

A close-up portrait of Olivier Bizon, a middle-aged man with short, graying hair, looking directly at the camera with a slight smile. He is wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. The background is a plain, light gray.

TIERS GÉRANTS

«La quiétude suisse est toujours très appréciée»

Pour Olivier Bizon, associé de 1875 Finance, le moment est favorable aux indépendants. Ils récupèrent les clients déçus des grandes banques. Et les fortunes qui viennent s'installer en Suisse. **SERGE GUERTCHAKOFF**

Olivier Bizon, voilà deux ans, 1875 Finance annonçait gérer 4,5 milliards de francs. Qu'en est-il aujourd'hui?

Après trois mois de rebond sur les marchés des actions, nous sommes à 4 milliards environ.

La répartition des avoirs a-t-elle évolué?

Non. La part family office se situe légèrement en dessus de 2 milliards de francs et celle de la clientèle privée légèrement en dessous de 2 milliards. C'est un bon équilibre. Cette crise a permis de voir si notre système tenait le coup, par rapport à notre approche du risque. Je pense qu'elle a été la bonne. Nous avons toujours été très prudents, que cela soit sur les contreparties, sur les comptes dépositaires ou sur les produits sélectionnés.

Et l'évolution du nombre de vos clients privés?

La partie family office reste stable, la clientèle privée est en croissance. Le nombre de clients est passé de 330 voilà deux ans à environ 380 aujourd'hui.

Est-ce lié à l'engagement de nouveaux gérants de fortune?

Non. Jusqu'à présent, c'est lié à la croissance interne et au relationnel des associés.

Avez-vous eu du net new money, hors de votre activité family office?

Nous avons eu des nouveaux clients en termes d'apport d'actifs pour environ 100 millions de francs en 2008. Nous avons néanmoins une baisse de la masse sous gestion à cause de l'effet marché et l'effet dollar.

Quels sont vos projets de développement?

Nous avons investi dans de nouveaux locaux. Notre effectif, qui était passé de 8 à 20 en deux ans et demi, est redescendu à 18 depuis le début de l'année. Nous avons lancé deux chantiers importants et coûteux durant le printemps 2008. Un chantier informatique qui nous permet aujourd'hui de proposer à nos clients un système de consolidation de portefeuille en flux tendu avec les banques dépositaires, sans intervention

manuelle sur les données. Le second concerne nos nouveaux locaux et une quinzaine de places de travail nouvellement équipées qui nous laissent entrevoir le développement de 1875 Finance avec sérénité.

Nous sommes à la recherche de gérants expérimentés, concentrés sur les marchés dont nous nous occupons aujourd'hui, soit la Suisse et l'Europe. Cela étant, nous n'entendons pas mener une course au nombre de gérants.

Et pour 2009?

Il est difficile de donner des objectifs précis. Le private banking est comme une baignoire qui se vide



Nous avons repris quelques familles qui n'ont pas supporté qu'UBS s'autodétruisse en quelques semaines.

et qu'il faut remplir en permanence. Entre les gérants qui partent, les clients qui ont besoin de cash, les marchés qui peuvent être mauvais, les amnisties fiscales, les divorces, les décès, il y a mille raisons pour que les gens sortent de l'argent. Pour remplir la baignoire intelligemment, une banque recrutera un maximum de personnes. Pour nous, c'est différent. Nous avons une bonne stabilité de la clientèle. Le but est plutôt de recruter des gens qui viennent compléter notre dispositif. Nous avons aujourd'hui plusieurs pistes très sérieuses avec des seniors.

En termes d'implantation, avez-vous des projets?

Deux de mes associés sont allés faire un tour à Dubaï voilà un mois, pour voir s'il y aurait un intérêt à développer quelque chose. Mais il n'y a aucun intérêt pour les clients privés dont nous nous occupons. La question se pose éventuellement pour Singapour, il semble qu'elle

veuille s'aligner sur les critères de l'OCDE comme la Suisse. S'il fallait prendre une décision aujourd'hui, ce serait plutôt Hong Kong. Monter une société là-bas va relativement vite. C'est à voir.

