

# L'optimisation des donations

**PHILANTHROPY ADVISORS.** La société genevoise de conseil veut contribuer à la professionnalisation de la branche.

Après avoir parcouru le monde pendant des années pour différentes institutions humanitaires, Eric Berseht a créé Philanthropy advisors, une société de conseil dans le domaine de la philanthropie. Entretien.

## En quoi consiste exactement votre activité?

Nous proposons un service d'accompagnement sur mesure pour la réalisation des aspirations philanthropiques des particuliers, des entreprises ou des institutions. Notre démarche est simple. Nous ne gérons aucun fonds, nous sommes seulement des conseillers. Nous sommes rétribués à la commission sur les bases de notre activité de conseils. Nous optimisons les choix de donateurs. Nous nous positionnons comme des intermédiaires indépendants, garants de l'éthique, de la transparence financière et de la bonne gestion des fonds. Notre but est de nous établir comme un pont solide entre le philanthrope et les bénéficiaires. Nous mettons donc à disposition une expertise et un réseau pour capitaliser et communiquer sur les actions philanthropiques de nos clients.

## Pourquoi se lancer dans cette activité alors que les banques semblent de plus en plus présente sur ce secteur?

Notre activité répond à un réel besoin. Les sources philanthropiques dans les banques privées sont très compétentes, mais leur rayon d'action est naturellement limitée dans l'opérationnel. Les ban-

ques cherchent à satisfaire leur client. Nous sommes complètement le donateur en fonction de ses attentes. Pour l'instant, la philanthropie est trop souvent vue comme un simple don. Alors que les donateurs ont des attentes précises. Pour eux, ce n'est pas le geste qui compte mais son efficacité. Or, de ce point de vue, les banques privées ont une capacité réduite en fin de chaîne. Contrairement à nous, car nous avons une connaissance poussée du terrain.

## Quelles sont vos cibles?

Nous visons les particuliers, les héritiers, les entreprises et les institutions. Les particuliers sont essentiellement les grandes fortunes: acteurs ou artistes, sportifs, personnalités du monde des affaires... Nous les accompagnons à chacune des étapes du processus leur permettant de réaliser leur projet au plus près de leurs aspirations. Nous leur permettons d'établir une relation de proximité et de confiance avec les projets, leurs gestionnaires et leurs bénéficiaires. Ce faisant, ils sont certains que les projets développés sont leurs projets. En parfaite adéquation avec leurs valeurs et celles de leur famille. Nous nous adaptons à leurs besoins.

## Comment approche-t-on cette clientèle?

A notre stade de développement, nous n'avons pas d'autres choix que de démarcher. Mon associée MaiAnh Tanguay possède une solide expérience dans la gestion de

fortune. Elle possède donc des contacts, des réseaux, permettant de faire connaître notre activité. Le travail est difficile. Il nécessite un dialogue permanent pour bien expliquer ce que nous faisons et ce que nous pouvons apporter.

## Beaucoup d'entreprises sont très actives dans la philanthropie mais, au final, communique peu sur ce sujet. Pourquoi?

La communication sur cette activité est souvent difficile car il faut éviter l'écueil de l'image du rachat de conscience. D'autant que de nombreux donateurs sont avant tout motivés par des raisons personnelles et profondes. Leur engagement est lié à leur histoire. Nous cherchons à apporter de la valeur ajoutée à nos clients en les conseillant au-delà de la planification stratégique et de la capitalisation de leurs activités philanthropiques, dans le but de développer et d'améliorer la communication externe sur leurs actions. Mais aussi de renforcer leur culture d'entreprise. L'idée est de faire entrer leurs actions responsables dans une nouvelle ère de cohérence stratégique, de qualité et de transparence. Avec des projets innovants et attractifs, il leur est possible de développer une large palette d'actions bénéfiques pour eux, tant en communication que pour l'implication de leurs collaborateurs.

