

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

INTERVIEW CHAIRMAN

BLAISE GOETSCHIN

PRÉSIDENT DE LA DIRECTION GÉNÉRALE
BANQUE CANTONALE DE GENÈVE

«La BCGE est
d'abord une
entreprise, avant
d'être une banque»



MEGATRENDS

«Le Google ou le Moderna de l'agroalimentaire n'existe pas encore»



GEORG SCHUBIGER VONTOBEL

«Notre développement dans le Wealth Management est réjouissant»



MICHAELA ZANELLO STURZA

BANQUE ERIC STURDZA
«Il faut être capable de se démarquer avec une approche nouvelle, plus dynamique»



BIG-PICTURE

L'hydrogène se remet sur orbite



SYBILLE WYSS

TARENO
«Le transfert de patrimoine entre générations est une problématique omniprésente»



>>> **INTERVIEW**
SYBILLE WYSS
 Tareno

«Le transfert de patrimoine entre générations est une problématique omniprésente»

PAGE 44



INTERVIEW
MICHAELA ZANELLO STURDZA
 Banque Eric Sturdza

« Il faut être capable de se démarquer avec une approche nouvelle, plus dynamique »

A l'automne dernier, Michaela Zanello Sturdza a pris la direction du groupe Eric Sturdza construit par son père. A 35 ans, elle incarne une nouvelle génération de banquiers prête à servir une nouvelle génération de clients, avec un regard neuf sur les métiers du wealth management et l'envie d'ouvrir de nouvelles voies. Avec un mental d'alpiniste chevronnée, les yeux fixés sur les sommets.

PAGE 48

SOMMAIRE



INTERVIEW
GAETAN MARAITE
 DCM Systematic

« L'alpha d'il y a quinze ans est devenu le bêta d'aujourd'hui »

PAGE 52

INTERVIEW
PHILIPPE CAMPERIO
 Haeres Capital

« Nous recherchons des marques iconiques auxquelles nous pouvons donner un nouvel élan »



Passé maître dans les subtilités du private equity, une discipline qu'il pratique maintenant depuis plus de vingt ans, Philippe Camperio anime Haeres Capital, une boutique spécialisée dans le luxe et le lifestyle. Son créneau : les « belles endormies », des marques légendaires qui languissent, à l'exemple de Borsalino, le célèbre chapelier italien récupéré en 2017 pour une relance énergique.

PAGE 56



HOMO ECONOMICUS
MONIKA BÜTLER

«Au sens large, la mondialisation est aussi une forme d'assurance»

Selon l'économiste Monika Bütler, la mondialisation entre dans une nouvelle phase. Ce phénomène tient moins à la guerre actuelle en Ukraine qu'aux évolutions politiques dans certains pays, à la transformation numérique et aux nouvelles formes de barrières commerciales. Le concept des avantages comparatifs dans le commerce international mis au point par David Ricardo conserverait toutefois sa validité.

PAGE 60

GUEST STAR
MARKUS BOESCH

«Nous vendons un bateau sur trois avec propulsion électrique»

PAGE 66



Nouvelles solutions

PAGE 71

Smat

Elargir l'accès aux actifs alternatifs

PAGE 72

Belvoir Direct

Sélection de fonds : la digitalisation en white label

PAGE 74

TENDANCES IMMO

PAGE 76

STYLE

PAGE 78

PLAYTIME

Il était une fois dans l'Ouest

PAGE 80

PRO BONO

PAGE 84

ADJUGÉ

PAGE 86





GAËTAN MARAITE

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, DCM SYSTEMATIC



Actionnaire fondateur de DCM Systematic, Gaëtan Maraite en assure la direction générale. Au sein de l'entreprise, il est responsable de toutes les opérations hors investissement ainsi que de son développement. Après avoir travaillé dans la planification patrimoniale, Gaëtan a

rejoint Pictet Asset Wealth Management (Luxembourg) en 2007. En 2009, il a rejoint Pictet Asset Services (Luxembourg) en tant que responsable des relations clients. De 2012 à 2017, Gaëtan a dirigé le développement commercial chez Pictet Asset Services (Genève), accompagnant les

gérants d'actifs, les family offices et les clients institutionnels dans la structuration de leurs investissements. Gaëtan est titulaire d'un master en droit de l'UC Louvain en Belgique ainsi que d'un diplôme post-gradué en planification patrimoniale.

«L'ALPHA D'IL Y A QUINZE ANS EST DEVENU LE BÊTA D'AUJOURD'HUI»

Voilà un peu plus six ans, Gaëtan Maraite, Anthony Dearden et Jérôme Callut ont créé DCM Systematic à Genève pour mettre en œuvre de nouvelles façons de générer de l'alpha. Leur approche se fonde sur la recherche, l'innovation, et l'usage intensif de données pour modéliser des stratégies originales. Les performances sont au rendez-vous. Et la croissance qui va avec, comme le souligne Gaëtan Maraite qui s'est prêté au jeu de l'interview.



