

SUISSE

L'intermédiation d'investissements

UNITED FIRST PARTNERS. Le travail de fond pour permettre la conclusion de transactions est à nouveau une affaire d'entreprises spécialisées.

CHRISTIAN AFFOLTER

Le négoce de titres ne cesse de devenir plus électronique. Et les régulateurs forcent toujours plus de segments des marchés à passer sur des plateformes régulées. Ce qui devrait faciliter la tâche aux autorités de surveillance, et donc contribuer à empêcher que la prochaine crise ne se produise. Malgré tous ces efforts, il reste des transactions qui ne peuvent tout simplement pas se faire sans la négociation directe entre êtres humains, de préférence autour d'une table et non pas par téléphone. Et encore moins par voie électronique.

C'est dans ce domaine-là qu'agissent United First Partners Capital et son dirigeant Pascal Marionneau, qui opère depuis Genève. Avec le modèle de la «banque d'investissement au sens noble», comme elle a fonctionné au sein des établissements spécialisés avant l'abolition de la séparation entre la banque classique et la banque d'investissement formalisée par le Glass-Steagall Act, en 1999. Leur fonction d'intermédiaire était alors de rendre possible les transactions, en trouvant les actifs et les conditions adéquats pour les acheteurs tout en offrant la meilleure solution possible aux vendeurs. Et de faire rencontrer des acteurs qui n'étaient probablement même pas conscients du fait que leurs profils sont parfaitement adaptés pour la transaction que propose le banquier d'investissement.

«C'est dans la part inaccessible par l'électronique que nous pouvons créer beaucoup de valeur ajoutée. La grande partie de mon travail est de donner du levier à mes réseaux afin de tirer le meilleur parti de la puissance de distribution de United First Partners notamment au Moyen Orient et en Asie», in-



PASCAL MARIONNEAU. Il met sur pied la succursale à Genève du courtier expert en situations spéciales.

siste Pascal Marionneau. Ce dernier est alors rémunéré pour dénicher ces solutions faisant bénéficier toutes les parties. Un positionnement d'autant plus pertinent que le modèle de banque universelle cède progressivement sa place à une nouvelle séparation des activités.

Un processus «assez naturel» selon Pascal Marionneau, quoiqu'un peu forcé par les régulateurs. «Tout ce qui se passe actuellement nous donne raison, estime-t-il. La finance est en train de devenir plus saine que ce qu'elle a été il y a deux ans encore.» Cela implique plusieurs modes de récompense possibles, mais qui ont en commun de viser à minimiser les conflits d'intérêt. Rencontré récemment à Genève, Pascal Marionneau insiste beaucoup sur cet aspect-là. Il n'est notamment pas question du tout de mettre sur pied une structure de trading pour compte propre.

Et si la gestion de fortune est une option envisageable, celle-ci doit également être structurée de manière à éviter que cela favorise l'un des deux partis, ou encore que cela impose d'aboutir à une transaction.

La noblesse de l'approche réside notamment dans le fait que la rémunération doit honorer la qualité des conseils fournis, non pas la marge ou le volume de la transaction ainsi réalisée.

Ce qui n'empêche pas, sur un commun accord des parties impliquées, une commission sous forme de pourcentage sur la valeur de la transaction. «C'est une rémunération de banque d'affaires, tout en sachant que nous apportons un peu plus que cela.» Car il vise bel et bien à dénicher des situations spéciales très en amont, trouver les opportunités de rendement avant les autres. «La valeur d'une recherche ne s'appuyant que sur la communication financière des banques est de zéro. Ce que nous vendons, c'est de l'intelligence de réseau, de l'intermédiation.

Avec un côté activiste: nous aidons à ce que les situations finissent par se produire. Notre modèle d'affaires est transparent, notre recherche est accessible à ceux qui paient, et nous ne traitons que des informations publiques, provenant de sources autorisées.»

Les conditions pour exercer ce métier sont d'autant plus favorables que beaucoup de banques souhaitent encore se décharger de portefeuilles d'actifs de crédit. Notamment en raison des nouvelles exigences en termes de couverture en capitaux propres.

Plutôt que de ne s'intéresser qu'aux tranches les plus liquides, l'expérience dans le domaine du crédit acquise par Pascal Marionneau notamment auprès de Société Générale (il avait figuré parmi les cinquante dirigeants les plus importants du groupe) et Kepler Cheuvreux lui permet de trouver des acquéreurs pour la totalité de ces portefeuilles.

Y compris donc les tranches considérées illiquides. Ce qui ne veut pas dire qu'elles soient impossibles à valoriser, elles peuvent avoir des sous-jacents assez faciles à comprendre, offrant ainsi des garanties plus tangibles qu'une obli-

gation d'Etat, par exemple. Plutôt que de procéder à des analyses périodiques de titres suivant un schéma fixe ne débouchant sur des conclusions pas très originales, il effectue des analyses approfondies, un travail d'intelligence économique en fonction des types de clientèles tant au niveau de la recherche de titres à vendre (sourcing) que des débouchés potentiels.

Convaincu du potentiel que représente Genève, il a l'intention d'y mettre sur pied une succursale avec, à terme, une vingtaine de collaborateurs. Il apprécie notamment la place pour l'accès qu'elle donne à de nombreux investisseurs du Moyen-Orient, ainsi que pour la forte présence tant de banques privées que de family offices et de sociétés de gestion.