Avez-vous bénéficié des difficultés d'UBS?

Nous avons repris quelques familles qui n'ont pas supporté de voir cette magnifique banque, ce coffre-fort suisse, s'autodétruire en quelques semaines. Nous avons aussi bénéficié d'autres banques de la place qui ont exagéré en matière de gestion alternative en ayant peut-être mal identifié les besoins du client. Des clients se sont retrouvés surinvestis dans certains produits ou même bloqués, ce qu'ils n'auraient pu imaginer.

La faillite de Lehman Brothers a-t-elle eu de l'impact sur vos clients?

Non. Rien. Nous avons évité ce «missile». Que ce soit via les produits ou des banques dépositaires. Nous avons tout de même eu quelques frayeurs parce que nous avons des dépôts fiduciaires chez Royal Bank of Scotland. Heureusement tout s'est assez bien terminé, les banques concernées ayant finalement été soutenues.

Et Madoff?

Il faut bien faire la différence entre les gérants actifs dans la gestion traditionnelle et ceux qui pratiquent la gestion alternative. Seuls ces derniers ont été impactés. Nous avons toujours pratiqué une gestion traditionnelle, avec une asset allocation classique: cash, fixed income, equity, et une faible partie de fonds de fonds sur l'alternatif, avec des couvertures de change en fonction du moment.

La gestion alternative est un autre métier, qui recherche avant tout de la performance. Nous, nous privilégions la protection et la préservation du capital. Une autre différence, nous parlons au client final, celui à qui appartient l'argent. Alors que dans la gestion alternative, le gérant de fonds ou de fonds de fonds est plus souvent en contact avec un intermédiaire ou son représentant (vendeur, banquier, avocat...).

»

» **Quels sont vos principaux soucis actuellement?**

C'est la problématique du secret bancaire. Même si le risque se situe avant tout au niveau de la banque dépositaire. C'est elle qui est concernée au premier chef dans les négociations autour du secret bancaire. Que l'on ait un compte pour un client français à Genève ou à Singapour, le risque est le même aujourd'hui. Et nous ne savons pas dans quel sens cela va aller.

Qu'est-ce qui a changé dans votre pratique, notamment au niveau des dépôts fiduciaires?

Le problème c'est que de nombreuses banques sont passées de triple A à rien du tout, en faillite virtuelle. Prenons par exemple le produit le plus simple, le dépôt fiduciaire. Nous nous sommes retrouvés soudainement avec un risque énorme du fait que la plupart des banques dépositaires étaient en grande difficulté. En

gestion traditionnelle, si l'on veut une stratégie cash deposit, nous allons dans du money market funds.

Dans la gestion alternative, la même stratégie cash deposit poussait auparavant à choisir du Madoff. Il était considéré comme cash deposit. Depuis 2001-2002, la dernière crise sérieuse que l'on a connue, la gestion alternative s'est complètement démocratisée au sein des banques. C'était une bonne chose. Mais est-ce que cela correspondait vraiment aux attentes d'un client privé? J'estime qu'il vaut mieux réserver la gestion alternative à une clientèle alerte et au fait de ce type d'investissements. Tandis que la clientèle classique ferait mieux de revenir vers la gestion traditionnelle qui correspondra mieux à ses besoins.

Avez-vous changé certaines procédures internes?

Nous revisitons plus en profondeur les investissements dans

lesquels nous allons et dans lesquels nous sommes. Nous voulons en savoir plus à chaque fois. Notre gestion est surtout une gestion du risque. Si nous investissons dans un produit c'est que nous y croyons, que nous l'apprécions, qu'il est liquide, de qualité, qu'il a un track record, qu'il a une certaine taille, etc. Nous ne sommes pas dans une ambiance où nous allons mettre un certain montant dans un fonds pour essayer un gérant.