Jérôme Sicard

Lorsque vous avez lancé DCM voilà un peu plus de six ans, quelles sont les opportunités que vous pensiez pouvoir exploiter?

■ **Gaëtan Maraite:** Nous avions alors fait des constatations intéressantes dans le secteur des commodity trading advisors. Nous nous sommes aperçus que les CTA s'en remettaient pour beaucoup au trend

following, généralement au travers de contrats futures, avec en définitive une gestion plutôt monofocale. Nous avons pensé qu'il y avait d'autres manières de travailler, assez peu corrélées avec ce que l'industrie proposait alors et nous avons eu envie de développer des stratégies différentes. L'idée était de proposer aux investisseurs un produit qui ne soit pas calqué sur ce qu'ils avaient déjà dans leur portefeuille de CTA et qui puisse apporter un plus en termes de diversification.

Nous avons également identifié une autre opportunité. Dans la mesure où tous les acteurs emploient des stratégies assez similaires, nous avons pensé que nous pouvions anticiper leurs stratégies de

>>>

« Nous avons pensé qu'il y avait d'autres manières de travailler, assez peu corrélées avec ce que l'industrie proposait alors, et nous avons eu envie de développer des stratégies différentes. »

>>> trading, les modéliser et capitaliser sur leur impact dans les marchés en nous montrant plus rapides et plus dynamiques.

Pourquoi avoir choisi la voie de la gestion systématique?

■ Elle découle du background de Jérôme et d'Anthony. Ce sont des scientifiques. Anthony a un doctorat en robotique ; quant à Jérôme, il vient du monde des mathématiques appliquées et du machine learning. Ils ont l'un et l'autre une formation quantitative qu'ils ont exploitée ensuite dans le cadre de la finance. Ils ont ce besoin ancré en eux de condenser les mouvements du monde dans des modèles physiques, statistiques, mathématiques. Ils veulent ainsi pouvoir répéter des expériences et valider des méthodes de forecasting ou de risk management avec des résultats échappant à l'émotionnel ou à la subjectivité. Notre sensibilité à la gestion d'actifs s'inscrit dans cette logique.

Quel bilan faites-vous des six premières années de DCM?

■ Plutôt positif, sachant qu'il est toujours un peu compliqué de se lancer dans un secteur de l'asset management très réglementé, très concurrentiel, avec un accès au marché pour le moins difficile. Cela dit, nous avons eu la chance d'avoir dès le début des investisseurs solides qui nous ont permis de passer quelques tempêtes, de grandir vite et de nous positionner sur une clientèle de plus en plus institutionnelle.

Nous avons démarré avec 7 millions et nos encours approchent aujourd'hui les 500 millions. Je pense que nous nous en sortons plutôt bien et que c'est le reflet de l'esprit d'initiative dont nous avons su faire preuve dans le secteur de l'asset management.

Et le bilan en termes de performance?

■ Très satisfaisant. La classe S de notre fonds luxembourgeois a généré plus de 65% de rendement depuis son lancement. C'est assez largement supérieur aux indices qui nous servent de référentiels. Nous avons montré que nous pouvions apporter à la fois un élément diversifiant et de la surperformance. Il faut aussi s'intéresser au timing. Nous avons surtout été capables de produire des rendements positifs, de manière significative, lors de périodes assez mouvementées sur les marchés. Nous avons fourni de manière assez consistante cet élément de hedging, car on oublie souvent que le premier rôle d'un hedge fund est d'amener de la protection, de la diversification, de la décorrélation lorsque les investissements traditionnels sont remis en question.

Où en êtes-vous depuis le début de l'année, avec la crise ukrainienne?

■ À un peu plus de 12%.

Quels facteurs ont le plus contribué à cette performance?

■ Nos stratégies sur les énergies, en particulier sur le pétrole brut et sur ses produits dérivés, ont été les principales contributrices depuis le début de l'année. Nous avons également un position-

nement défensif sur la volatilité (VIX) qui sert de protection en cas de choc sur les marchés.

Avec combien de modèles travaillez-vous?

■ Nous en avons une vingtaine qui animent le portefeuille et quatre en phase de développement. Nous réévaluons sans cesse les stratégies existantes et sommes en permanence à la recherche de nouvelles opportunités. D'ailleurs la gestion DCM 2022 n'a que peu à voir avec la gestion DCM de 2017. Ces 20 stratégies présentent un risque bien équilibré. Le market timing est un art difficile, qui a son importance, mais je pense qu'une bonne diversification est essentielle pour bien traverser des conditions de marchés variables et mouvementés.

