

1875 FINANCE

# Décollage vertical

*La société genevoise gère 4,5 milliards de francs un an et demi après sa création. Compétences particulières dans le family office.*

SERGE GUERTCHAKOFF



**Aksel Azrac, Olivier Bizon, François-Michel Ormond, Jacques-Antoine Ormond, Paul Kohler.**

«L'un de nos objectifs est de figurer parmi les plus importantes sociétés de gestion privée.»

**L'**un de nos objectifs est de figurer parmi les plus importantes sociétés de gestion privée en Suisse», déclare Olivier Bizon, managing partner et vice-président du conseil de 1875 Finance (auparavant numéro deux de Ferrier Lullin & Cie). Un objectif déjà largement atteint. Avec des actifs sous gestion de plus de 4,5 milliards de francs (dont 2 milliards provenant de la clientèle privée et 2,5 milliards au travers du family office).

Au printemps 2006, Olivier Bizon, Paul Kohler, Aksel Azrac et Jacques Antoine Ormond ont rejoint François-Michel Ormond pour développer une nouvelle société financière. «Nous avons toujours pris notre destin en main», souligne Olivier Bizon. Il est vrai qu'avec Paul Kohler et Aksel Azrac, ils avaient quitté Paribas lors

de la fusion forcée avec BNP pour rejoindre Ferrier Lullin & Cie. Les cinq associés ont toujours œuvré en équipe et partagent d'ailleurs le même espace de travail.

80% des clients proviennent de feu Ferrier Lullin & Cie. «Nous avons créé 1875 Finance pour répondre aux attentes de nos clients, dont certains nous suivent depuis plusieurs générations», ajoute François-Michel Ormond, senior partner.

Cet afflux leur a permis d'investir massivement. Fort de 15 personnes, 1875 Finance vient de recruter un portfolio manager supplémentaire et de préparer l'engagement d'un spécialiste senior d'opérations sur titres. «Nous avons développé des outils de gestion du niveau d'une banque de gestion privée, et intégré des compétences pointues. Par

exemple, l'ex-responsable du service juridique de Ferrier Lullin. Cet avocat fiscaliste travaille chez nous à plein temps depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2006, ce qui permet d'assurer une certaine confidentialité lorsqu'il s'agit ensuite de consulter divers spécialistes.»

Des compétences indispensables pour satisfaire les attentes des trois familles leur ayant confié un mandat de family office. Dans ce domaine, elle propose des services de corporate office (activité de conseil), mais aussi de legal office (gestion et création de structures patrimoniales) et de private office.

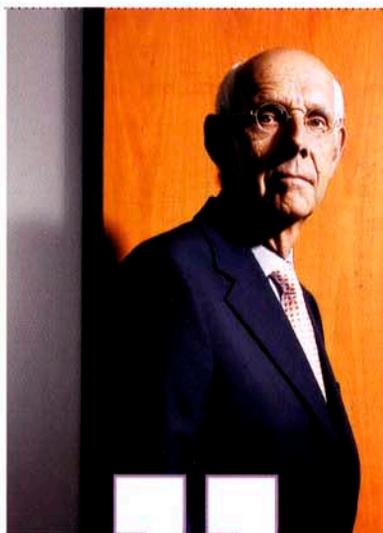
## Matières premières

La société met en avant une expertise toute particulière dans le secteur des matières premières et de l'énergie, intégrées à la gestion

d'actifs basée sur le modèle d'architecture ouverte. «Certains de nos clients du family office sont fortement investis dans ce secteur. Dès lors, nous avons commencé à le suivre de près à partir de 2001, au début du mouvement haussier qui a touché les valeurs énergétiques et les matières premières», précise Aksel Azrac, senior partner.

«Nous avons créé un réseau de contacts au Canada, en Russie et en Europe. Nous nous sommes rapprochés de plusieurs brokers et banques d'affaires et suivons de près le pétrole, le gaz, le cuivre, le zinc, le nickel, l'uranium, ainsi que les soft commodities (sucre, blé, orge, etc.) et bien sûr les énergies alternatives, avec en toile de fond l'appétit de la Chine.»

