

GÉRIFONDS

# Retour sur 40 ans d'histoire

Parcourir l'histoire de Gérifonds, c'est revisiter celle des fonds en Suisse.

Dialogue avec Christian Beyeler, son directeur, et Christian Carron, son directeur adjoint.

PROPOS RECUEILLIS PAR INDIRA C. TASAN

*Gérifonds est-elle la première direction de fonds de Suisse?*

**Christian Beyeler:** Nous sommes probablement parmi les plus anciennes du pays, mis à part les directions de fonds immobiliers. Gérifonds a été créée le 11 mars 1970, soit à l'époque de la déconfiture d'IOS [ndlr: lancée en 1955 à Genève par Bernie Cornfeld, Investors Overseas Services est devenue, à son apogée, la plus grande entreprise financière du monde, avec des actifs dépassant les 8 milliards de francs suisses de l'époque, avant de s'écrouler au tout début des années 70], et à peine quatre ans après la promulgation de la toute première loi fédérale sur les fonds de placement, en 1966!

*Quelle était votre structure à l'époque?*

**CB:** Gérifonds a été fondée par trois partenaires désireux de réunir leurs compétences et – probablement – de partager les risques. La BCV est entrée dans la société en 1982 et a repris la totalité du capital en 1995. Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1996, soit un an après l'entrée en vigueur de la 2<sup>e</sup> loi fédérale sur les fonds (la LFP), les employés étaient ceux des partenaires. Ce n'est qu'après cette date que l'équipe est devenue celle de Gérifonds à part entière. Cette équipe s'occupait à la fois de la direction-administration des fonds et de la gestion des actifs jusqu'à fin 2001, lorsque la BCV a créé un département asset management. Depuis lors, l'activité de gestion a progressivement été reprise par la BCV, et au 1<sup>er</sup> janvier 2004, tous les gestionnaires avaient rejoint la BCV.

*Gérifonds est alors devenue une pure direction de fonds?*

**CB:** Oui, nous sommes direction de fonds et administrateur pour tous les fonds de droit suisse, que ce soit ceux de la BCV ou ceux de nos clients et partenaires, hormis les fonds *retail* de Swisscanto dont nous sommes uniquement les administrateurs. A l'inverse, pour les fonds de droit luxembourgeois, nous ne sommes que direction de fonds. En effet, en 2000, nous avons dû ouvrir une plateforme au Luxembourg

pour certains fonds – notamment les fonds à cliquet BCV, conseillés par Dynagest – qu'il était tout simplement impossible de créer en Suisse.

*Au niveau des produits, quelle a été votre évolution?*

**CB:** Dans les premières années, la spécialité de Gérifonds était la création de fonds investis dans les marchés émergents, avec en 1970 le *Japac* pour couvrir le Japon, qui était à l'époque un marché émergent... Puis, en 1973, le *Seapac*, pour couvrir les marchés d'Extrême-Orient hors Japon. Ensuite, il y a encore eu l'*Euromed*, puis le *Chinac*, le *Latinac*, l'*Euromac* et l'*Indiac*.

**Christian Carron:** L'idée était de donner accès à des marchés qui étaient relativement risqués, et surtout, totalement inaccessibles à la plupart des investisseurs. A la création de Gérifonds, il n'y avait pas toutes les plateformes d'achat en ligne ni les accès qui existent à l'heure actuelle. Pour accéder au marché japonais, il fallait passer par une banque japonaise. En outre, les Bourses étaient encore physiques. Internet n'existait pas!

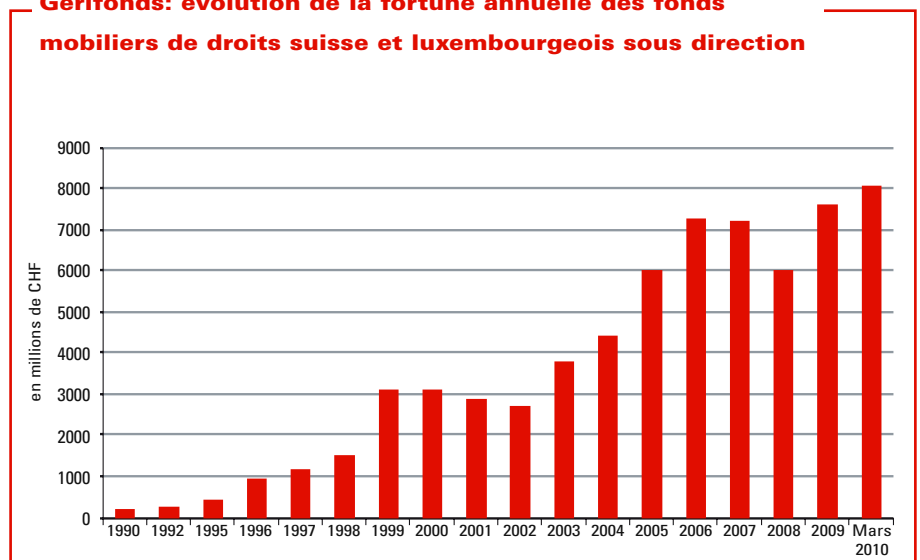
*Vous avez donc fait œuvre de pionnier, au vrai sens du terme!*