Bref, beaucoup d'entreprises aimeraient communiquer sur ce sujet, mais ne savent pas forcément le faire. Pourtant, c'est ce qu'attendent les donateurs et le grand public pour mesurer l'impact de

l'action. Une des raisons pour lesquelles certaines sociétés communiquent peu est le manque de résultats concrets par rapport à l'engagement initial. Cela s'explique souvent par la méconnaissance des réalités d'un pays. Savoir gérer un projet dans sa globalité demande avant tout d'être capable d'estimer parfaitement les spécificités locales. On n'intervient pas de la même façon au Niger qu'au Cambodge. Chaque pays porte ses particularismes. Chaque particularisme demande une approche différente.

## Vous privilégiez donc le terrain?

Le terrain est le lieu de l'action, de la finalité du don. Nous possédons à travers nos expériences dans l'humanitaire d'une excellente connaissance du terrain. C'est un avantage important pour les philanthropes. Sur le terrain, beaucoup de petites structures sont souvent très efficaces. Malheureusement, les fonds sont souvent aimantés par les ONG réputées, qui font également un travail remarquable. Notre connaissance précise du terrain nous permet donc de faire le lien entre les petits projets et les gros donateurs qui veulent s'impliquer plus.

INTERVIEW:  
NOËL LABELLE

## CHAQUE PAYS PORTE SES PARTICULARISMES.

TOUT PARTICULARISME DEMANDE UNE APPROCHE DIFFÉRENTE.

## SWISS RE: hausse attendue des primes non vie dans la réassurance

Swiss Re s'attend cette année, pour l'industrie mondiale de la réassurance, à une hausse des volumes de primes dans le secteur non vie et à une évolution négative dans le secteur vie. Au niveau mondial, les recettes de primes de la réassurance devraient augmenter de 3,4% en valeur réelle dans la non vie, avec une croissance de 7,7% dans les pays émergents, a indiqué Swiss Re, hier à l'occasion de son «Swiss Re Economic Forum» à Londres. La croissance des primes sur les marchés développés devrait atteindre 2,1%. Pour 2013 et 2014, les taux de croissance des affaires de réassurance non vie devraient encore légèrement augmenter. En 2013, la croissance mondiale devrait être de près de 5% en termes réels, puis de 5,7% en 2014. A nouveau, les pays émergents afficheront des taux de croissance plus élevés, de 8,5% en 2013 et de 7,8% en 2014. Sur les marchés développés, les volumes augmenteront de 3,8% en 2013 et de près de 5% en 2014. Dans le secteur vie, Swiss Re prévoit un recul réel du volume de 1,6% cette année. Sur les marchés à maturation, la diminution sera d'un bon 2%, alors que les marchés émergents enregistreront une croissance de 4,8%. Sur le plan mondial, Swiss Re table sur un recul du volume de 0,7% en 2013 et de 0,4% en 2014. Là aussi, les pays émergents afficheront une croissance et les pays développés un recul.

# Mono-activité et privée

## CAPITAL GROUP.

Présente à Genève depuis 50 ans. La société aux 1100 milliards d'actifs sous gestion parle de son modèle.

SÉBASTIEN RUCHE

C'est le «CI» des indices MSCI. Capital International a créé ces benchmarks internationaux dans les années 1960 à Genève, peu de temps après s'y être installé. Pour marquer le demi-siècle de sa première implantation hors Etats-Unis, le gérant d'actif américain dévoile son modèle très privé, focalisé sur l'asset management et avec un système de gestion à gérants multiples. Du simple et du positif, c'est ainsi que se présente Capital International: «Nous gérons des mandats institutionnels en investissant uniquement dans des actions et des titres à revenu fixe, et dans des stratégies long only, sans levier ni dérivé complexe», explique Luis Freitas de Oliveira, président pour la Suisse, lors d'une rencontre avec la presse organisée hier à Genève.

