

19 sept 2007

S'ABONNER
AU TEMPS

LE TEMPS.CH

LE JOURNAL

Sommaire complet
Editorial
Zooms
Temps fort
International
Suisse
Régions
Economie
Finance
Sports
Société
Culture
Eclairages
Courrier lecteurs
Météo
Elections fédérales

FINANCE

Finance
Fonds placement
Marchés
Economie

LES RENDEZ-VOUS

Carrières
Immobilier
Samedi culturel
Disques
Livres
Multimédia

LES PLUS DU WEB

Photos
Vidéos
Dessins
Blogs
Forums
Dossiers
Archives
Revue de presse
Newsletters
Hors-séries
Netvibes
Flux RSS
Edition PDF
Edition ePaper

LES SERVICES

Abonnements
Espace abonnés
Boutique
Events
SMSAnnonces
WebAdresses
Publicité
Voyages
Rencontres

LE TEMPS SA

Présentation

RECHERCHER

OK

FAVORITE ANNONCÉE

Sommaire
SUPPLEMENT SPECIAL

Editorial. Evasion verbale

Hans Geiger: «La Suisse devrait s'élargir à d'autres métiers que la gestion»

Place financière. 1998-2007: bilan finalement positif pour les banques suisses

Place financière. La Suisse évolue d'une place nationale accueillant des hôtes étrangers vers un centre international

Place financière. «Le modèle de banque intégrée n'est pas dans le meilleur intérêt des clients»

Paradis fiscaux. Les îles Caimans s'imposent comme la capitale offshore des hedge funds

Paradis fiscal. «Les îles Caimans n'ont pas accueilli les tricheurs et les voleurs à bras ouverts»

Paradis fiscal. Pas d'impôts, mais des prix de luxe

Paradis fiscal. «Notre politique ne déviara pas»

Paradis fiscaux. Le Delaware, surnommé «Diamond State», veut conquérir le reste du monde

Paradis fiscaux. Le Delaware serait aux sociétés «ce que la montre suisse est à l'industrie horlogère»

Paradis fiscaux. Un «paradis fiscal» pour les holdings de tous les fleurons de Corporate America

Paradis fiscaux. Un havre pour le blanchiment d'argent?

Paradis fiscaux. Les trusts du Delaware, véhicules prisés pour échapper à l'impôt sur le revenu

Planification Patrimoniale. Les limites des «trustees» professionnels dans le cadre des successions

Planification Patrimoniale. Sécurité juridique accrue et attractivité de la Suisse pour les trusts

SUPPLEMENT SPECIAL

Le Temps | Article

Vie privée et personnalité, les critères pour sélectionner les meilleurs gérants

L'historique des performances ou la masse des actifs sous gestion ne suffisent pas à identifier les hedge funds capables de faire mieux que les autres. Les investisseurs essaient aussi de cerner le profil psychologique de ceux à qui ils confient leur argent, sans abuser de ce type de renseignements personnels.

Frédéric Lelièvre
Mercredi 19 septembre 2007

Une Ferrari l'été, une Bentley l'hiver. Un gérant jeune, surdoué, mais réputé arrogant qui prend d'énormes paris. Un bureau isolé. Et au final, une perte d'au moins 6 milliards de dollars (7,2 milliards de francs). Cela vous rappelle-t-il quelque chose?

Il s'agit bien sûr de la débâcle du hedge fund d'Amaranth piloté par le Canadien Brian Hunter, fin 2006. Et sans doute la preuve que les investisseurs ont négligé l'importance du style de vie d'un gérant dans leurs critères de sélection. Heureusement, dans la pratique, la plupart des chasseurs de gérants se tiennent à l'affût de ce genre de renseignements, sans en exagérer le poids.

