



CEO d'Infidar depuis 2008, Markus Gonseth est bien placé pour analyser les dernières tendances en matière de gestion de fortune.

MARKUS GONSETH
CEO D'INFIDAR LTD

Pour une clientèle déclarée

Indépendante avec Julius Baer comme actionnaire majoritaire, la société zurichoise se présente comme un tiers gérant particulièrement innovateur, fortement positionné sur le segment haut de gamme, avec un dossier moyen par client de l'ordre de quatre millions de francs. Initialement fiduciaire, puis société de gestion de fortune assez traditionnelle

à partir des années 1980, Infidar est devenue, sous l'impulsion de Markus Gonseth, le prototype d'une formule qui pourrait bien se répandre ces prochaines années. Car les gérants indépendants ont de plus en plus de peine à faire face à un environnement encore plus dur depuis l'annonce du 13 mars 2009, soit celle de l'abandon de la distinction entre fraude et

évasion fiscale. Certains gérants s'accrochent à un modèle d'affaires dépassé et conservent la nostalgie de temps meilleurs.

L'âge d'or de la place financière de Genève, Markus Gonseth s'en souvient bien pour y avoir commencé sa carrière en 1975, alors au service de la Banque Paribas. En 1980, il quittait la banque de la place de Hollande

Le commentaire


MOHAMMAD FARROKH

Chroniqueur

La crainte des mauvaises surprises

Pour nombre de gérants indépendants, notamment à Genève, il est trop tard pour suivre la voie tracée par Infidar, ou même simplement pour vendre leur société à une banque, avant de se mettre au vert. Les prix ont fortement diminué, en admettant même de trouver preneur. Pour ceux qui n'ont pas su voir venir et ont manqué le tournant, le temps est parfois à l'angoisse et, dans certains cas, il devient même risqué de s'aventurer à l'étranger. Même respectueux des lois suisses, le gérant peut désormais craindre d'être accusé d'assistance à évasion fiscale et se retrouver sur la sellette, aux Etats-Unis mais aussi en Europe, et notamment en Allemagne où les personnes concernées sont, paraît-il, soumises à forte pression. La Suisse est belle, mais tout de même un peu petite... Si l'opportunité de la mise en vente est désormais problématique, c'est que les «mauvaises surprises» sont difficiles à éviter pour les banques, lors de l'acquisition de sociétés dont le modèle d'affaires est toujours, pour la plupart, celui qui était en vigueur dans les années 1980 et 1990. Un modèle qui privilégiait une clientèle non déclarée, plutôt facile à vivre dans la mesure où, par principe, elle avait tendance à très peu se manifester laissant donc une liberté d'action presque totale aux gérants indépendants. Reste la stratégie de l'argent blanc qui est celle adoptée par Infidar. Mais elle n'est pas accessible à tous, seulement aux gérants positionnés sur le haut de gamme. A ce niveau, on ne parle pas d'évasion, mais d'optimisation fiscale. Une nuance certes, mais elle est de taille. MF


 Sur le web www.infidar.ch

pour ouvrir les bureaux genevois de la Deutsche Bank (Suisse) SA. Puis en 1986, il faisait le saut de l'indépendance pour lancer sa propre société de gestion de fortune à l'enseigne d'Argès SA. L'année suivante, il participait activement aux débuts de l'Association suisse des gérants de fortune (ASG). Une vingtaine d'années plus tard, l'affaiblissement du secret bancaire ne signifie pas pour autant la fin de la confidentialité «qui reste un argument essentiel pour des tiers gérants tels que Infidar», comme l'explique Markus Gonseth. Un argument dont la société vient même de tirer parti, en lançant en 2010 un nouveau produit, les «club deals». Il permet de répondre aux besoins des clients existants en leur évitant de se positionner sur certains marchés, où il est difficile de ne pas attirer l'attention. C'est le cas notamment de l'immobilier où certaines transactions s'effectuent sans publicité, sur la base de mises en contact. «Cela correspond à une nécessité dans le marché», commente Markus Gonseth.

La quadrature du cercle

L'innovation est aussi de mise en matière de gestion de fortune proprement dite. Markus Gonseth a amené avec lui le processus d'investissement structuré qu'il avait déjà appliqué avec succès, dans le cadre de Julius

Baer. Même si Infidar reste une structure maniable avec ses trente-deux employés, son CEO n'en a pas moins l'expérience des fonctions de direction dans des structures d'une certaine importance. Après avoir vendu en 1996 Argès SA, sa société genevoise de gestion de fortune, il est venu à Zurich appelé par l'American International Group (AIG) pour prendre la tête du private banking de sa filiale suisse Ueberseebank, devenue depuis lors AIG Private Bank. Pour la multinationale américaine, il avait la responsabilité du private banking au niveau mondial. Passé au service de Julius Baer à partir de 2000, il y était responsable des «solutions de gestion de patrimoine», également à l'échelle internationale.

Une expérience et des compétences mises au service de la société de la Nüscherstrasse qui a, sous son impulsion, élaboré un concept destiné à un segment de clientèle ne se satisfaisant plus de la gestion «normale». Bien sûr, Infidar reste très active sur cette formule éprouvée, qui propose au client une gestion discrétionnaire conforme à la stratégie de la société. A cet égard, Markus Gonseth est formel: «Julius Baer est un actionnaire important, mais n'intervient pas dans le choix des produits et des banques dépositaires.» Une gestion qui peut être plus innovante pour les clients le désirant. Pour ceux-ci, un conseil

d'investissement a été créé avec trois membres, qui sont des personnalités reconnues, à savoir Klaus Wellershof, ancien chef économiste d'UBS devenu indépendant, le professeur Bert de Groot, des Pays-Bas, ainsi que lord Latimer Coutts. «Ils sont chargés d'élaborer une stratégie d'investissement à trois ans», explique le CEO d'Infidar, qui précise que ces spécialistes dégagent les trois ou quatre thèmes d'investissement utilisés par la société dans sa stratégie.

Une deuxième phase du processus fait intervenir le comité de stratégie, qui définit le benchmark pour le client en fonction de ses objectifs et de la structure de son dossier. En troisième lieu, le comité de tactique a pour rôle d'apporter une valeur ajoutée au niveau de la sélection des titres. Cette dernière peut typiquement être déléguée à un gérant externe, spécialisé sur un marché, à charge pour Infidar d'assurer la consolidation de la gestion et de surveiller la mise en oeuvre de la stratégie préalablement définie. «Le processus d'investissement structuré facilite la séparation des différentes tâches», commente Markus Gonseth, qui plaide décidément pour une architecture ouverte dans un cadre offrant à la fois sécurité et confidentialité. Un peu la quadrature du cercle, mais, en matière de gestion, il paraît que la chose est possible... ■

Mohammad Farrokh


 @ m.farrokh@banque-finance.ch