

L'avenir appartient au «haut de gamme»

> **Gestion** Philippe Monti, CEO de Quilvest Switzerland, décrit le développement d'une riche famille d'industriels qui s'est beaucoup investie depuis de nombreuses décennies dans la finance. Quilvest est un groupe financier qui emploie 85 personnes à Zurich et 400 dans le monde

Emmanuel Garessus

Les origines de Quilvest remontent à 1888 avec la création de la «Brasserie Argentine Quilmes» par la famille Bemberg, une famille très discrète, bientôt en mains de la sixième génération, qui a fait une partie de sa fortune en Argentine.

Après une belle expansion, la société brassicole a été vendue en 2006. La famille a tenu à réinvestir une partie de ses capitaux dans un métier proche de ses racines, le vin. «Il est important de garder une activité concrète avec un produit qu'elle peut toucher, un métier auquel la famille peut s'identifier», a déclaré au Temps Philippe Monti, directeur général de Quilvest Switzerland, à Zurich, le family office qui gère parmi d'autres clients une partie de la fortune de la famille.

Le groupe Quilvest est le bras financier de la famille depuis un siècle, dirigé parallèlement aux activités industrielles liées à la marque de bière Quilmes. Les activités se sont si bien développées que de nouveaux métiers d'investissement ont été créés, avec le private equity, l'immobilier et les hedge funds. Le pas suivant a été d'accepter des clients tiers. La partie Wealth Management réunit 3 banques, présentes à Paris, Luxembourg et Zurich, et accompagnées de deux succursales, à Singapour et Montevideo. Le tout est structuré sous Quilvest Wealth Management, dirigé par Marc Hoffmann, qui gère plus de 14 milliards de dollars d'actifs. Cette structure est chapeautée par une holding cotée en bourse à Luxembourg, ce qui assure une bonne gouvernance.

À la tête de Quilvest Switzerland, Philippe Monti est né à Sion. Il a fait sa carrière bancaire en Suisse auprès de Paribas à Genève, puis à Credit Suisse, et ensuite chez Julius Baer. Il entre chez Quilvest en 2006. Il a quitté donc le modèle d'affaires des grandes banques de gestion pour celui d'un family office comme Quilvest. «Plus votre passion du métier est forte comme professionnel et la satisfaction du client importante, plus vous avez besoin de sentir que vos dirigeants et actionnaires partagent cette passion», dit-il. Quilvest, c'est un retour au style de gestion de fortune centré sur le client. Après la crise de l'immobilier en Suisse, de nombreuses banques ont commencé à pousser le métier de la gestion à l'extrême, en oubliant les intérêts du client.

Depuis dix ans, Quilvest Switzerland est devenu un multi family office, «mais la famille est toujours restée fidèle», précise Philippe Monti. Les autres clients viennent par le bouche-à-oreille. «Nous ne sommes pas une usine à distribuer des produits et les clients savent que nous essayons d'adopter une approche indépendante tant pour le conseil dans l'organisation de leur patrimoine, que pour les investissements ou la résolution de questions familiales. Ils savent aussi que nous avons une longue tradition et des compétences, tant dans la gestion de fortune que pour sa transmission.» Philippe Monti répond aux questions du Temps.

Le Temps: Quels sont les vecteurs de croissance de Quilvest?

Philippe Monti: L'expansion est soutenue mais qualitative. La croissance est en partie le fruit de la crise de confiance dans les grandes institutions auprès des personnes fortunées. Cette croissance va se poursuivre parce que les racines du groupe sont inchangées. La famille est fidèle à son modèle d'affaires. J'aime



Philippe Monti: «Quilvest a décidé il y a 30 ans qu'aucun membre de la famille ne travaillerait comme manager dans le groupe.» ARCHIVES

comparer la crise de la gestion privée à la crise horlogère des années 1970 lorsque l'industrie produisait de trop nombreuses pièces et n'avait pas vu venir les changements technologiques. Toute l'horlogerie de masse a été attaquée. L'industrie a été sauvée par le haut de gamme, à une exception, majeure certes. L'industrie de la gestion de fortune va dans le même sens. Il existera toujours une ou deux grandes banques, mais nous serons poussés vers le haut de gamme, avec un savoir-faire extrêmement pointu, un climat de confiance, un service compétent et multilingue, une technologie de pointe. Avec Quilvest, nous sommes exactement à l'endroit vers lequel l'industrie se dirige, dans le haut de la pyramide.