L'expertise développée en interne bénéficie non seulement aux clients du family office, mais également aux 400 autres clients privés. «Encore faut-il que les propositions faites dans ce domaine soient suivies par le comité des investissements, lequel se réunit tous les mardis matin», précise Paul Kohler, senior partner, qui pré-



**Nous avons créé 1875 Finance pour répondre aux attentes de nos clients. Certains nous suivent déjà depuis plusieurs générations.**

**FRANÇOIS-MICHEL ORMOND**

side ce comité. 60% des clients privés sont actuellement sous mandat discrétionnaire, alors que 40% sont suivis en conseil.

Côté tarification, 1875 Finance fait en sorte que la gestion de fortune par l'intermédiaire de la société plutôt qu'en direct dans une banque ne coûte pas plus cher. Par ailleurs, la société affirme qu'elle préfère obtenir des conditions préférentielles pour ses clients plutôt que des rétrocessions dans un objectif de transparence. «Nous observons, par ailleurs, que la part de marché des gérants indépendants ne cesse d'augmenter.»

Les actifs privés déposés en Suisse sont passés de 5% en 1994 à 15% en 2007. Un chiffre qui s'élèverait même à 20% pour la Suisse romande. Une progression qui s'explique par un vrai besoin des clients et qui a pour conséquence une professionnalisation beaucoup plus forte du métier de gérant de fortune indépendant, réunissant de vraies compétences, telles que celles mises en place chez 1875 Finance.

## Histoires de familles

La famille **Ormond** est originaire de La Tour-de-Peilz où ses racines remontent au moins au XIV<sup>e</sup> siècle. C'est bien plus tard, au début du XIX<sup>e</sup>, qu'une branche s'établit à Genève, tandis que les autres seront actives dans le tabac avec les cigares du même nom jusqu'au milieu



**Georges Ormond.** Agent de change vers 1846.

du XX<sup>e</sup>. Les établissements genevois d'alors se nomment **Ferrier & Fils** (Ferrier Lullin & Cie dès 1908), **Gallopin frères, Hentsch & Cie** (qui fusionnera le 1<sup>er</sup> janvier 1991 avec Darier & Cie), **Lombard, Odier & Cie, Candolle, Mallet & Cie** (qui prendra le nom de Pictet & Cie en 1926), **David Marc Paccard & Cie** (devenue par la suite Mirabaud & Cie) ou encore **Bonna & Cie** (qui fut intégrée dans Hentsch & Cie en 1920). **Georges Ormond**, l'arrière-grand-père de **François-Michel Ormond**, trouve une place vers 1846 chez **Jaques Reverdin**, un agent de change qui vient de quitter la maison de banque de **Louis Pictet** pour se mettre à son compte. En 1851, Georges Ormond est nommé fondé de pouvoir. Il devient le

cambiste de la maison et se voit confier progressivement l'administration du portefeuille des effets de change et la négociation des devises. C'est en 1871 qu'**Ami Bordier** entre dans la société, qui devient **Bordier & Cie** en 1895. Peu après, en 1875, Georges Ormond se met à son compte en tant qu'agent de change. Sa société va perdurer. En 1950, le petit-fils de Georges, **Jacques-François** (né en 1907), crée ce qui deviendra **Gesrep**, un important courtier en assurances, tout en maintenant une petite activité de gestion de fortune. François-Michel Ormond rejoint en 1966 **Ormond & Cie**, un bureau de gérance de fortune familiale. En 1971, avec **Alain-Claude Marlin** et **Yves Burrus**, qui revient alors de Paris où il œuvrait

pour **Eastman Dillon Union Securities**, ils créent la banque **Ormond Burrus & Cie** avec 50 millions de francs en dépôts. En 1978, ils s'allient à la banque **Cantrade**, créée par **Gerrit van Riemsdijk**. **UBS** devient le principal actionnaire de la banque. Dès 1995, UBS contrôle la totalité de son capital. Le 1<sup>er</sup> octobre 1998, **Cantrade Ormond Burrus Banque Privée** fusionne avec Ferrier Lullin & Cie. Enfin, en septembre 2005, le nom Ferrier Lullin disparaît suite à une reprise par **Julius Baer**. Peu après, en janvier 2006, François-Michel Ormond quitte son conseil d'administration pour créer **1875 Finance**, rejoint par son fils **Jacques-Antoine Ormond**, partner, représentant la cinquième génération. ■