Pour Stefan Zellmer, responsable de la recherche hedge funds de l'Union bancaire privée (56,1 milliards de francs sous gestion en fonds alternatifs), «il faut mener une enquête personnelle, en savoir le plus possible et tout vérifier. Nous appelons nous-mêmes toutes les personnes données en référence, et recoupons beaucoup d'informations avec nos propres sources». Il reconnaît que «le style de vie peut avoir une importance, parfois. Si le gérant s'est marié et a divorcé cinq fois, cela peut révéler une mauvaise façon de fonctionner. Mais cela reste à vérifier au cas par cas». Donnée objective, «l'âge compte peu, sauf à partir du moment où l'on peut parler de succession, ajoute le spécialiste basé à New York. Il faut alors s'assurer qu'un processus est prêt».

«Certains s'intéressent beaucoup à la vie privée des gérants, pour savoir s'ils jouent trop au golf ou s'ils vont divorcer», reconnaît Frédéric Lebel, en charge de la sélection des fonds alternatifs chez LODH (6 milliards de francs sous gestion dans les fonds de hedge funds). «Sans nier leur pertinence, il ne faut pas exagérer l'importance de ce genre d'informations. Les éléments factuels de notre sélection, comme la masse sous gestion, restent prédominants», confirme-t-il.

La motivation de Roger Federer

Michael Gerber, analyste hedge funds à Genève chez Fundana, une société qui gère 900 millions de francs, a développé sa propre réflexion: «On peut comparer la sélection de hedge funds à la recherche de grands talents dans le sport. Prenez Roger Federer. Tout le monde sait que sa technique est au point ou que son physique est à la hauteur. Les éléments qui déterminent sa prochaine victoire sont donc plus personnels. Sa motivation reste-t-elle intacte? Son entourage lui cause-t-il des soucis? La même logique s'applique lorsque l'on se trouve en face d'un excellent gérant. Quel moteur le pousse-t-il à vouloir créer encore plus de valeur? C'est une question personnelle. Les meilleurs seront ceux qui aiment le jeu ou la compétition, comme Roger Federer. D'autres recherchent avant tout de la reconnaissance, ce qui est plus délicat. Leur motivation a alors de forte chance de s'estomper le jour où ils estimeront être «arrivés».

Cette réflexion rejoint celle de Stefan Zellmer: «Parmi les

S'ABONNER

UTILISATEUR

Nom

Mot de passe

OK

Mot de passe oublié?