- Quelle est la culture du groupe?

- L'indépendance, la protection de la privacy, la performance et le partnership sont des valeurs fortes de Quilvest. Les problèmes sont presque toujours identiques, que ce soit pour l'entrepreneur fortuné de Shanghai ou celui de Lima, cela va de la structuration de sa fortune aux liens avec l'entreprise, à la gouvernance des affaires familiales. Toutes les familles dans le monde se posent finalement les mêmes questions.

- Quel est l'avantage compétitif de Quilvest?

- La force de Quilvest se situe dans le fait qu'il a été créé par ses clients. Ceux-ci nourrissent la stratégie. Il est impossible qu'un CEO de la société décide de se lancer dans un nouveau métier potentiellement plus rentable s'il n'entre pas dans la problématique et l'intérêt du client. Si le family office avait été créé par des managers, le risque serait réel de voir les managers façonner stratégiquement le groupe selon leurs ambitions. Quilvest a décidé il y a 30 ans qu'aucun membre de la famille ne travaillerait comme manager dans le groupe. La famille est très présente au conseil d'administration pour définir les lignes stratégiques. D'ailleurs, le président de Quilvest Switzerland est un membre de la famille.

- Pourquoi votre multi family office, réputé si discret, s'ouvre-t-il à la presse?

- Avec la fusion de nos 2 banques, Quilvest Banque Privée à Paris et Quilvest Switzerland à Zurich, avec Compagnie de Banque Privée au Luxembourg, qui forment aujourd'hui Quilvest

Wealth Management, nous sommes entrés dans une nouvelle phase plus expansive de notre business model. De plus, le timing est bon pour le faire connaître.

- Vous offrez des services tels que la philanthropie ou le wealth advisory. Mais quelle est la spécificité du groupe dans votre offre?

- Il existe effectivement un grand nombre de catégories de family offices. Notre caractéristique est d'être complets, de l'ouverture de compte dans nos livres à la gestion, jusqu'aux domaines plus complexes comme l'art ou la philanthropie. Une deuxième distinction concerne le «reporting global» de tous les actifs et dans tous ses aspects. Certains family offices se spécialisent dans la gestion d'actifs, d'autres dans les questions de structures. Avec un reporting de tous les actifs, nous avons une vue complète sur le client. Il dépose toutes ses questions financières chez nous et nous demandons de nous occuper. C'est important parce que, ainsi, nous entrons dans l'intimité du client. C'est rare dans la profession. Souvent le manager n'a qu'une vue partielle du client.

- Comment vos clients ont-ils traversé la crise?

- Les clients ont bien traversé la crise, mais ils n'ont pas échappé complètement à la baisse des marchés. Nous avons toujours gardé un biais conservateur parce que nos clients ont tous des investissements directs dans des entreprises et donc prennent déjà des risques. Nous devons équilibrer les expositions. Nos performances ont toujours été dans le premier quartile du marché. Pour ce qui concerne Quilvest Switzerland, nous avons un bilan simple et sans risque. Nous n'investissons pas nos fonds propres dans des produits de marché. Notre rentabilité à toujours été bonne.

- Que définissez-vous comme biais «conservateur»?

