



PAR MOHAMMAD FARROKH

Chroniqueur

@ m.farrokh@banque-finance.ch



© Photos: DR

COMPAGNIE PRIVÉE DE CONSEILS ET D'INVESTISSEMENTS

Le charme discret du Family Office

Comment pratiquer une gestion de fortune à l'ancienne, axée non sur la performance à tout prix, mais sur la préservation du capital? Nabil Jean Sab répond à cette question et livre aussi quelques observations pertinentes sur l'évolution de la Place financière suisse.

L'avenir de la Place financière suisse, Nabil Jean Sab y croit. Déjà, un regain d'intérêt s'observe depuis la France, en prévision des prochaines élections présidentielles françaises de 2012. Il se souvient d'un précédent, lors de celles du 10 mai 1981. «A l'époque, nous habitons Paris. Le 11 mai, mon père arrivait à Genève et je l'ai rejoint pour la rentrée scolaire», confie-t-il. Nouveau déménagement pour une famille qui avait quitté le Liban le 26 décembre 1978, afin de se retrouver à Paris aux côtés d'une première vague d'exilés venus, eux, d'Iran, dont les grandes banques suisses ne voulaient plus dès 2008. Se tenir strictement à l'écart du marché iranien était d'ailleurs la condition pour qu'elles bénéficient du soutien des pouvoirs publics américains. Une attitude que Nabil Jean Sab critique, tout comme il désapprouve la politique pratiquée par de nombreuses banques helvétiques, qui consiste à s'implanter sur les marchés «onshore» des pays voisins de la Suisse. Résultat, ces établissements prêtent le flanc aux pressions qui s'exercent sur la Place financière helvétique toute entière. «Le secret bancaire est un pilier qu'il ne faut pas galvauder. Il ne faut pas renier non plus ce qui a fait le succès de la Suisse, à savoir la discrétion et le droit au secret», résume Nabil Jean Sab, avant de lâcher que «la transmission automatique d'informations est contraire à la nature humaine».

Cette philosophie se retrouve dans son activité quotidienne au sein de la Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements (CPCI) à Genève, dont il est le directeur général et l'actionnaire de référence. La CPCI a été fondée sous son nom actuel le 2 août 2010, «le jour de mon 40e anniversaire», précise Nabil Jean Sab. Précédemment, l'établissement avait abrité ATAG Asset Management, devenue banque en 2008, avant d'être vendue à la Banque Cantonale de Bâle l'année

suivante, qui ne souhaitait pas la conserver. «En 2010, je l'ai reprise avec d'autres investisseurs et ai obtenu le statut de négociant en valeurs mobilières, réservé à la gestion de fortune», précise-t-il.

L'interdiction de dilapider

Dans ce cadre, la CPCI mise sur l'exclusivité et pratique clairement la philosophie du Family Office, crédible dès lors que le patrimoine avoisine les dix millions de francs. Un concept basé sur les quatre piliers que sont la gestion de fortune, les couvertures de change, le Family Office proprement dit incluant la structuration patrimoniale, et l'intermédiation au sens large du terme. En revanche, la CPCI ne pratique pas la vente de produits, une activité que son directeur général fustige, car elle a un retentissement défavorable sur la relation avec le client. «La plupart d'entre eux ne parlent pas avec leur banquier, ayant l'impression que leurs propos seront utilisés pour leur vendre des produits. D'où la nécessité d'établir la confiance, un exercice qui s'inscrit dans une politique à long terme. J'avais des clients qui, en 2008 encore, voulaient investir et je les en ai dissuadés», se remémore Nabil Jean Sab qui, trois ans plus tard, ne se départit pas de cette attitude de prudence.