L'entité suisse de Capital Group compte 150 collaborateurs, sur un total mondial de 7500 employés (appelés «associates»), pour 1100



**LUIS FREITAS DE OLIVEIRA.** Capital International pratique une gestion exclusive long only.

milliards de dollars d'actifs sous gestion au niveau global. Avec une vingtaine de gérants, Genève représente environ 5% des effectifs de gestion du groupe fondé en 1931 par Jonathan Bell Lovelace (la masse gérée en Suisse n'est pas communiquée). Outre les trente collaborateurs basés à la place des Bergues (spécialisés dans la gestion, le marketing et les aspects juridiques), la société compte 120 employés à Lancy, actifs dans l'administration des fonds luxembourgeois notamment.

Dédiée à l'origine à la recherche sur l'activité internationale des grandes entreprises américaines, l'antenne genevoise joue en effet un rôle important dans l'administration de la vingtaine de fonds luxembourgeois du groupe – dont le premier fut lancé et géré à Genève en 1970. C'est également à Genève qu'est

gérée une large partie de l'activité de private equity sur les marchés émergents lancée en 1991. La recherche demeure également centrale pour le pôle genevois, alors que l'activité liée aux indices MSCI a pris fin en 1998 (leur exploitation avait été cédée à Morgan Stanley dans les années 1980). Des recrutements seront opérés à l'avenir à Genève, souligne le directeur général François Note, en particulier dans la gestion et la distribution des fonds. Une distribution qui devrait également passer par des rapprochements avec de grandes banques internationales. Côté gestion, Luis Freitas de Oliveira met en avant la particularité du système à gérants multiples mis en place en 1958 au sein du groupe, loin du star system ou des comités: «les décisions sont prises par les gérants, mais les fonds des clients sont répartis dans des sous-mandats entre différents gérants possédant des styles complémentaires».

La performance de chaque gestionnaire, mesurable, se répercute sur la part variable de sa rémunération. Cette dernière, outre le salaire de base, comprend un intéressement à la rentabilité de la société globale et, pour 350 cadres actifs choisis dans le monde, à une prise de participation progressive dans Capital. Ils en sont les uniques propriétaires. ■

# Améliorations décisives apportées à la plateforme

**BCV.** Les dernières adaptations permettent de garder Osiris (maintes fois mis en examen) au moins jusqu'en 2018.

CHRISTIAN AFFOLTER

Que la BCV cesse de faire cavalier seul avec la plateforme Osiris développée par sa filiale Unicible pour migrer sur Finnova ou Avaloq n'était qu'une question de temps. C'est du moins l'impression qu'avait donnée bon nombre de spécialistes IT et même certaines présentations de la BCV concernant la stratégie IT. Son communiqué diffusé lundi soir révèle une approche très différente. La BCV veut garder le système Osiris pendant au moins six ans encore. Et elle se réfère notamment aux progrès réalisés dans le cadre de la collaboration avec IBM (Suisse), entamée il y a cinq ans dans le cadre d'une réorganisation dont les deux éléments majeurs avaient été la cession d'Unicible à cette dernière, ainsi que la migration sur la plateforme de la ZKB. Un projet commun abandonné en août 2008, en raison du retard sur le planning initial qu'aurait pris l'intégration de l'IT de la BCV. Le retournement de situation va désormais même plus loin: avec la nouvelle organisation, la BCV avait externalisé une grande partie des services IT. A partir de juillet 2013, 80 collaborateurs d'IBM (Suisse) travailleront au sein de la BCV, assurant «la maintenance et le développement de la plateforme informatique Osiris». Celle-ci se fera en collaboration avec IBM et des partenaires tiers. Le directeur général de la division Services de la BCV Aimé Achard a d'ailleurs confirmé hier que «certains anciens d'Unicible vont à nouveau être employés par la BCV».

