

FINANCE
service

Gérants indépendants : Reconsidérer sa façon de travailler

Durant cette période de crise et donc de diminution des revenus, les gérants indépendants sont de plus en plus nombreux à s'interroger sur la viabilité économique de leur société. La conjoncture actuelle va certainement impliquer de nombreux changements dans le secteur de la gestion de fortune. L'une des premières évolutions constatées est que les gérants indépendants doivent être beaucoup plus proches de leurs clients qu'ils ne l'étaient il y a un an. Affaire Madoff, crise financière et menaces sur le secret bancaire sont passées par là. Le fait de rejoindre une plate-forme de services leur permet de déléguer toutes les tâches administratives et organisationnelles afin de se consacrer pleinement à leur clientèle.

La réglementation s'intensifie

Nous assistons à un resserrement économique et juridique dû à la crise. Le marché financier suisse va être de plus en plus régulé, entre les pressions internationales et la volonté par la FINMA (autorité fédérale de surveillance des marchés financiers) d'imposer de nouvelles normes visant à mieux protéger les investisseurs. Cela se traduira, notamment, par l'introduction de la notion d'«investisseur qualifié» et la révision des

Codes de Conduite des OAR auxquels sont soumis les gérants indépendants. Outre la surveillance de l'application des règles découlant de la LBA (loi sur le blanchiment d'argent), ces nouveaux Codes de Conduite introduisent la notion de contrôle de risque et apportent une dimension prudentielle à la surveillance des intermédiaires financiers. Bien que ces mesures aillent dans le sens souhaité de plus de protection des investisseurs, elles ne seront pas sans conséquences sur la structure de coûts des gérants indépendants.

Indépendance et déontologie

Ces évolutions sont suivies de très près par les responsables des plates-formes sodi qui attachent une grande importance à ces questions de compliance et de due diligence: «On doit être parfaitement structurés pour pouvoir répondre aux exigences actuelles de la LBA et des nouvelles normes à venir», souligne Maurice Levy. C'est pourquoi la seule exigence qu'ils ont envers leurs membres est que ceux-ci aient une compliance impeccable, avec la recommandation de choisir un professionnel pour s'en occuper.

Pour les plates-formes sodi, l'indépendance de leurs clients est l'un des fondements

essentiels: ils sont parfaitement libres de choisir leurs banques et leurs produits en toute indépendance. Les plates-formes sodi ne fournissent que des services et ne s'impliquent pas dans la gestion.

Transparence totale sur les coûts

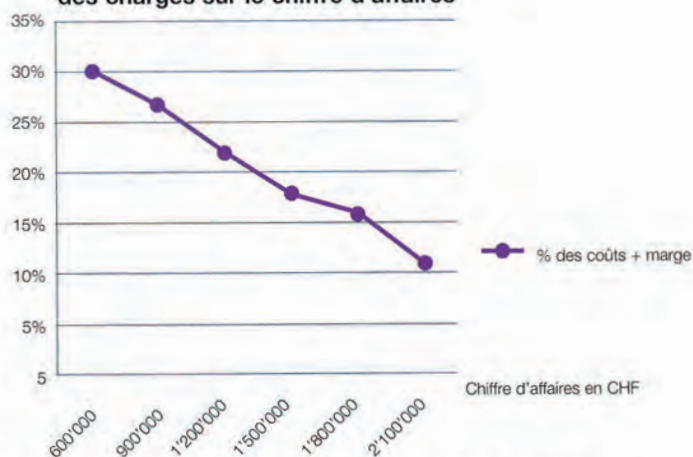
La facturation des services fournis se fait à prix coûtant, aucune marge n'étant taxée dessus. Les seuls revenus des plates-formes proviennent d'une somme, comprise entre un minima et un maxima, indexée sur le chiffre d'affaires des gérants. Cela permet à ces derniers de ne pas avoir à payer une somme fixe indépendante de leur chiffre d'affaires. «Nous ne voulons pas être un frein à la croissance de nos clients, c'est pourquoi nous nous adaptons à leurs résultats», explique Pierre Retord. La transparence au niveau des coûts est totale, et la prospérité de leurs clients est primordiale. Les deux associés sont d'ailleurs membres de Conseil d'administration des entreprises d'une majorité de leurs clients, et ont donc une responsabilité légale envers eux.

