



066 ● **Finance**
Private Banking

L'union fait la force?

Les gérants indépendants de la place financière genevoise s'organisent afin d'optimiser leurs compétences de gestion et harmoniser leurs besoins en termes de services généraux. Les Plates-Formes Sodi SA se présentent sous une forme unique de regroupement.

Si Genève regroupe un nombre considérable de banques, elle comprend aussi un nombre conséquent de gérants de fortune indépendants qui disposent d'un atout que l'on peut rarement leur enlever: la relation avec le client. Au-delà de l'échange et du service personnalisé que la plupart des gérants s'efforcent de mettre en place, ils

sont tous confrontés à une multitude de problématique logistique et d'organisation et les banques en font leur cheval de bataille contre ces derniers concurrents qui partent souvent avec leurs clients.

De toute évidence, on constate une multitude de petites structures qui doivent faire face à la

concurrence bancaire; pour répondre à cette problématique, bon nombre de solutions sont possibles. Au cœur de Genève, Les Plates-Formes Sodi proposent depuis près d'une dizaine d'années une solution complète pour gérants indépendants sous formes de différents services logistiques et informatiques dans un premier temps, et d'ordre



Pierre Retord et Maurice Levy

stratégique dans le conseil d'entreprise et les stratégies de placement dans un second temps. La société emploie plus de 25 collaborateurs répartis dans 5 filiales différentes, informatiques, fiduciaires, etc.

L'indépendance de chaque gérant reste la pierre angulaire du concept; plus de 18 différentes sociétés sont présentes au sein des Plate-Formes Sodi.

One stop shop

«Proposer une solution complète à ses clients, tel est l'objectif premier des Plate-Formes Sodi» explique Maurice Levy, directeur associé. Celui-ci rajoute « Notre avantage compétitif résulte dans notre capacité à décharger les gérants avec un service de qualité tout en amenant une valeur ajoutée ». Il est vrai qu'une

gérant bénéficie de son propre réseau virtuel. Mais ce qui fait toute la différence, ce sont les services spécialisés propres à la gestion de fortune tels que la mise en place de « compliance » ou la gestion de la comptabilité sans oublier les mises à disposition d'informations de stratégie de placements.

Les Plate-Formes Sodi se font fort de pouvoir négocier des contrats à une échelle plus large avec beaucoup de sous-traitants ou tout simplement avec les banques dépositaires.

Transparence dans les coûts

Mais comment s'en sortent tous ces gérants en terme de coûts? Pour la partie économique, l'intégralité des frais est répartie selon la consommation de chacun à prix coûtant. Peu importe

le chiffre d'affaires dans chaque société ou le chiffre d'affaires sont des éléments déterminants. Pour Pierre Retord, c'est clair « nous avons le même but, augmenter les revenus de nos gérants nous rapporte plus, donc nous allons tous dans la même direction ».

Un potentiel important

Aujourd'hui la Suisse comprend plus de 2'500 intermédiaires financiers avec près de CHF 400 milliards sous gestion d'après Pricewaterhouse Coopers, ce qui laisse un bel avenir pour des sociétés telles que les plate-formes Sodi. Les consolidations, se traduisant par des fusions entre gérants indépendants existent, mais les difficultés inhérentes à de tels rapprochements sont réelles et de fait le phénomène de fusion annoncé il y a quelques années tarde à se faire ressentir. C'est plutôt vers des concentrations d'entités indépendantes mais recherchant des économies d'échelles tant économiques que stratégiques que le marché se tourne. Le modèle des Plate-Formes Sodi répond parfaitement à cette demande. La société se concentre avant tout sur la place financière genevoise car pour Maurice Levy, « il y a une vision précise avec un potentiel qui reste important et nous sommes loin d'arriver à maturité sur la place financière genevoise ».

L'ouverture d'une troisième Plate-Forme à Genève et d'une autre à Lausanne fait partie des projets d'extension du groupe.

Notre avantage compétitif résulte dans notre capacité à décharger les gérants avec un service de qualité tout en amenant une valeur ajoutée

infra-structure de gestion pour le « Private Banking » reste assez coûteuse et complexe à bien des égards. Premièrement et simplement, la mise à disposition de locaux avec secrétariat et l'infra-structure qui va autour sont les fondements de l'offre car les gérants cohabitent ensemble dans des locaux spacieux ou chacun à son univers privé et des zones communes permettent aussi certaines économies d'échelle. Deuxièmement, les systèmes d'informations et l'informatique sont mis à disposition selon les besoins et chaque

si des locaux sont vides ou si le système informatique est sous-exploité ceci étant du ressort de la gestion des ressources des Plate-Formes Sodi et non pas des gérants. Chaque année un rapport détaillé donne la répartition des dépenses comme une régie immobilière. Mais comment gagnent-ils leur vie? C'est au travers d'une marge comprise entre un minimum et surtout un maximum que les Plate-Formes Sodi se rémunèrent. Cette marge est en fonction de critères objectifs et clairement quantifiables parmi lesquels le nombre de ges-

■ Victor Ammanou