

FINANCE • La nouvelle société Profile se veut l'intermédiaire privilégié entre ses clients et les instituts financiers chargés de gérer leur fortune, sans leur en imputer les frais

Profile veut renouer avec la tradition ancestrale du gestionnaire de fortune

Christophe Roulet

Les grandes banques sont là depuis des années; les banquiers privés ont investi la place depuis peu, et maintenant, c'est au tour des petites boutiques d'ouvrir leurs portes en terre lausannoise, pour faire leur place dans la gestion de fortune. La société Profile Finance se positionne exactement dans ce développement mais elle n'entend certainement pas calquer ses activités sur ce qui se fait déjà dans la profession.

«En un mot, nous voulons faire revivre le métier tel qu'il se pratiquait il y a encore trente ans et qui est aujourd'hui réservé à une élite de gens dont la fortune dépasse les 50 millions», expose Pablo Dana, directeur et fondateur de Profile. Quel établissement va encore chercher ses clients à l'aéroport pour les amener dans la station de ski de leur choix. A ma connaissance plus personne alors qu'il s'agit d'un service de base que nous allons assurer. Et pour bien faire comprendre que la société entend adopter une démarche originale, Profile Finance

Les revenus financiers de Profile Finance seront assurés non pas par des commissions mais par des rétrocessions des banques gestionnaires

ne pose aucune limite inférieure aux montants qui lui seront confiés.

Là ne s'arrête toutefois pas la démarche car Profile entend se poser en véritable administrateur de patrimoine. «Nous allons proposer à nos clients de clarifier leur rapport avec l'ensemble de leurs avoirs mobiliers et immobiliers. Dans cette perspective, nous al-



Pablo Dana, directeur de Profile, s'intéresse également aux sociétés en démarrage.

22 SEPTEMBRE 2000

lons définir une nouvelle stratégie de placement en tenant compte notamment des aspects fiscaux et dans une perspective familiale à long terme. Nous pourrions ensuite sélectionner les meilleurs gérants selon les différentes classes d'actifs en leur confiant la gestion sous forme de mandat. Ce sont ainsi les dirigeants de la société qui vont assurer le suivi et la surveillance des activités de gestion pour le compte de leurs clients, en leur soumettant régulièrement un rapport sur l'évolution de leur fortune de manière claire et consolidée.

Autre originalité de Profile, ses revenus financiers seront assurés non pas sous forme de commissions prélevées sur le compte des clients mais par des rétrocessions de la part des établissements auxquels auront été confiés des mandats de gestion. Et si l'un d'eux refusait de jouer le jeu, Profile fait

fort de lui trouver aussitôt un remplaçant. Jusqu'ici, toutefois, aucune banque n'a refusé le principe. «Il n'est tout simplement plus possible de taxer les clients en prélevant 1% à chaque mouvement de fonds», s'insurge Pablo Dana. C'est pourquoi nous avons choisi cette formule de financement. Comme nous sommes une start-up, nous allons garder ces rétrocessions pendant douze mois pour alimenter la société. Mais par la suite, nous en ferons bénéficier nos clients.

Spécialiste du private equity

S'il n'est pas question pour Profile de s'éloigner des principes de gestion classiques sur une base multigestionnaire, la société veut néanmoins cultiver une autre particularité, celle des investissements dans des entreprises non cotées. Cette spécialisation de Profile, qui est en train de se ré-

pandre comme une traînée de poudre dans les milieux financiers, c'est essentiellement à Pablo Dana que la société le doit. Après avoir travaillé pendant plusieurs années comme représentant média dans le domaine publicitaire pour la Fininvest, ce jeune diplômé dans la gestion d'entreprise ouvre une tête de pont en Suisse pour le compte de plusieurs groupes de presse italiens. Rappelé dans la Péninsule, il préfère toutefois poursuivre sa carrière sur le sol helvétique, auprès de la société d'import/export Overseas Foodstuff dans un premier temps puis chez Fiduciary Trust comme gestionnaire et enfin dans la banque SCS Alliance. Cette nouvelle approche du monde de l'investissement va inciter Pablo Dana à organiser des tours de table en compagnie de quelques amis afin de financer des jeunes sociétés, comme Global Data Trade, Gespac, Statpro, Medoctor.com, Nextrend.com ou Netvertis.

Aujourd'hui que Profile est fondé, Pablo Dana est bien décidé à poursuivre ces activités de plus en plus prisées par les investisseurs de la région en confiant à la société l'organisation et la structure de cette bourse d'échange pour sociétés non cotées. Les clients de Profile pourront également en bénéficier, s'ils désirent diversifier leur portefeuille en y incluant des placements dans un fonds en private equity en cours de création. Fondée avec un capital de 500 000 francs bientôt porté à 1,5 million, Profile Finance, qui compte aujourd'hui 9 collaborateurs, tous actionnaires de la firme, entend bien démontrer, sous la surveillance de la Commission fédérale des banques, que la gestion de fortune est un métier de spécialistes, certes, mais surtout de financiers à l'écoute de ses clients, même les moins fortunés. ■