L'avantage du réseau

Au final, en termes de coûts, les gérants sont largement gagnants, puisqu'ils profitent de tarifs négociés grâce à «l'effet de masse»,



Illustration de la dégressivité de la part des charges sur le chiffre d'affaires



Grâce à une marge bloquée à un maximum, le pourcentage que représentent les charges (coûts + marge) sur le chiffre d'affaires diminue avec la croissance de celui-ci. Exemple: Un gérant de fortune indépendant qui triple son chiffre d'affaires voit diminuer de moitié le pourcentage que représentent ses charges sur son chiffre d'affaires.

tout en gardant leur indépendance et en bénéficiant d'un gain de temps très important. En effet, les gérants tirent profit de la force du groupe: les plates-formes représentant 23 sociétés, elles ont un pouvoir de négociation élevé, qui leur confère des conditions préférentielles (avec les banques par exemple). Au même titre, les plates-formes sodi disposent d'un flux d'informations conséquent, de par leurs nombreux contacts avec les banques, auquel les gérants peuvent accéder. Autre avantage: la coopération possible entre membres. En effet, lors de leur départ en retraite, les gérants font face à la problématique de la succession: il est souvent difficile, en tant qu'indépendant, de trouver un repreneur qui assurera la continuité de la gestion pour sa clientèle. Au sein des plates-formes sodi, la transmission peut s'avérer plus facile. Un gérant peut choisir d'aiguiller ses clients vers un ou plusieurs autres membres, s'il pense que leurs modes de gestion seront adaptés et qu'ils conviendront à sa clientèle.

Un modèle unique et efficace

Depuis leur fondation en 1996, les plates-formes sodi ont su créer un modèle efficace et unique à ce jour en Suisse. En ces temps troublés et de recherche d'optimisation des coûts, elles présentent certainement encore plus d'intérêts pour les gérants qui souhai-



Pierre Retord et Maurice Levy

teraient les rejoindre. Au sein des plates-formes sodi, il n'existe aucune concurrence entre les membres, puisque, selon Maurice Levy, «la crise a tendance à rapprocher les gérants». Cette solidarité leur donne l'opportunité de partager expériences et points de vue, contrairement à des gérants indépendants non membres.

L'environnement économique et juridique

actuel étant en pleine mutation, l'adaptation et la réactivité seront de mise. Mais les associés des plates-formes sodi abordent ces challenges sereinement, comptant se conformer à ces changements «dans un esprit de déontologie et d'éthique».

Sabrina Baudin

A propos des plates-formes sodi

Fondées en 1996, les plates-formes sodi sont un concept inédit qui remporte un vif succès auprès des gérants de fortune indépendants. L'idée est de fournir des services à des gérants, afin qu'ils puissent se consacrer pleinement à la gestion et à leurs clients.

Concrètement, les plates-formes sodi mettent à disposition de leurs clients des locaux (bureaux, salles de conférence, salons clientèle), un système informatique (poste de travail, archivage électronique, back-up, informatique bancaire sécurisé), un support administratif (secrétariat, accueil, permanence téléphonique), un service comptabilité (fiscalité, comptabilité analytique, paiements et administration) ainsi qu'un service de conseil stratégique (conseil d'entreprise, juridique, assurances, relations bancaires, marketing et communication). «Notre rôle est de faire les métiers que les autres ne font pas», explique Pierre Retord, associé. «Nous devons assurer à nos clients des structures pérennes», ajoute Maurice Levy, associé.

Les 23 sociétés actuellement membres sont réparties sur deux plates-formes: la plate-forme Albert Gos, située dans le quartier résidentiel de Champel, et la plate-forme Général-Dufour, située en plein cœur du quartier des banques, ce qui leur offre une position de choix sur la place financière genevoise.