



«Pour la Chine, la Suisse demeure la référence en matière de gestion de fortune. Il y a donc possibilité d'apporter notre expertise aux acteurs chinois en échange d'accès à leur marché»

Olivier Collombin

200 MILLIARDS EN UN CLIC

Véronique Bühlmann

LA GESTION DE FORTUNE DU XXIÈME SIÈCLE SERA EN RÉSEAU, OU NE SERA PAS. RAPIDES, SOUPLES, CAPABLES DE S'ÉTENDRE D'UN CLIC AU MONDE ENTIER, LES PLATES-FORMES D'EXPERTS INDÉPENDANTS REPRÉSENTENT UN MODÈLE D'ORGANISATION QUI PERMET D'ENVISAGER L'AVENIR AVEC CONFIANCE, Y COMPRIS POUR LES PME.

Même s'il tient parfois un discours aux résonances «geekiennes», Olivier Collombin n'a rien d'un doux rêveur. Œuvrant depuis un quart de siècle au développement du service destiné aux gérants de fortune indépendants au sein de Lombard Odier, il a lancé début 2009, la plate-forme E-MERGING. D'abord essentiellement dédiée aux gérants indépendants qui souhaitaient acheter/vendre ou fusionner leur société avec une entité active dans le même



DOSSIER SECRET BANCAIRE

domaine, la plate-forme, forte de son succès, a évolué pour devenir un réseau social destiné à faciliter les collaborations entre tous les professionnels de la gestion de patrimoine, une organisation qui leur permet de relever les nombreux défis auxquels ils sont confrontés. Ceux-ci sont bien connus: baisse des masses sous gestion due à la régularisation fiscale des actifs privés d'une part, et hausse des frais liés à la réglementation, d'autre part. Résultat, dans un environnement concurrentiel qui tend à comprimer les marges, le seul salut est dans l'acquisition de nouveaux clients, notamment dans des zones en croissance comme l'Asie. Pour des entités de petite taille, cela revient à tenter de résoudre le problème de la quadrature du cercle!

Réseau et indépendance

C'est effectivement le cas pour ceux qui campent dans le «20e siècle» et ses structures fortement hiérarchisées. Pour Olivier Collombin, «le salut est bien plus dans le changement de modèle que dans l'évolution de l'expertise: nos organisations sont basées sur un modèle 20ème siècle, très verticalisé. Leurs pilotes étant issus de la culture du 20e, ils défendent ce modèle. Leur leitmotiv est: je possède une expertise, je la défends et je la protège car c'est là que réside mon avantage concurrentiel pour me distinguer sur le marché. Or, l'avenir appartient plutôt à des modèles de type «open source», c'est-à-dire basés sur le partage d'expertise, l'ouverture et l'échange. Dans ce nouvel environnement, l'avantage concurrentiel se déplace et se situe désormais, non plus dans la défense d'un pré carré, mais dans la capacité à échanger avec les bonnes personnes et les bons talents au bon moment. Or, en Suisse, dans le domaine de la finance, l'ouverture à ce type de concept est relativement limitée car elle implique un changement radical des modes de fonctionnement des différents acteurs économiques». Olivier Collombin parle d'expérience: «2011 et 2012 ont été parmi les meilleures années jamais enregistrées en termes de croissance des affaires de notre département dédié aux gérants indépendants. La plate-forme a attiré des gérants suisses et étrangers, ainsi que

de nombreux autres acteurs de la chaîne de valeur de l'activité de gestion et notamment, des spécialistes en matière de fiscalité, d'informatique, des avocats d'affaires et des risk managers (1). Aujourd'hui, les membres enregistrés sur la plate-forme sont au nombre d'un demi-millier. Ils sont présents dans 30 pays, emploient plus de 4000 personnes et représentent un total de 200 milliards d'actifs sous gestion. En un seul clic, la plate-forme permet d'accéder directement aux décideurs en charge de ces actifs, ce qui montre bien que l'addition des compétences peut représenter une force de marché considérable». Et, souligne Olivier Collombin, «le contact se fait avec des entreprises qui ne sont pas économiquement dépendantes du système et ne doivent rien à la plate-forme. C'est en quelque sorte un nouveau type d'association professionnelle, sans inertie ni hiérarchie».

À un clic de l'Asie

Concrètement, la plate-forme permet d'aller chercher le client final au travers d'intermédiaires choisis. «Par exemple, explique Olivier Collombin, nous travaillons aujourd'hui avec des gérants indépendants en Australie, à Hong Kong ou Singapour. Pour les PME enregistrées sur cette plate-forme, cela signifie qu'elles ont un accès quasi instantané à ces réseaux... Ainsi, pour autant qu'elles effectuent le bon choix de partenaires, l'opération est d'emblée intéressante. Elle n'exige pas, comme par le passé, la mise en place d'infrastructures lourdes et long un horizon d'investissement avant de pouvoir, éventuellement, rentrer dans ses frais».

E-MERGING entend également se positionner sur le marché chinois, un marché en forte expansion puisque, pour faire face à la demande, des dizaines de milliers de conseillers financiers doivent être certifiés chaque année. Mais comme le précise Olivier Collombin, «la Chine continentale n'est accessible que via Hong Kong, d'ailleurs le plus grand gérant indépendant de clientèle continentale vient d'ouvrir une représentation à Hong Kong. Or il gère quelques 20 milliards de dollars, c'est une dimension de clientèle potentielle très supérieure à ce que l'on a connu jusqu'ici».

Et là-bas les atouts du «made in Switzerland» ne sont pas négligeables: «pour la Chine, la Suisse demeure la référence en matière de gestion de fortune. Il y a donc possibilité d'apporter notre expertise aux acteurs chinois en échange d'accès à leur marché», explique le spécialiste qui a déjà présenté la plate-forme à Shanghai.

Le client ambassadeur

Pour ce qui est de l'avenir, l'optimisme d'Olivier Collombin tranche nettement avec la morosité ambiante: «Quand nous (la Suisse) serons repositionnés à l'international, je suis persuadé que nous retrouverons une croissance soutenue. La stabilité, la sécurité et la solidité sont des valeurs très recherchées. Et la Suisse reste, envers et contre tout, l'un des endroits les plus sûrs au monde! Pour ce qui est de notre expertise, il suffit de voyager, y compris en Europe, pour se rendre compte que les acteurs locaux sont toujours peu familiers avec l'international. Par exemple, en matière fiscale, nous sommes d'ores et déjà en mesure de fournir à nos clients des relevés bancaires intégrant les nouvelles réglementations, relevés qui sont transmissibles quasi directement à leur taxateur. Nous avons ainsi développé une avance par rapport à certaines banques locales».

Comment faire connaître ce «know how» et conquérir une clientèle qui n'a pas, traditionnellement, eu recours aux services de la gestion privée suisse? Il est inutile de passer par les canaux traditionnels comme les annonces, les dîners VIP à Pékin ou le tournoi de golf. «Le client de demain viendra parce que vous avez été recommandé par une communauté de clients. Le parcours est laborieux: il faudra apprendre à utiliser les outils qui vont donner la parole aux clients qui seront eux-mêmes nos ambassadeurs». ■

(1) Fin juin, SAGE SA, société suisse spécialisée dans les solutions technologiques financières, annonçait son intégration en tant que partenaire au réseau e-merging. Pour Jean-Luc Freymond, CEO de la société, ce partenariat permettra de «collaborer étroitement avec l'ensemble de la communauté des gérants indépendants et des family offices et de proposer des solutions qui non seulement collent au plus près de leurs besoins mais qui, d'ores et déjà, les anticipent».