De quelle manière employez-vous les outils quantitatifs dans votre fonds Diversified Alpha?

■ Il est important de souligner d'abord que nous ne les utilisons surtout pas à la manière d'une black box. Les gens qui ne connaissent pas bien le monde de l'investissement systématique s'imaginent des choses compliquées, hermétiques. La réalité est tout autre. Nous utilisons ces outils de façon très transparente. Je vais illustrer ce point. Nous identifions



« A partir du moment où beaucoup de participants commencent à entrer dans des niches, elles tendent avec le temps à se transformer en commodités. »

par exemple un principe qui a une existence économique. Ce peut être une inefficience de marché ou un arbitrage possible entre deux actifs. On part alors de cette hypothèse et nous exploitons des outils scientifiques pour la valider ou la réfuter.

Dans le cas où nous la validons, nous créons un modèle de prédiction sur lequel nous greffons une gestion du risque qui est elle-même systématique. Si la prédiction est incorrecte, il est important que nous n'ayons pas investi trop de risque dans une position ou dans un trade. Il est clair que nous n'avons pas raison tout le temps, mais nous savons que les principes suivis ont une véracité scientifique.

Un exemple d'hypothèse?

■ Je prendrais l'exemple de certaines devises comme le dollar canadien ou la couronne norvégienne qui sont notamment drivées par l'évolution du prix du pétrole brut. Ces pays, le Canada et la Norvège, sont de gros exportateurs de pétrole brut. La pression d'achat sur leurs devises est liée à cela. Nous évaluons donc la stabilité de la corrélation et, si le lien est significatif, nous exploitons des données en provenance du secteur des énergies pour prédire le comportement des devises en question. C'est ce qu'on appelle le « cross-asset model ».

Que représente pour vous l'alpha aujourd'hui?

■ Formellement, c'est la capacité à générer des rendements qui ne sont pas attribuables à des sources classiques comme les mouvements des marchés Actions ou Obligations. Mais nous essayons en plus d'être décorrélés des risk premia, les primes de risque alternatives. Nous le répétons très souvent : il faut bien se persuader que l'alpha d'il y a quinze ans est devenu le bêta d'aujourd'hui. Tout ce qui est momentum, carry, trend following rentre pour nous dans cette catégorie. Nous voulons générer des rendements qui ne soient pas explicables par ces facteurs de risque.

De quelle façon ces sources d'alpha changent-elles?

■ Les signaux changent. À partir du moment où beaucoup de participants commencent à entrer dans des niches, elles tendent avec le temps à se transformer en commodités. Elles se standardisent et, dès lors, les sources d'alpha se tarissent. Cet alpha se génère en allant chercher des inefficiences sur les marchés mais si de plus en plus d'agents s'intéressent à ces inefficiences, elles finissent par être résolues et par disparaître. C'est pour cette raison que nous nous concentrons autant sur la recherche. Il faut sans cesse se réinventer et privilégier l'innovation pour éviter de se scléroser.

Quelles sont les grandes tendances qui structurent aujourd'hui votre gestion?

■ La grande tendance chez DCM, c'est de ne suivre aucune tendance ! Nous ne sommes pas dans le Trend Following. Or, en termes d'inefficiences, il y a beaucoup d'opportunités à exploiter, comme par exemple le côté comportementaliste de certains acteurs plutôt classiques, qui donne envie d'anticiper et de modéliser leurs rebalancements de positions. Il y a aussi beaucoup de recherches intéressantes à mener sur les relations qui existent entre différentes classes d'actifs, comme nous l'évoquions plus tôt avec l'exemple du pétrole et de la couronne norvégienne. Enfin, je citerais un dernier ingrédient qui n'est pas lié aux prédictions, mais à la gestion du risque. C'est l'inclusion de scénarios extrêmes dans nos modèles, à l'image de la crise ukrainienne, avec une explosion de volatilité et un épisode risk off. Nous ne pouvons évidemment pas nous pencher sur tous les événements géopolitiques possibles et imaginables, mais nous pouvons définir certaines familles de chocs et les modéliser.

Comment envisagez-vous à présent le développement de DCM?

■ Nous sommes toujours en pleine phase de croissance. Nous voulons voir nos encours augmenter en nous développant davantage sur le marché suisse, entre Genève et Zurich. Nous sommes sur une bonne trajectoire. Nous approchons les 500 millions, nous avons obtenu notre licence auprès de la FINMA, et nous disposons maintenant d'un solide track record : je dirais que nous avons surmonté les obstacles du démarrage et que nous allons pouvoir avancer avec plus d'élan.