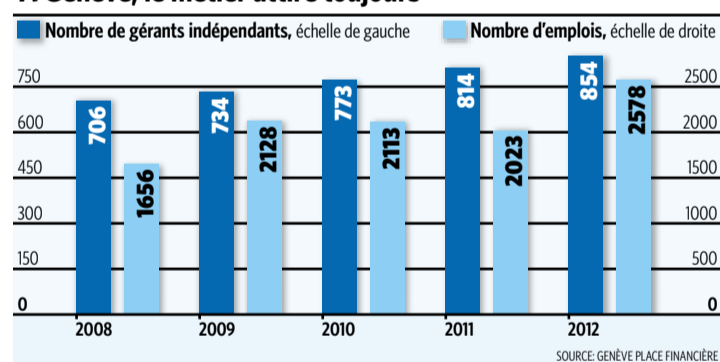
> Le nombre de gérants indépendants continue d'augmenter

Difficile de connaître avec certitude l'état de santé des gérants indépendants. Il n'existe pas de chiffres précis sur le secteur. Patrick Dorner, directeur de l'ASG, évoque une année 2013 stable. Le sondage annuel de Genève Place Financière, auquel 117 gérants indépendants du canton ont participé, donne, lui aussi, quelques indications.

Retrait de fonds

Loin de l'agonie prédite avec les bouleversements de la place financière, ces acteurs affichent généralement une évolution des effectifs stable. D'ailleurs, selon le rapport annuel de l'association genevoise, il y avait, fin 2012,

A Genève, le métier attire toujours



854 gérants indépendants comptant 2578 emplois, contre 637 sociétés et 1726 emplois en 2007.

Pour autant, ces petites sociétés n'affichent pas un optimisme à toute épreuve. Elles sont même deux fois plus nombreuses à juger l'évolution du premier semestre pour l'activité de gestion de for-

tune difficile (36,2%), plutôt que bonne (17,2%). Concernant l'évolution des masses sous gestion, le tableau est très disparate: 13% des gérants indépendants l'ont vue chuter d'au moins 15%, 43,5% l'ont vue baisser de 3 à 14% et 17,4% l'ont jugée stable. Seuls un peu plus du quart d'entre eux font état

d'une augmentation. En outre, plus de la moitié expliquent qu'ils ont subi des retraits nets de fonds. Ils sont encore plus pessimistes pour l'avenir: 42% s'attendent à une année 2014 «difficile», contre «bonne» pour 12%.

Beaucoup anticipent depuis longtemps des fusions et acquisitions en masse, sans que celles-ci se matérialisent. Le futur de cette industrie dépendra beaucoup de la tournure que prendra la réglementation, en particulier la loi sur les services financiers discutée en ce moment. «On ignore encore à quel point les nouvelles prescriptions seront strictes», explique Daniel Renner, responsable des gérants indépendants pour Credit Suisse. Ce qui est sûr, c'est que la demande pour des conseillers indépendants existe et continuera d'exister.»

M. F.

Au cœur des marchés

Paradoxe central



Michel Juvet*

La BNS n'est pas une banque comme une autre, c'est une évidence. Notre banque centrale ne suit donc pas les règles sur les niveaux de fonds propres et sur le ratio de levier demandés aux banques commerciales. Néanmoins, imaginons que le régulateur helvétique, s'interrogeant sur le côté systémique de la BNS, annonce dans une interview dominicale que le ratio de levier actuel de la BNS autour de 10x ne soit pas suffisant... Que se passerait-il? La BNS, bien qu'elle se considère

comme solide, se devrait certainement d'anticiper l'événement réglementaire médiatisé, et devrait envisager soit de demander à la Confédération ou aux cantons de financer une augmentation de capital, soit de réduire la taille de son bilan. L'augmentation de capital étant peu probable, elle devrait donc anticiper la réduction de ses actifs, la vente de ses devises, au risque de provoquer une hausse du franc allant contre l'intérêt de l'économie suisse... Vous l'aurez compris, demander en permanence aux banques, qui plus est via des interviews médias surprises, le renforcement de leurs fonds propres ne peut que créer non seulement une insécurité managériale mais aussi des effets économiques négatifs. Réduire les actifs bancaires signifie forcément diminuer les financements envers d'autres banques, des entreprises ou des individus...

Imaginons alors que le régulateur demande à la BNS d'intégrer la solution européenne qui, plutôt que de faire monter fortement les fonds propres, imposera dès 2015 la participation des créanciers à la restructuration des bilans bancaires en mauvais état. Les créanciers de la BNS, les banques suisses, inquiétés par cette approche, anticiperaient la mesure et retireraient par précaution leurs dépôts auprès de la banque centrale, forçant ainsi la BNS à réduire ses actifs et ses euros...

Pourtant, l'idée de la participation des créanciers à la résolution des graves crises bancaires est juste et efficace: elle évitera l'aléa moral et aux Etats de boucher les trous; mais en annonçant maladroitement cette solution, sans union bancaire, il existe un risque de déstabilisation des flux bancaires, qui provoquera une hausse du

coût du financement des banques ou, pire, son tarissement.

La réglementation bancaire ne peut pas être édictée dans l'urgence, sans précaution, et ne doit surtout pas être publiée par surprise dans un journal du dimanche...

Enfin, au moment où les régulateurs demandent aux banques commerciales de réduire leurs risques, il est paradoxal de voir les banques centrales procéder à l'inverse avec leurs bilans, stimulant ainsi l'appétit au risque des marchés financiers. De quoi se demander si Madame Yellen, prochaine présidente de la Fed, qui constate qu'il n'y a pas de bulle financière, ne nous avoue pas qu'elle est la fille naturelle d'Alan Greenspan qui, lui, ne voyait pas de bulle immobilière.

* Bordier et Cie

PUBLICITÉ

Morningstar Overall Ratings™



catégorie: Europe Large-Cap Blend Equity (31.12.12)

PIGUET FUND
ACTIONS PAN-EUROPE (EUR)

+18,61% Performance 2012

+24% Surperformance cumulée sur 5 ans
par rapport au MSCI EuropePIGUET GALLAND & CIE SA
BANQUIERS DEPUIS 1856
piguetgalland.ch

PIGUET FUND est un fonds ombrelle contractuel de droit suisse de la catégorie «Autres fonds en placements traditionnels» au sens de la LPCC. Le promoteur et gérant du fonds est Piguet Galland & Cie SA, rue de la Plaine 14, CH-1400 Yverdon-les-Bains. Le contrat de fonds du Piguet Fund a été approuvé par la FINMA pour la première fois le 26 août 2009. Les documents du fonds tels que prospectus et contrat de fonds, prospectus simplifié, rapports annuels et semestriels sont disponibles et peuvent être obtenus gratuitement sur simple demande auprès du promoteur. Cette publicité ne constitue pas un conseil en investissement. La performance passée ne constitue pas une garantie de la performance future.