**CC:** Par rapport aux marchés émergents, c'est vrai. Mais c'était aussi nos partenaires qui avaient la volonté d'investir l'argent de leurs clients institutionnels dans ce type de marchés porteurs. Et, depuis que la BCV a été seule aux commandes, s'est développée une gamme complète, avec notamment les fonds d'allocation d'actifs. Dès 2002, notre gamme actuelle s'est élargie à des partenaires externes, avec les fonds du groupe BCGE, puis l'année d'après, la société IFP et la Banque Heritage. Aujourd'hui, nous comptons une dizaine de partenaires autres que la BCV.

*Votre histoire coïncide avec celle des fonds: selon vous, quelles ont été les raisons du succès de ces outils?*

**CC:** La volonté de répartir les risques grâce à la diversification offerte par les fonds a été un facteur important. Mais ce qui a vraiment donné une impulsion déterminante au succès des fonds a été la volonté des banques d'optimiser et de rationaliser la gestion, notamment pour faire face à l'explosion des volumes venant de la pré-

**Gérifonds: évolution de la fortune annuelle des fonds mobiliers de droits suisse et luxembourgeois sous direction**



Source: Gérifonds

voyance professionnelle. Aujourd'hui, sur les quelques 850 milliards de francs sous gestion dans les fonds enregistrés en Suisse, environ 500 sont des capitaux institutionnels. De plus, ce succès a coïncidé avec une longue phase de hausse des marchés et une certaine démocratisation de la finance. Tout le monde voulait commencer à investir. Dans ce contexte, outre le fait d'accorder les mêmes avantages qu'à la clientèle institutionnelle, les fonds permettaient d'offrir une certaine égalité de traitement, en proposant à chaque client la même discipline de gestion et non une gestion dépendant du gestionnaire assigné. Les fonds avaient également l'avantage de pouvoir être vendus à l'extérieur de la banque, par exemple aux partenaires.

#### *Avec quelle force de vente?*

**CC:** Le fait d'être pionniers nous a longtemps permis de vendre nos fonds par le simple fait que nous étions les seuls à avoir certains produits, notamment des fonds émergents. Il n'en reste pas moins que nos fonds sont majoritairement vendus par l'établissement qui les gère et au travers de son réseau de partenaires.

#### *Quels sont vos prochains projets de lancement?*

**CC:** Le premier projet qui va nous occuper sera le lancement d'un fonds long/short systématique sur une quinzaine de matières premières via des futures et sans levier, de la gamme «BCV Diapason», projet novateur à l'approche quantitative. Puis, dans la même gamme, nous transformerons trois «fonds de fonds» en «fonds» investis directement dans les matières premières. Autre projet important, car il nous ramène à la genèse de Gérifonds, le lancement à la rentrée d'un fonds global sur les marchés émergents, détenant ses titres en direct. Pour cela, nous allons modifier l'unité de compte de nos fonds émergents actuels, puis mettre en place un pooling de ces produits. Ce ne sera pas un fonds de fonds. Il aura a priori les mêmes allocations que les fonds émergents individuels



et détiendra les titres en direct.

**CB:** En effet, cela simplifiera un peu la gestion, même si cela augmentera légèrement les aspects techniques du côté de l'administration. Mais cela nous permet de consolider notre savoir-faire. Une des raisons du succès et du développement de nos partenariats tient à notre efficacité et à notre maîtrise d'aspects techniques tels que le pooling, les classes de parts, les fonds de hedge funds, sans parler de toutes les problématiques fiscales.

#### *Comment votre évolution se traduit-elle en chiffres?*

**CC:** Au niveau de l'équipe, en 1995, nous étions 14 personnes, dont 6 gérants. Aujourd'hui, nous sommes 30. En termes de fonds, nous administrions 16 fonds à l'époque, contre 103 aujourd'hui, dont 79 pour lesquels nous sommes également direction de fonds. Pour ce qui est des actifs, nous administrons 17.8 milliards de francs et dirigeons plus de 8 milliards.

#### *Quelles sont vos perspectives à moyen et long terme?*

**CB:** Nous allons accompagner les développements de notre maison-mère, la BCV, nous continuerons avant tout à développer nos services d'administration et de direction de fonds avec nos partenaires actuels, mais aussi à proposer nos services à d'autres partenaires. Ceci dit, avec le développement de la surveillance, de l'audit et de la compliance, les responsabilités de l'administrateur s'alourdissent. Par ailleurs, il devient de plus en plus difficile de créer de nouveaux fonds avec un potentiel de croissance suffisant.

**CC:** C'est pourquoi nous accordons la priorité à nos partenaires actuels et au développement de leurs projets. Heureusement, nous pouvons nous permettre de ne pas viser la croissance à outrance et de privilégier la qualité. Dans nos métiers, si un client est insatisfait, cela se sait très rapidement. ■