

Gérant de fortune indépendant, un métier qui évolue rapidement

La gestion de fortune n'est pas l'apanage des grands centres financiers. Des professionnels indépendants agissent localement, proches de leurs clients. Confiance et confidentialité sont ici les maîtres mots. Exemple avec la société Boccard & Partenaires, installée à Neuchâtel et Fribourg.

PAR PHILIPPE LEBET

« La gestion de fortune existe depuis la nuit des temps », constate Cédric Abplanalp, directeur de Boccard & Partenaires, à Neuchâtel. Dans le petit monde des gérants indépendants, les profils sont multiples, mais la plupart des personnes sont issues du monde bancaire. Elles ont suivi un cursus classique – apprentissage avant de se spécialiser –, sont arrivées de la gestion de fortune institutionnelle ou encore du monde académique, avec des études en finance.

Le succès des gérants indépendants s'explique par le souhait des clients d'éviter les lourdeurs administratives du monde bancaire

CÉDRIC ABPLANALP
DIRECTEUR DE
BOCCARD & PARTENAIRES

L'essor remonte aux années 1980-1990, relève Cédric Abplanalp. « Des acteurs ont réfléchi au rôle à jouer vis-à-vis de leurs clients. » Le développement qui a suivi a dessiné un paysage où pas moins de 2500 sociétés sont actives aujourd'hui. « Il s'explique par le souhait du client d'éviter

les lourdeurs, notamment administratives, du monde bancaire. Le fait de côtoyer un indépendant permet d'être plus à l'aise, dans une certaine intimité. »

« Confiance et confidentialité sont les maîtres mots face à la rigueur de la finance », indique Cédric Abplanalp. Être installé plus localement ne permet toutefois pas d'échapper aux évolutions rapides du secteur. Le gérant de fortune indépendant est confronté à une complexification croissante. Les connaissances techniques impliquent de suivre une formation continue chaque année sur une thématique qui varie en fonction de l'actualité.

Une réglementation accrue

Il s'agit de se former aux aspects juridiques et aux nouveaux produits financiers. « Ces mises à jour permettent d'acquérir des certifications », note le financier. Côté contrôle, Boccard & Partenaires agit sous l'égide de l'Association suisse des gérants de fortune (ASG) et de son organisme d'autorégulation (OAR), reconnu par l'Autorité de surveillance des marchés financiers (FINMA).

La question de la réglementation a pris de l'ampleur depuis la crise financière de 2008. L'entrée en vigueur, dès 2020, de deux nouvelles lois impliquera de développer compétences et structures. « Un bouleversement affectera



Cédric Abplanalp, directeur du cabinet indépendant en gestion de fortune Boccard & Partenaires.

les petits gérants avec deux ou trois employés, chez qui il ne sera plus possible de porter plusieurs casquettes, prédit Cédric Abplanalp. Des regroupements seront nécessaires. »

Boccard & Partenaires se sent bien armé. La société, née de la fusion en 2016 entre Boccard & Cie et Athemis Gestion de fortune SA, gère plus d'un milliard de francs. Employant 16 personnes, elle conseille 300 à 350 clients et gère des fortunes dès 300'000 francs, voire moins sous certaines conditions. La clientèle est constituée majoritairement de privés. On peut aussi faire appel à elle dans des situations d'héritage, de retraite, respectivement de planification financière.

Une croissance par fusion ou acquisition

La clientèle est suisse à 80%. Elle provient aussi de pays voisins, mais pas des États-Unis. L'activité s'articule autour d'une relation tripartite comprenant client, gérant de fortune indépendant et banque dépositaire (comme la BCN, la BCF, Crédit Suisse, UBS ou la banque Bonhôte notamment). Celle-ci est là pour exécuter les instructions du gérant. La société n'exclut pas de grandir. « Des regroupements ou fusions sont pertinents quand ils apportent de la valeur ajoutée, quand 1+1 est égal à 3 », motive Cédric Abplanalp.

Family office, une prestation proche de la gestion de patrimoine

Outre la gestion de patrimoine, Boccard & Partenaire propose des services de family office. L'activité consiste à agir pour le compte d'une famille, par exemple dans l'achat d'une voiture, les études des enfants ou la recherche d'un objet immobilier. Il peut aussi s'agir d'aider des clients étrangers désireux de s'établir en Suisse, dans le choix d'un établissement ou d'une maison. « Souvent, nous nous déplaçons chez le client, ce qui favorise une discussion plus ouverte », précise le directeur.

Plus récemment, il apparaît auprès de la clientèle plus jeune une tendance qui reflète les évolutions récentes des modes de vie, comme la sensibilité à l'environnement. « Cela implique que parfois, les convictions prennent le pas sur la seule rentabilité, constate Cédric Abplanalp. Il faut se montrer ouvert à leur demande. » Celle-ci peut aussi toucher aux développements technologiques (blockchain ou fintech).

« Le gérant de fortune indépendant est un généraliste », résume le directeur de Boccard & Partenaire, dont la société est classée dans le top 50 des maisons suisses du secteur par l'entité londonienne Citywire. Il agit avec des partenaires, en créant un réseau, avec l'atout de pouvoir agir en toute indépendance et neutralité. « Dans une banque, on entre dans un moule. Faire appel à un gérant de fortune indépendant offre une souplesse et une diversité que nos clients apprécient. »

Un service de family office agit pour le compte d'une famille, pour des actes aussi variés que l'achat d'une maison ou l'organisation des études des enfants à l'étranger. KEYSTONE

