

Seul on marche plus vite, à deux (ou à plusieurs) on va plus loin...

Le lobby des gérants de fortune indépendants (GFI) en Suisse n'existe pas

Depuis sa constitution, le GSCGI a beaucoup ouvert, entre autre, pour que les GFI de petite taille puissent développer leur activité sans devoir subir trop de contraintes réglementaires. Malheureusement, à la décharge du GSCGI, l'incapacité de réunir un lobby fort, et d'inciter les gérants de fortune indépendants en Suisse à constituer et adhérer à une association nationale se paie chèrement: **chaque GFI est responsable de cette situation**. Ainsi, en attendant de découvrir la teneur des nouvelles conditions cadres en Suisse, chaque GFI a tout intérêt déjà à anticiper les exigences futures accrues en matière de gouvernance et d'organisation interne.

Le GFI "one man/woman show" doit abandonner son modèle d'affaires et s'associer

La structure optimale implique que les associés partagent les bénéfices en fonction d'une clé de répartition équitable, ce qui leur permet d'avoir un œil critique sur le chiffre d'affaires et les charges individuelles de chaque associé. **Le modèle d'affaires qui consiste uniquement à partager des coûts en bénéficiant d'une «plateforme» est aujourd'hui dépassé**. Cet ancien modèle ne permet pas de développer les synergies indispensables pour s'acquitter adéquatement non seulement de toutes les tâches incombant à la gestion mais également celles relevant des obligations réglementaires, légales, fiscales, logistiques, etc.

Nouvelle organisation du GFI, également réclamée par les clients

Ce n'est pas toujours le manque de fonds propres qui empêchera un GFI de croître, mais c'est plutôt son modèle d'affaires, de one man/woman show, adossé à un/e assistant/e qui est quelque peu périmé. Aujourd'hui, pour des motifs de spécialité et de pérennité, les clients (*fortunés*) craignent de confier leur fortune à une personne seule, même très qualifiée. Auparavant le client d'une banque était très heureux de confier sa fortune à son ex-banquier lorsque ce dernier se mettait à son compte. À présent cet ex-banquier devenu GFI, doit, bien et mieux s'entourer et construire un excellent réseau pour parvenir à accomplir les mêmes objectifs et rassurer ses clients.

Avantages stratégiques du nouveau modèle d'affaires

L'avantage pour les associés/fusionnés est de pouvoir partager leurs connaissances afin que chacun se spécialise dans le domaine de compétence qu'il maîtrise le mieux et qu'il puisse faire confiance dans les autres associés en leur déléguant les autres tâches. En général, aucun d'entre eux ne souhaite s'investir et

prendre la responsabilité des tâches inhérentes à une bonne organisation, les ressources humaines, le suivi de la réglementation financière et fiscale, les problèmes de logistique, ou concevoir une stratégie de réduction de coûts et d'augmentation du chiffre d'affaires. C'est pourquoi, l'un des associés, en admettant qu'il en possède les compétences se concentre sur ces domaines et perçoit une bonne rémunération, à l'instar de ses associés, soit il est nécessaire d'engager un spécialiste/généraliste dédié à ces tâches, soit enfin leur société externalise ces tâches et les sous traite à un tiers externe.



Chercher sérieusement (*professionnellement*) et puis trouver le(s) bon(s) associé(e/s)

Depuis la renonciation au secret bancaire, le changement du modèle d'affaires du GFI s'accélère. De plus, il est illusoire d'espérer que le régulateur et les autorités de surveillance vont atténuer la pression réglementaire vis-à-vis de l'activité de la gestion de fortune indépendante. Il suffit de parcourir la version révisée de la Circulaire FINMA «Règles cadres pour la gestion de fortune» entrée en vigueur le 1er juillet 2013 pour s'en convaincre. Les organisations de la branche ont jusqu'à fin 2013 pour adapter leurs règles de comportement.

Conclusion

Chaque GFI doit donc prendre les bonnes décisions qui lui permettront d'affronter, avec une plus grande sérénité, les changements inévitables qui se profilent à l'horizon.

Daniel GLASNER

Conseiller d'Entreprises; Fusion & Acquisition

Ancien Président du GSCGI

Membre d'Honneur du GSCGI

ACTION FINANCE SA

CP 3107 - Genève - 1211 GE 3

daniel.glasner@actionfinance.ch



ACTION FINANCE