

1875 : Retour aux fondamentaux



Paul Kohler, associé-gérant de 1875 Finance SA, porte un regard serein sur son métier. Adeptes d'une gestion traditionnelle, il nous livre ses impressions sur ce secteur et la santé de son entreprise.

La part de marché des gérants indépendants est passée de 3-4% dans les années 90, à 15-20% aujourd'hui en Suisse*. Comment expliquez-vous cette embellie?

C'est dû à deux facteurs, conjoncturel et structurel. Jusqu'à la crise, la taille était un gage de crédibilité pour les banques. Aujourd'hui, leur clientèle se tourne plutôt vers les banques privées et les gérants indépendants. À cette dégradation de leur image s'ajoute un problème inhérent, car certaines banques ont tendance à proposer trop de « produits maison ».

1875 maintiendra son CA en 2009 quand d'autres ont déjà vu fondre leurs résultats de moitié. Qu'est-ce qui vous permet de rester à flot?

Avant tout, c'est grâce à notre modèle de gestion traditionnelle et à notre architecture ouverte, qui nous permet d'éviter tout conflit d'intérêt. Chez 1875, les associés-gérants se connaissent depuis 15 ans et la gestion du risque est une priorité. Le CA en 2009 se maintiendra car nous n'avons pas perdu de clients durant la crise. Cela peut paraître évident, mais certains ont perdu de vue le contrôle du risque, noyé dans des produits de plus en plus complexes. Je pense, au contraire que ceux-ci doivent être beaucoup plus simples et transparents.

1875

Ces derniers mois, la demande de votre clientèle a-t-elle évolué?

Oui. La demande de liquidité est bien plus forte depuis la crise. Nous avons évité les blocages d'actifs et nous sommes très rigoureux sur la qualité des investissements. L'architecture ouverte nous offre plus de flexibilité et l'avantage de se retirer facilement et rapidement si c'est nécessaire. Nous nous montrons très attentifs aux demandes de nos clients.

Avez-vous songé à vous tourner davantage vers l'étranger?

La demande de nos clients nous a fait nous y intéresser. Mais, finalement, depuis le dernier G20, toutes les places off-shore sont soumises aux mêmes règles de l'OCDE que la Suisse. Qui plus est, notre clientèle est avant tout européenne, composée de 50% de Suisses ou étrangers basés en Suisse,

20% de Français, 20% de Canadiens, et 10% sont issus du reste de l'Europe. C'est une période qui passera d'elle-même, comme à chaque cycle. Mais nous sommes plutôt favorables à un renforcement de la législation dans ce secteur, qui ne pourrait donner que plus de crédibilité et de sécurité à notre profession.

Puisque, pour vous, «les chiffres en disent plus que les mots», pouvez-vous nous parler de vos résultats?

Après une forte croissance entre 2006 et 2008, nous avons stabilisé nos résultats pour 2009 afin d'anticiper d'éventuelles difficultés liées à la crise qui, pour nous, n'est pas forcément terminée. Notre objectif pour 2009-2010 est d'accueillir au sein de notre structure des gérants avec leurs clients. Nous contrôlons à ce jour environ 4 milliards de francs. Notre activité est clairement séparée entre le Family Office et la clientèle privée. Pour la première, nous gérons environ 2,3 milliards et offrons les services de Corporate Office, Legal Office et Private Office. Les clients privés représentent quant à eux 1,6 milliard de francs.

(*D'après les estimations de l'Association Suisse des Gérants de Fortune)

Propos recueillis par Marjorie Théry