Les hedge funds comptent parmi les clients les plus importants de

United First Partners du côté des acquéreurs. Dans ce contexte, le travail de Pascal Marionneau peut justement leur permettre de repérer une situation particulière avant les autres investisseurs. Mais le responsable de la succursale genevoise de United First Partners se défend vigoureusement contre l'idée que son travail risque de déboucher sur des délits d'initié. Tout simplement parce qu'il n'en tirerait aucun bénéfice personnel.

«Nous mettons nos clients en meilleure position pour exercer leurs affaires», résume-t-il. Et le parcours de United First Partners lui donne raison: fondé par deux anciens courtiers d'ICAP, le groupe est aujourd'hui déjà le leader mondial selon Thomson Reuters Extel des courtiers en situations spéciales, largement devant Natixis et UBS. ■

«C'EST DANS LA PART INACCESSIBLE PAR L'ÉLECTRONIQUE QUE NOUS POUVONS CRÉER BEAUCOUP DE VALEUR AJOUTÉE, DONNER DU LEVIER AUX RÉSEAUX.»

PUMA ENERGY: résultats du premier trimestre

La filiale de Trafigura, Puma Energy, annonçait en fin de semaine dernière des volumes de vente en hausse de plus de 9% (de 2.983 million de m³ à 3.270 million m³) et une augmentation du bénéfice brut de 21%, associés à son expansion régionale. L'EBITDA reflète la hausse du bénéfice brut et la croissance organique. Le montant des investissements reflète l'achèvement et le démarrage de plusieurs grands projets et la génération de cash flow reste solide.

AGENDA

MARDI 27 MAI

LifeWatch: résultats T1
Ypsomed: résultats 2013/14
AFD: commerce extérieur avril
AFD/FH: exportations horlogères avril
OFS: baromètre de l'emploi au T1 2014
Orange Suisse: résultats T1
Asco: CP annuelle et présentation d'une étude, Zurich
Romande Energie: as. g., Morges

MERCREDI 28 MAI

Acino: résultats 2013
Orascom DH: résultats T1
SECO: estimation PIB T1 2014
UBS-Indicateur de consommation avril
Temenos: as. g., Genève
Victoria-Jungfrau: as. g., Interlaken

G & P FIDUCIAIRE: fusion avec LKM

G & P Fiduciaire, créée en 2010 par Georges Gard à Genève, a annoncé sa fusion avec la société LKM Associates. Depuis hier, les collaborateurs des deux entités sont réunis au 86 bis, route de Frontenex et les activités s'opèrent sous une raison sociale unique de G & P Fiduciaire. Le conseil d'administration et les équipes seront ainsi agrandis. Leo Murray, fort d'une expérience professionnelle de plus de 30 ans, avait fondé LKM Associates en 1994. Il a rejoint le conseil de G & P Fiduciaire en qualité d'administrateur. Quant aux services, ils seront renforcés par l'arrivée de ressources supplémentaires dans les domaines comptables, salaires et administratifs. G & P Fiduciaire possède aussi des compétences dans le cadre de mandats spéciaux tels qu'expertises judiciaires, gestion administrative et financière de sociétés ainsi que dans l'outsourcing de fonctions financières pour sociétés privées ou cotées.

Cession de la filiale liechtensteinoise

VAUDOISE. Wealth-Assurance reprend l'entité Valorlife.

Vaudoise Assurance Holding vend sa filiale liechtensteinoise Valorlife Compagnie d'assurances sur la vie, Vaduz, à Wealth-Assurance Beteiligungs-AG (Wealth-Assurance). Dans son communiqué de lundi soir, l'assureur vaudois indique que cette opération s'inscrit dans la poursuite de son recentrage stratégique avec ancrage mutualiste et concentration des activités sur le marché suisse. Le montant de la transaction n'est pas précisé.

Les deux parties sont convenues que les emplois des collaborateurs de Valorlife seront repris par Wealth-Assurance qui leur proposera un poste équivalent. La transaction doit encore être ap-

prouvée par l'autorité de surveillance de la Principauté, FMA. Vaudoise rappelle que Valorlife est une société de droit liechtensteinois qu'elle a fondée et dont elle est l'unique actionnaire. Depuis plusieurs années, Valorlife s'est développée avec succès sur plusieurs marchés en Europe. En 2009, elle a ouvert une filiale à Dublin. Au 31 décembre 2013, le total de son bilan était de 4,5 milliards de francs. Le directeur général et CEO de La Vaudoise Philippe Hebeisen précise que «notre objectif est de poursuivre notre développement sur le marché domestique et de recentrer nos activités sur notre cœur de métier.» En 2013, la Vaudoise a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1,4 milliards de francs et le total de son bilan était de 11,5 milliards de francs à fin 2013. ■

market

LE MAGAZINE DE LA GÉOPOLITIQUE, DE LA FINANCE & DE LA CULTURE



PLUS LES HOMMES SERONT ÉCLAIRÉS ET PLUS ILS SERONT LIBRES.

CONDORCET

Available on the iPad
App Store
www.market.ch