- Nous avons maintenu une part de cash de 10% dans les portefeuilles et nous avons réduit la partie risque (actions) dans les phases tendues. L'or a été un atout et à certains moments les matières premières. En 2011, nous ne sommes pas investis dans les obligations souveraines. Nous vivons une période très volatile et l'avenir reste incertain.

- Pour 2012, quelle sera votre allocation?

- C'est l'exposition en actions, que

nière dont les banques centrales, mais surtout la BCE, approchent cette crise. Toute nouvelle détente monétaire de leur part profitera aux actions.

Nous ne sommes pas positifs pour 2012. Et nous ne sommes pas optimistes dans la résolution des problèmes par les élites politiques. Mais nous attendons un geste supplémentaire de la BCE. Le timing sera crucial. Une allocation neutre signifie pour nous au total 45% en actions, y compris les hedge funds liés aux actions. Le grand risque actuel réside dans le fait que toutes les mesures prises par les autorités risquent de se transformer en récession. Après la crise immobilière des années 1990, la Suisse a pris plus de cinq ans avant de retrouver une certaine croissance.

- Vous avez une activité importante dans le private equity. Pour quelle raison?

- Un entrepreneur apprécie d'autres entrepreneurs et leur fait confiance. C'est la nature même du private equity. Aujourd'hui, la recherche de l'alpha n'est plus possible sur les marchés publics. Ils sont très corrélés. Nous avons plus de 75 experts dans le private equity, avec une activité de fonds de fonds et une ligne d'investissements directs, principalement du LBO de sociétés de taille moyenne et petite.

- En Suisse, comment êtes-vous organisés?

- Nous sommes 85 personnes à Zurich dans un groupe qui comprend 400 personnes dans le monde. Notre groupe a aussi des bureaux à Londres, New York, Dubai et Hongkong. Il y a cinq ans, nous étions à peine 250 personnes, dont 50 à Zurich. A Zurich, nous augmentons notre taille d'un tiers tous les cinq ans. Nous n'excluons pas de profiter de certaines opportunités en rachetant des fonds de commerce avec des clients proches de notre typologie. Car la pression est très forte aujourd'hui dans la gestion privée, pour des raisons réglementaires et de baisse des marges.

- Quel est l'avenir des family offices en Suisse?

- Pour notre type de clients, la place financière suisse a un très bel avenir. Tout est réuni, de la confiance dans les institutions telles que les nôtres, au savoir-faire, en passant par la liberté d'évoluer au plan international, et ceci à partir d'un pays stable et multilingue. Tout comme la crise de l'horlogerie a accéléré la croissance des Patek Philipp, la crise de la gestion privée que nous vivons actuellement accélérera le développement d'institutions qui offriront des services haut de gamme.

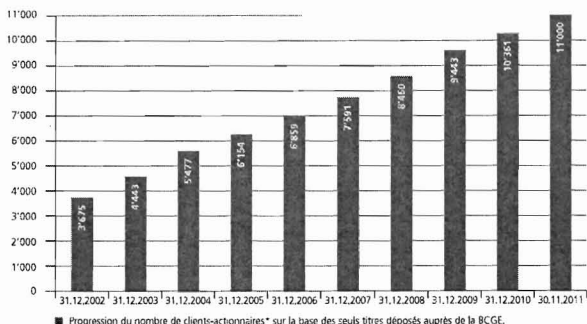
PUBLICITÉ

La BCGE accueille son 11'000^e client-actionnaire

Témoignage de sa politique axée sur le long terme et de son assise financière solide, la Banque Cantonale de Genève accueille son 11'000^e client-actionnaire.

En neuf ans, le nombre de clients-actionnaires de la BCGE a triplé*.

A l'instar d'autres banques cantonales suisses, la BCGE peut compter sur l'attachement des Genevois à leur banque.



Banque Cantonale de Genève

Quai de l'Île 17
1204 Genève
Téléphone: +41 (0)58 211 21 00
www.bcge.ch
mobile.bcge.ch

Renseignements: actionnaires@bcge.ch

