

## ÉDITORIAL

### GFI ou GFE?

Les chambres fédérales ont désormais finalisé les projets de loi (voir en page 11) et se sont enfin accordées afin de mettre en œuvre LSFIn et LEFin, probablement pour le 1er janvier 2020 au plus tard.

Les Gérants de fortune indépendants (GFI) sont particulièrement concernés par ces nouvelles lois car leur profession deviendra soumise à une autorisation de la FINMA. D'une part, il faut voir la reconnaissance de leur profession par la FINMA d'un bon signe, mais d'autre part elle implique que la plupart des GFI devront revoir leur structure et leur modèle d'affaires.

Qu'il le veuille ou non, le GFI va devoir payer plus cher le droit d'exercer sa profession au plus grand bonheur des Organes de Surveillance (OS). Les 7 codes de conduite institués en 2009 deviendront caducs.

À cette nouvelle exigence de la FINMA se greffent déjà une pléthore de "plateformes" où des gérants qui ont adopté des modèles d'affaires centralisés proches de ceux produits par les banques/négociants en valeurs mobilières et désireux de profiter de cette nouvelle aubaine. Ces plateformes offrent aux GFI des services d'externalisation dans les domaines du contrôle des risques, de la compliance, de l'organisation, des aspects légaux et réglementaires, de formation professionnelle, et même de la gestion de fortune, laissant ainsi le GFI traditionnel s'occuper à l'avenir exclusivement des mandats de conseil en placement et de la relation avec le client qu'il sous-traite aux plateformes.

Rien de révolutionnaire dans ce nouveau modèle d'affaires car certaines banques et négociants LBVM ont déjà adopté depuis de longues années ce système centralisateur avec les avantages et inconvénients qui en découlent. Les gérants de fortune "internes" de la banque ont dû accepter ce positionnement et abandonner progressivement leur autonomie, ce qui a incité certains d'entre-deux à devenir indépendants.

En revanche, le GFI nouveau, en adoptant les modèles d'affaires mutualisés de plateformes "Kibboutz" et centralisés, n'est plus un véritable GFI, il devient un gérant de fortune à quart ou à demi indépendant, mais c'est compréhensible. C'est dans cette perte d'autonomie que l'on peut mettre en lumière la fibre d'indépendance du gérant. Le GFI doit-il se battre de toutes ses forces afin de rester indépendant à 100% dans un marché qui a notablement changé dans le domaine de la LBA et de la lutte contre la fraude fiscale (CRS, EAI, etc.) et dont la complexité en matière de prévision économique et financière ne cesse d'augmenter?

Si la décision du GFI est de rester indépendant à 100% et de ne pas vouloir s'affilier à une coopérative de services, il devra certainement accroître sa taille. Le soussigné invite chaque GFI à faire un état des lieux de ses capacités professionnelles et de

son marché (*de niche?*), de ses objectifs professionnels et de réfléchir en fonction de l'élément essentiel qui gravite autour de son indépendance. Cette démarche ne peut se faire que de manière professionnelle et assistée.



Afin de s'assurer une bonne chance de réussite, il faudra donc que le GFI considère son projet de croissance ou de fusion très sérieusement, qu'il investisse une partie de son temps et qu'il alloue un budget de recherche d'un GFI "compatible" avec pour objectif que sa fusion/alliance avec un autre GFI soit bien négociée et mutuellement bénéfique. Il ne faut donc pas envisager nécessairement de vouloir payer pour un apport de clientèle ou pour un rachat de GFI comme solution idéale. Le GFI recherchera une philosophie semblable de travail, des valeurs communes, et surtout une bonne entente entre les protagonistes qui doit déboucher également sur une bonne complémentarité afin de définir le modèle d'affaires approprié, qui puisse générer rapidement un centre commun de profit, ajustable néanmoins avec une "clé anglaise".

Depuis 2004, le soussigné a pu observer le rôle "protecteur" que les organismes d'autorégulation (OAR) ont joué au détriment des GFI. Ces OAR ont pris un ascendant non négligeable sur les velléités de quelques GFI à vouloir créer une association professionnelle de GFI au niveau national comme il en existe dans la plupart des professions.

Il est fort probable que la dénomination GFI devra être compatible avec le modèle d'affaires choisi. Tout GFI qui percevra, en complément à ses honoraires de gestion ou de conseil en placement, des commissions, des rétrocessions, ou tout avantage ne pourra plus s'appeler un gérant de fortune "indépendant". Vraisemblablement, l'appellation nouvelle sera gérant de fortune externe (*External Asset Manager*), évitant ainsi de mettre un doute sur l'indépendance présumée du gérant, bien que la loi autorise les gérants (*ou les établissements bancaires*) à conserver ces revenus complémentaires, si les clients en sont conscients et qu'ils donnent expressément leur accord.

C'est donc le bon moment de faire contrepoids aux OS et de reprendre en main ce projet afin de créer rapidement un lobby national (*sans l'ingérence des OAR ou OS*) qui défendra les intérêts de la profession. Il suffit donc que les GFI mettent la main à leur poche, disons CHF 1'000.- de cotisation annuelle par GFI. Soit un budget opérationnel approximatif de CHF 2'500'000.- élisent un président à temps complet et un comité, financent des bureaux, un secrétariat professionnel, un lobby à Berne etc....

Chers collègues, profitons de cette évolution réglementaire pour prendre en main notre destin.

**DANIEL GLASNER**  
Ancien Président et Membre d'Honneur du GSCGI  
ACTION FINANCE SA