Est-ce que le fait d'être une société de tiers gérant dans la crise actuelle rend les choses plus simples ou plus difficiles?

Notre modèle de gérant traditionnel indépendant est à mon avis le modèle à la fois le plus simple et le plus souple. Il est actuellement moins compliqué aujourd'hui d'ouvrir une société financière à Singapour ou à Hong Kong que d'y ouvrir une banque.

Publicité



CHOISIR
LE TEMPS
ENRICHIT
VOS
LECTURES...

Grâce au Temps, découvrez de nouvelles sources pour étancher votre soif d'informations !

En souscrivant maintenant un abonnement d'un an au Temps, vous bénéficiez d'un deuxième abonnement gracieusement offert à l'un des quatre magazines romands

- BILAN / 6 mois, CHF 63.-
- La Salamandre / 12 mois, CHF 54.-
- La Petite Salamandre / 12 mois, CHF 42.-
- edelweiss / 6 mois, CHF 36.-

Que vous soyez passionné/e d'économie, fashion victim ou curieux/se de nature, rendez vous sur www.letemps.ch/abos pour découvrir les détails de cette offre exclusive ou composez le **00 8000 155 91 92**

essenceesign.com

Que va-t-il se passer avec les concessions faites à l'OCDE?

Si aujourd'hui nous sommes tous dans la même situation, une société cotée en Bourse ou un groupe français ou allemand avec une grosse structure à Genève seront davantage sous pression. Ce qui risque de se produire, et je l'espère, c'est qu'une différence sera faite entre la clientèle existante (européens traditionnels depuis plusieurs générations) et ces entrepreneurs entre 40 et 55 ans qui n'ont pas d'états d'âme pour quitter une patrie à titre personnel ou professionnel, en délocalisant 700 personnes en un mois s'il le faut. Il faudra composer entre ces différents types de clientèle. La clientèle qui s'est fortement développée ces dernières années est formée d'entrepreneurs actifs qui, pour des raisons fiscales, ont préféré vendre leur entreprise et se délocaliser. Et cela a encore évolué. Nombre d'entre eux veulent désormais quitter leur pays pour la quie-

tude suisse. Une ambiance adaptée à des familles avec de jeunes enfants, qui ont envie de pouvoir rouler avec



Pour des raisons fiscales, nombre de jeunes entrepreneurs n'ont pas d'états d'âme pour quitter une patrie à titre personnel ou professionnel.

une voiture en phase avec leur image de marque et qui veulent mettre leurs enfants dans des écoles sûres. Pour savoir ce qui va se passer par rapport

aux critères de l'OCDE, il est trop tôt. Sauf pour la clientèle américaine.

Vous en avez?

Nous en avons très peu. Certaines banques dépositaires ont demandé ces derniers mois aux sociétés de tiers gérants de trouver une autre banque pour tel ou tel client américain non déclaré. Et depuis peu même pour les déclarés, c'est-à-dire ceux qui ont signé le formulaire W9.

Cela signifie que si vous ne voulez pas le perdre, il vous faut trouver un établissement dans n'importe quelle place financière qui veuille bien l'accueillir?

Il y a quelques options, qui sont de plus en plus rares tant la plupart des banques ne veulent plus de segment de clientèle. Nous préférons dialoguer avec la banque dépositaire et convaincre le client d'aller déclarer son argent aux Etats-Unis. C'est la solution que nous privilégions. ■

Publicité

CLX.Sentinel®

Le 'Swiss Security Stick'
de CREALOGIX



Pour un e-banking sans faille
et en toute sécurité.

Proposez la solution CLX.Sentinel
à vos clients e-banking;
une protection accrue et efficace.



CREALOGIX E-Banking AG
Baslerstrasse 60
Case postale 112
CH-8066 Zurich



Testée par
Compass Security AG

Voulez-vous de plus ample information?
N'hésitez pas à nous contacter.
sentinel@crealogix.com

sentinel.crealogix.com