Les marchés? Ils étaient très bons jusqu'à Fukushima, se souvient-il. Ensuite, la baisse a été de 20% en quelques jours. Actuellement, le directeur général de la CPCI ne conserve que 10% en actions et préconise de rester liquide à 60 ou 70%. Certes, les bourses connaissent des phases de reprise. Mais comme leur rallye concerne de petits volumes, ils ne doivent pas faire illusion. Comment réagissent les clients à cette politique? «Cela leur correspond. Ils ne s'attendent pas à des achats au plus bas et à des ventes au plus haut», confie-t-il. Il



est vrai que les clients de Nabil Jean Sab ont une surface suffisante pour justifier les services de la CPCI, des clients avec souvent un patrimoine de plusieurs dizaines de millions. «C'est de l'argent transmis de génération en génération. On n'a pas le droit de leur en perdre 30%», assène-t-il. L'observation paraît aller de soi, mais elle n'en contredit pas moins l'évolution de ces dernières années.

L'art et l'immobilier

«La banque a changé de modèle», explique Nabil Jean Sab. Dans certaines d'entre elles, le collaborateur arrive le lundi matin avec une liste de numéros de téléphone de clients à appeler, afin de leur vendre des produits désignés. Certaines banques vont jusqu'à enregistrer les conversations pour s'assurer qu'au moins 40% du temps de présence hebdomadaire est consacrée à parler au client. Pour sa part, Nabil Jean Sab s'en tient à une philosophie «à l'ancienne». «Lorsqu'un client demande son relevé sur e-banking, je refuse», dit-il. De plus, la CPCI exclut de s'implanter à l'étranger. La société n'en prévoit pas moins de s'étendre, mais en Suisse, notamment par le rachat de gérants de fortune indépendants. Nabil Jean Sab pense notamment à la génération des plus de 50 ou 55 ans, attachée à une manière de faire de plus en plus battue en brèche par la sur-réglementation. «Ils trouvent à la CPCI une approche qui leur correspond et pas axée sur la mesure de la performance», insiste-t-il.

Dans le contexte actuel, cette approche ne fait pas la part belle aux marchés, mais mise au contraire sur une conception globale du patrimoine incluant l'immobilier et les investissements alternatifs comme le diamant ou les œuvres d'art. L'or? Le directeur général ne recommande pas d'acheter à des niveaux où les investisseurs ont tendance à mettre toute hausse à profit pour se dégager ensuite, comme le montrent des fluctuations susceptibles d'atteindre 50 voire 100 dollars à la baisse en un jour. Quant à l'art, intérêt ne rime pas avec manque de sens critique. «Il y a une tendance à la rationalisation qui fait, par exemple, qu'un Botero présentant cinq personnages vaut plus qu'un tableau du même maître qui en a peint un seul», relève Nabil Jean Sab qui connaît la nécessité de s'adjoindre les services d'experts n'ayant pas de galerie, donc rien à vendre. Au demeurant, le marché de l'art reste très spécifique, car les banques qui, dans les années 1990, prêtaient de l'argent sur des collections d'art ne le font plus. Reste l'immobilier où la CPCI compte sur le caractère international de sa clientèle, pour susciter des mises en relation dans un domaine où la discrétion reste essentielle. ■



Le commentaire

De nouveaux horizons pour la gestion

Le positionnement de la CPCI correspond à une évolution lourde du marché suisse de la gestion de fortune. Avec l'accroissement de la pression fiscale européenne, les clients «traditionnels» de la Place financière helvétique, typiquement ceux dont les avoirs vont de 0,5 à 1,5 million de francs, n'ont d'autres choix que la régularisation. Tous ne partent pas, mais ils deviennent plus exigeants et les marges fondent. Du coup, les professionnels voulant pratiquer une gestion de fortune traditionnelle ont intérêt à s'adresser au créneau supérieur. Ici, on parle de cinq à dix millions et plus, avec la philosophie dominante du Family Office. La notion d'actifs n'est plus seulement financière, mais englobe aussi l'immobilier, les diamants, les tableaux et autres œuvres d'art. On ne cherche plus à faire de l'agiotage, toujours plus risqué par les temps qui courent. Au niveau de la clientèle également, une évolution s'observe, bien que plus discrète. En outre, la Suisse profite de la déstabilisation ambiante de la zone euro et des changements géostratégiques dans le monde arabe. MF

SWISSTARGET

Real Estate Partner

Montreux Lausanne Geneva



www.swisstarget.com