Son partenaire IBM (Suisse) se concentrera sur les services d'hébergement (avec Unicible, il avait acquis l'un des centres de calcul les plus modernes de Suisse, à Prilly) et sur des projets spécifiques. Cette nouvelle structure devrait fonctionner jusqu'en 2018, le contrat avec IBM ayant été prolongé de deux ans.

Aujourd'hui, la banque ne nie pas avoir réfléchi à plusieurs éventualités. Elle s'était trouvée face à quelques problèmes qui, après avoir consenti des investissements importants, ont pu être résolus de manière à assurer le maintien du système actuel. Mais malgré ce déblocage, il reste que la BCV est au-

jourd'hui la seule banque à utiliser la plateforme Osiris, la BCGE, la BCN et la BCVs ayant toutes choisi de migrer vers Finnova. Cette voie solitaire risque-t-elle de faire augmenter les coûts? Ce n'est pas forcément le cas, estime Aimé Achard: «Certes, l'effet de mutualisation des coûts a disparu, mais nos coûts informatiques baissent régulièrement. Dans la situation actuelle, nous avons plus de liberté, ce qui nous permet d'adapter notre solution informatique à nos besoins. Des améliorations importantes ont été apportées, comme par exemple l'intégration d'un outil de CRM. Au niveau des travaux liés à la mise en oeuvre des accords de type Rubik, nous sommes à jour, et ce, sans avoir dû consentir à des investissements disproportionnés. En résumé, la plate-forme Osiris n'est pas une solution trop coûteuse.»

Celle-ci n'est «pas plus ancienne que d'autres standards du marché». Elle offre aussi quelques avantages en termes de conception. Notons à ce sujet qu'au moment de sa sortie au milieu des années 1990, elle avait également été récompensée à plusieurs reprises, notamment pour son utilisation de modèles facilitant l'adaptation aux besoins. «Construite sur des outils très robustes», sa stabilité a été maintes fois éprouvée. Et Osiris s'occupe certes du cœur des affaires bancaires, le système peut aussi communiquer de manière flexible avec d'autres applications installées en périphérie, «un peu comme des satellites». Le principal risque n'est pas le manque de fonctionnalités mais celui de vouloir trop en mettre. Mais le directeur général de la division Services de la BCV ne cherche pas à convaincre d'autres établissements bancaires à (re)venir vers Osiris. Pour des raisons qui poussent la BCV à conserver ce système: «changer de plateforme est risqué et cher». Il constate néanmoins avec satisfaction que «nous avons su faire évoluer Osiris, et nous pouvons continuer». Tout en soulignant que, malgré une évolution réussie, «conserver cette plate-forme ne signifie pas qu'une alternative ne devra pas être trouvée à moyen terme». ■

LA STABILITÉ D'OSIRIS N'A JAMAIS ÉTÉ CONTESTÉE MÊME PENDANT LA PÉRIODE DE SA REMISE EN QUESTION.

## FISCH ASSET MANAGEMENT: nouveau spécialiste de l'analyse quantitative

Fisch Asset Management, le spécialiste des obligations convertibles et des stratégies obligataires basées sur l'analyse de crédit, a un nouveau spécialiste dans son équipe d'investissement depuis le 1er décembre: Oliver Schmid. La société a engagé le docteur en économie afin de poursuivre le développement du moteur de rendement qu'est l'analyse quantitative, une composante importante du processus de placement. Oliver Schmid était précédemment CIO chez AIM Capital, son parcours incluant aussi Julius Bär et Quantica Capital. Fisch Asset Management souhaite profiter de son expertise en matière de développement et de mise en œuvre de stratégies quantitatives. Il renforcera, en outre, l'équipe de gestion du Trend Navigator Program, qui exploite les signaux de tendances pour investir dans des futures dans le monde entier. Fisch Asset Management est un des leaders mondiaux dans le domaine des obligations convertibles. Créée en 1994 par Kurt et Pius Fisch, la société compte 50 collaborateurs et a annoncé en septembre des actifs sous gestion de 7,1 milliards de francs.