

L'indépendance à tout prix



ALEXANDRE CAVÉ
Responsable audience Suisse romande
Citywire

Différents modèles de plateforme proposent aux gérants de rester indépendant malgré un environnement de plus en plus difficile. Nouvelles réglementations, fin du secret bancaire, taux d'intérêt historiquement bas et franc fort ... Les gérants de fortune suisses font face à des coûts en augmentation et des revenus sous pression. Dans cet environnement morose, la consolidation du secteur est déjà une réalité pour les plus petites structures, avec comme options le rachat ou la fusion avec d'autres entités, ou un retour à la banque. Les plateformes pour gérants indépendants offrent une autre alternative, en permettant aux GFI avec des encours limités et qui n'ont donc pas la capacité de faire face aux exigences des nouvelles réglementations de continuer leur activité sans pour autant sacrifier leur indépendance.

Acteur incontournable dans le domaine à Genève, les plateformes s'ouvrent à tiers gérants et family offices depuis 1996, mais d'autres structures se sont lancées en Suisse romande ces dernières années sous l'initiative de gérants indépendants afin de faire face à la mue du métier.

Toutes les plateformes offrent, in fine, le même service aux GFI: une externalisation des tâches administratives, de compliance et de comptabilité ainsi qu'un accès «plug & play» à des outils informatiques leur permettant de se concentrer sur la relation client et la gestion de portefeuilles.

Mais en pratique, les plateformes présentes en Suisse romande proposent des services et des tarifs bien différents avec plusieurs degrés d'intégration possibles.

Installé depuis 2016 rue du Mont Blanc, AWAP propose différents forfaits allant de la simple cohabitation physique à un outsourcing à la carte, avec des services assurés par des prestataires externes comprenant des réductions de 20 à 40% sur les tarifs standards, négociées spécialement pour les membres de la plateforme. Mais au-delà d'une simple mutualisation des coûts, AWAP propose à ceux qui le souhaitent d'intégrer une véritable communauté de gérants indépendants, avec un partage des «best practices» entre gérants ou encore l'organisation d'un comité d'investissement hebdomadaire. La plateforme offre également une formule «nursing» permettant aux banquiers de faire leurs premiers pas vers l'indépendance soit en intégrant une société membre déjà existante soit en lançant leur propre structure sur la plateforme.

Le gérant indépendant SEQUOIA propose également de mettre son infrastructure et ses locaux au service de gérants indépendants tout en conservant leur propre structure juridique. Les GFI rejoignant la plateforme disposent d'un forfait à la carte, permettant un accès à différents services assurés en interne et par des prestataires

LES PLATEFORMES ROMANDES PROPOSENT DES SERVICES ET DES TARIFICATIONS BIEN DIFFÉRENTS.

externes, ainsi qu'à des conseils sur la gestion de portefeuilles. Sequoia se positionne en partenaire, accompagnant les gérants dans le développement de leur société en leur permettant de réduire leurs coûts opérationnels et d'augmenter leurs chiffres d'affaires.

Autre type de modèle, MANTOR se définit comme une société d'adossment, proposant une formule hybride entre l'intégration et l'indépen-

AWAP OFFRE
UNE FORMULE
«NURSING»
PERMETTANT AUX
BANQUIERS
DE FAIRE
LEURS PREMIERS
PAS VERS
L'INDÉPENDANCE.

dance. La plateforme lancée en 2014 est officiellement une société de gestion supervisée par l'OAR Polyreg, qui agit ainsi pour ses membres comme interlocuteur unique auprès des banques dépositaires et du régulateur. Ainsi le réseau repose sur une relation tripartite, dans laquelle les gérants indépendants rejoignent la structure sous convention en tant qu'auxiliaires financiers indépendants, agissant en tant que conseillers pour leurs clients. Ces derniers signent alors directement un contrat de mandat de gestion avec Mantor.

Quel est le prix de l'indépendance?

AWAP propose des formules avec une tarification fixe ne dépendant pas du chiffre d'affaires ou des encours du gérant, les membres de la plateforme peuvent ensuite choisir leurs services parmi les différents prestataires externes partenaires de la plateforme. Dans le cas de Mantor,

CES NOUVELLES PLATEFORMES CONNAISSENT UN GRAND SUCCÈS.

le réseau prélève 20% des revenus générés par le gérant, uniquement sur les activités de gestion de fortune, tandis que Sequoia prélève 30% des revenus, avec un taux dégressif au-delà de 500'000 francs de frais payés semestriellement à la plateforme.

Dans un environnement difficile pour les acteurs indépendants, dont le métier sera rendu encore plus contraignant par la mise en place des LSFIn et LEFin, ces nouvelles plateformes connaissent un grand succès: le réseau Mantor comprends 16 sociétés de gestion indépendantes, totalisant plus de 400 clients pour une masse sous gestion de près de 750 millions de francs, tandis que la communauté AWAP héberge 10 sociétés pour des encours totalisant plus d'un milliard de francs. ■