

market

FINANCE
LA PRÉVOYANCE SUISSE:
UN TOP MODÈLE

INVESTIR

LE NON COTÉ A
LA COTE

INDEX

10 GÉRANTS DE
FORTUNE
D'INFLUENCE

INVITÉ

JÉRÔME LAMBERT :
CEO DE MONTBLANC

PHILANTHROPIE(S)

MIEUX TRAITER
LE CANCER
DES ENFANTS

CULTURE(S)

L'ART DE
LA MÉCHANCETÉ

MARCHÉ DE L'ART

L'EXPANSION
DU MOYEN-ORIENT

GÉOPOLITIQUE(S)

L'INEPTIE DES SANCTIONS ÉCONOMIQUES



8 CHF



Thomas Alessie

Fondateur et CEO de Fundana

Après avoir dirigé de 1986 à 1993 le département des produits dérivés de la *United Overseas Bank* (UOB), mû par un solide esprit d'entreprise, Thomas Alessie cofonde en 1993 « Fundana », une société de conseil spécialisée dans le domaine de la gestion alternative. Aujourd'hui, elle est une des rares sociétés suisses indépendantes exclusivement dédiées aux investissements en hedge funds. Basée à Genève, elle est toujours dirigée par ses membres fondateurs.

« Je conçois l'influence par l'exemplarité. Et me concernant, j'aime l'idée de force tranquille. Dans les bois, on entend l'arbre qui chute mais pas la forêt qui grandit... Ainsi je ne prends jamais de décisions à la hâte, mais je suis à l'écoute des marchés et de mes clients. C'est fondamental.

Vous savez, les modes et les innovations sont omniprésentes en finance et ont une grande influence sur les produits financiers proposés aux clients. Souvenons-nous de la multitude de produits à effet de levier mis sur le marché avant la crise. Pourtant, je pense qu'il faut faire

J'AIME L'IDÉE DE FORCE TRANQUILLE.
DANS LES BOIS, ON ENTEND
L'ARBRE QUI CHUTE MAIS
PAS LA FORÊT QUI GRANDIT

exactement l'inverse : identifier ce que l'on fait de mieux et s'y tenir ! C'est ce modèle d'affaires qui nous a permis de survivre depuis notre création, il y a plus de vingt ans. À court terme, on ne peut pas forcément répondre à toutes les aspirations de nos clients, mais à long terme, ceux qui nous ont sélectionnés savent très bien pourquoi ils l'ont fait...

C'est un fait, l'avancée technologique a révolutionné notre façon d'aborder notre métier. Il y a vingt ans, il



nous fallait deux jours pour transmettre par fax nos rapports à tous nos clients ! Aujourd'hui, l'envoi d'un email ne prend que quelques secondes. Grâce aux bases de données que nous avons développées, tel notre HedgedIn, nous pouvons analyser le parcours d'un gérant de fonds en quelques minutes. Ces technologies nous permettent d'aller plus vite et de systématiser notre approche, mais elles n'ont pas fondamentalement changé notre métier qui reste de savoir dénicher, à l'échelle mondiale, les gérants les plus talentueux.

Ainsi avec Fundana, je m'investis intensément dans le développement de l'industrie alternative. Et nous partageons volontiers nos expériences, que ce soit au travers d'articles de presse, de cours donnés à l'Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB), de présentations à l'association *Chartered Alternative Investment Analyst Association* (CAIA) ou dans notre rôle de membre du comité de recherche de l'*Alternative Investment Manager Association* (AIMA).

De mon point de vue, les changements légaux et les pressions sur l'industrie bancaire helvétique ne sont pas forcément négatifs. La Suisse est actuellement sujette à beaucoup d'influences. Le secteur financier est fortement touché par les nouvelles réglementations (FATCA, AIFMD, etc.), ce qui transforme profondément le modèle d'affaires de nombreux acteurs. Toutefois, la place financière suisse doit s'adapter à cette nouvelle donne et se réorienter, comme l'industrie horlogère a dû le faire dans les années 1970. Notre place financière restera compétitive mondialement si elle axe son nouvel élan sur la performance et le service aux clients. Dans ce domaine-ci, nous avons d'ailleurs un avantage compétitif indéniable par rapport aux pays voisins. Et l'histoire de la Suisse démontre que notre pays est capable de se réinventer. Rappelez-vous Philippe Suchard, Louis Chevrolet, Nicolas Hayek, Le Corbusier, Jean Piaget, Louis Favre, Henri Guisan ou Henri Dunant.» \