Accès d'un jour

- Agrandir le texte
- Réduire le texte
- Imprimer l'article
- Transmettre

Visite Contacts	Planification Patrimoniale. Le trust discrétionnaire et irrévocable anglo-saxon reste insurpassable	gérants, on rencontre ceux qui veulent devenir riches vite, point final. D'autres pensent plutôt à construire une affaire qui va durer. Nous préférons ce genre-là.»
	Planification Patrimoniale. Aperçu de la «division du travail» entre les Family offices et leurs banques	Reste maintenant à trouver ces informations personnelles. Indispensables, les rencontres «doivent se produire régulièrement pour détecter les changements, estime Michael Gerber. Un mariage, une nouvelle maison, des vacances prises plus souvent, ou une présence soudaine dans les médias constituent autant de signaux qu'il s'agit d'interpréter. Attention: il ne faut pas non plus exagérer leur importance. On prend rarement une décision sur un seul événement, mais on le note.»
	Philanthropie. Philanthrope, quel métier!	
	Philanthropie. Essor du conseil spécialisé	Un travail de policier
	Des dons de 285 milliards de dollars	
	L'étude Scorpio	«Il faut partir du principe que tout le monde a une certaine propension à mentir, avertit Frédéric Lebel. Il faut travailler un peu à la façon des inspecteurs de police. On rencontre le mensonge délibéré, inacceptable, et celui par omission. Pour le premier type, il faut recouper le plus possible d'informations. Pour le second, les entretiens avec le gérant et son équipe s'avèrent déterminants. Ceci dit, nous ne voyons pas le mal partout!» Une anecdote lui revient: «Je me souviens d'un entretien avec un gérant et deux de ses analystes lors d'une fin de mois. L'un transpirait, l'autre était tout rouge, mais ils disaient que tout allait bien. Bizarre. Quelques jours plus tard, ils nous ont rappelés pour nous raconter que lors de notre visite, ils liquidaient une position importante qui faisait perdre 4% à leur fonds. Nous ne sommes plus avec eux.»
	Philanthropie. Donner, une façon de faire le paon?	
	Philanthropie. Fiscalement, la Suisse incite peu à donner	
	Philanthropie. «Donner, à sa mesure, fait partie des devoirs de la vie»	
	Philanthropie. «On éprouve une liberté incroyable à s'engager dans une activité bénéfique»	
	Succession. «Nous sommes attachés à cette forme de société, très cohérente avec notre métier»	Stefan Zellmer «n'hésite pas à rencontrer plusieurs fois un gérant, dans différents endroits, comme lors d'un dîner, plus rarement sur un parcours de golf». Enfin, «à New York, tout le monde se connaît, constate-t-il. C'est avec notre réseau que l'on s'assure le mieux d'avoir choisi les meilleures personnes».
	Placements. Vie privée et personnalité, les critères pour sélectionner les meilleurs gérants	«Pour repérer un gérant qui aime le jeu, on peut tester sa réaction lorsqu'on lui glisse qu'un concurrent direct vient de faire mieux que lui, suggère Michael Gerber. Cela risque de l'agacer! Je connais le gérant du fonds Cobalt à New York. Depuis dix ans, il occupe un bureau sombre, plutôt mal rangé, qui dégage une ambiance peu dynamique, mais que sa banque lui sous-loue à un très bon prix. Lui ne s'intéresse qu'au jeu. Si un jour il me reçoit dans un nouveau bureau donnant sur Central Park, je me poserai des questions sur sa motivation.»
	Placements. La clé d'une analyse indépendante d'un fonds de hedge funds	
	Placements. Les ETF promettent aussi de générer de l'alpha	Des informations de plus en plus précieuses
	Placements. Du boom des dérivés, au crack des crédits...	«Le taux de défaut des hedge funds augmente, souligne Frédéric Lebel. Près de 10% d'entre eux ferment tous les ans, c'est plus qu'il y a quelques années. Les données personnelles permettent de mieux estimer la probabilité de succès.»
	Placements. Effets de la crise des marchés sur les produits structurés	
	Placements. Marché du crédit: belles opportunités pour les hedge funds	«Dans les années 90, on attendait deux ou trois ans d'historique («track record») avant d'investir, relève Michael Gerber. Aujourd'hui, la demande est tellement forte que les investisseurs se lancent dès six mois. Du coup, les données qualitatives gagnent en importance. Toutefois, les hedge funds fournissent peu d'informations chiffrées en comparaison avec les fonds de placement par exemple. Leur NAV (valeur du fonds) est au mieux mensuelle, et pas quotidienne. Les éléments informels ont donc toujours occupé une place de choix dans le processus de sélection.»
	Placements. La gestion active implique de penser globalement	
	Placements. Immobilier lémanique: les Confédérés sont concurrencés par les Européens	«N'oubliez pas que les hedge funds peuvent aujourd'hui être de grosses sociétés employant plus de 1000 personnes, rappelle Stefan Zellmer. On s'attardera alors aussi sur les processus qualitatifs de travail: les équipes fonctionnent-elles bien? Comment les nouvelles idées circulent-elles?»
	Le développement durable, poursuit sa croissance en Suisse	
	Laurent Gaillard, un gérant pas comme les autres	Frédéric Lebel conclut sur un autre argument: «Evaluer leur personnalité nous permet en outre d'améliorer la diversification de notre portefeuille. Car il ne s'agit pas seulement de choisir différentes stratégies d'investissement et d'avoir confiance dans l'équipe du fonds. Nous devons également trouver des gérants dont le profil psychologique est différent afin de créer de cette complémentarité.»
	Placements. Les marchés émergents réchappent de la tempête	
	Talents. La guerre des hauts potentiels a commencé et les banques rivalisent...	
	Talents. «Suivre le principe Know Your Employee»	

© Le Temps, 2007. Droits de reproduction et de diffusion réservés.

PUBLI-ACHETER les droits de reproduction de cet article.