

Révolution pour la place financière suisse: les «hedge funds» débarquent

THIERRY MEYER

Aujourd'hui 8 décembre est un grand jour pour les spécialistes suisses de la finance, et plus particulièrement pour la Société suisse de placements (SSP), filiale de la Banque Leu, l'établissement de «private banking» du groupe Credit Suisse. Ce lundi, en effet, la Banque Leu édite un prospectus de quelque soixante pages qui présente le Leu Prima Global Fund, premier fonds de placement en «hedge funds» dit «open-end», c'est-à-dire à capital variable, à être autorisé en Suisse. Ce produit sera vendu dès la mi-janvier.

La nouvelle est d'importance pour toute la place financière suisse, car elle traduit un changement de philosophie de la Commission fédérale des banques (CFB), jusqu'ici très réticitive à ce genre de produits dérivés, mais qui, à la faveur de la nouvelle loi sur les banques, est désormais disposée à «aider l'industrie financière suisse à surmonter la concurrence», comme un de ses membres nous l'a confirmé. Les hedge funds sont des fonds d'investissement alternatifs qui jouent notamment sur l'arbitrage des cours de change, sur les contrats à terme dans les matières premières, et d'autres instruments dérivés. Interdits en Suisse, ils sont basés pour la plupart dans des places financières «offshore» (notamment les Antilles néerlandaises ou les îles Caïmans britanniques). Les «fonds de fonds» pratiquent une sélection de ces hedge funds, à travers leurs gérants, afin de diversifier leurs investissements et d'en minimiser les risques. Jusqu'ici, en Suisse, seuls les fonds de fonds «closed end» (à capital fixe) étaient autorisés.

Le marché des hedge funds est gigantesque: il existe 3000 fonds de la sorte dans le monde, dont une cinquantaine constituent «la vraie puissance de feu de la finance mondiale, avec des centaines de milliards de dollars sous gestion, capable de faire chuter les monnaies asiatiques ou la livre, et qui détiennent d'énormes lignes de crédit auprès des plus grandes banques du globe», résume un spécialiste. Les géants du secteur ont pour nom Haussmann Holding (plus de 2 milliards de dollars sous gestion) et Leverage Capital Holdings (près

de 700 millions de dollars, contrôlé par la Banque privée Edmond de Rothschild). Selon la CFB, un tiers des clients des hedge funds ont une relation bancaire en Suisse. Un expert du secteur estime même que la proportion de souscriptions qui passent par les banques suisses (en Suisse comme via leurs filiales à l'étranger) atteint 50% de la part mondiale. Depuis le 20 novembre, date à laquelle la CFB a rendu sa décision au sujet du Leu Prima Global Fund, les fonds de fonds à capital variable (qui correspondent aux fameuses SICAV françaises) seront autorisés en Suisse: tout un pan de cette industrie financière nouvelle et en plein développement sera ainsi rapatrié en Suisse, et à Genève en particulier, plus grand centre névralgique du secteur dans le monde.

«Aider l'industrie suisse à surmonter la concurrence»

Les trois fonds de fonds «closed end» qui existent sur la place suisse (CreInvest de la banque Julius Bär à Zurich, Altin de la banque SYZ à Genève, et Castle Invest de la LGT au Liechtenstein) risquent de perdre en popularité, d'autant que leurs performances ne sont pas toujours à la hauteur des attentes (CreInvest, par exemple, est vendu actuellement avec une décote de 7%). La CFB a sur la table plusieurs dossiers de fonds de fonds «open end» en attente, avec des stratégies diverses.

Pour le produit de la Banque Leu, «les préparatifs ont duré plusieurs mois», explique Matthäus den Otter, adjoint scientifique à la CFB, en charge du dossier. La banque est venue avec un projet sur lequel nous avons beaucoup travaillé, afin de dégager la meilleure transparence possible vis-à-vis des risques encourus par le client d'un tel produit. En clair, la CFB a fait du «donnant-donnant»: plus d'informations concernant les principes de sélection des hedge funds, la politique de surveillance, les rendements escomptés, les risques financiers, la politique de placement globale, d'autres conditions encore, contre la possibilité

de souscription et de remboursement sans limite - en principe tous les mois. «C'est un cas de jurisprudence, il fallait le préparer à fond, commente encore Matthäus den Otter. Ce type de produits pose des nouvelles questions aux banques dépositaires, aux sociétés d'investissements, aux réviseurs dont la tâche est beaucoup plus importante, notamment dans la surveillance de la liquidité de certains fonds.» Pour la Banque Leu, il s'agissait surtout de proposer un produit d'investissement alternatif qui s'inscrive dans une stratégie globale (d'où son nom). «Nous voulons réduire les risques et augmenter le rendement d'un portefeuille dans lequel notre nouveau produit doit compter pour 5 à 10%, détaille Karl-Heinz Jaeger, responsable de la Société suisse de placements à la Banque Leu. Ce fonds de fonds sera intégré dans une stratégie plutôt que vendu comme produit isolé. Il n'a pas de but spéculatif: le rendement moyen escompté oscille entre 10 et 15%.» Le fonds utilisera au minimum douze à quinze hedge funds, spécialisés dans différents styles de gestion. «Nous voulons montrer que les hedge funds, bien utilisés dans des fonds de fonds, sont utiles pour optimiser les risques d'un portefeuille traditionnel», poursuit Karl-Heinz Jaeger. Il est important que la place suisse puisse offrir des instruments modernes aux institutionnels. «Avant de traiter ce dossier, je n'imaginais pas que la Suisse disposait d'autant de savoir-faire dans ce domaine», confesse Matthäus den Otter. □

Le Nouveau Quotidien

December 8, 1997