



Nicholas Hochstadter, fondateur de IBO SA

Avec Performance Corner, l'application développée par le **fondateur d'IBO SA**, il est enfin possible d'évaluer le rendement de ses comptes et de le comparer avec d'autres. Très facile à utiliser, il permet à des clients de la gestion privée d'évaluer et de comparer la gestion de leurs actifs financiers.

Interview **Jérôme Siccard**

LA GESTION DE PORTEFEUILLE EN MODE 2.0

A quoi sert donc votre application Performance Corner ?

C'est un outil très simple, très facile à utiliser, qui permet à des particuliers, clients de la gestion privée, d'évaluer et de comparer la gestion de leurs actifs financiers. En Suisse, ces actifs atteignent vite des montants importants. En moyenne, ils sont trois fois plus élevés qu'en Europe. Par personne, ils approchent les 200'000 francs, répartis entre les avoirs de prévoyance, les dépôts bancaires et le portefeuille de titres. Performance Corner se concentre sur ce portefeuille et sur la performance obtenue pour le risque pris.

De quelle façon ?

L'application permet d'évaluer la performance de votre portefeuille et de la comparer avec d'autres comptes réels qui sont gérés avec le même objectif de risque. Autrement dit, en utilisant Performance Corner, un détenteur de compte peut savoir au quotidien ce que vaut son gestionnaire, en comparant ses performances avec d'autres. Il voit tout de suite si le rendement généré est acceptable, que ce soit en termes de performance ou de risque.

L'usage en est vraiment très facile. Performance Corner ne requiert aucune connaissance particulière en matière de finance ou de gestion d'actifs. Nous avons créé des animations très intuitives, comme le perfomètre, avec lesquelles vous pouvez en un coup d'œil vérifier si les performances de votre porte-

feuille sont bonnes ou mauvaises, s'il est bien ou mal géré. Exactement comme si nous vous donnions la météo de votre compte.

Vous avez voulu créer le Booking.com de la gestion de portefeuille...

Je n'irais pas jusque-là. Pour le moment, nous nous concentrons uniquement sur la performance et sur l'analyse de données chiffrées. Nous ne proposons pas encore à nos membres d'apprécier, de juger la qualité de service de leur gestionnaire au-delà des seuls critères de performance. Par ailleurs, nous préservons l'anonymat de nos utilisateurs. Vous pouvez vous comparer à d'autres sans pour autant devoir vous afficher au grand jour. En revanche, là où nous nous rapprochons de TripAdvisor ou de Booking.com, c'est sur l'idée même de transparence et de partage, de diffusion de l'information. Aujourd'hui, quand vous devenez client d'une banque privée, vous n'avez pas forcément de visibilité sur le bagage de votre gestionnaire ; ce n'est malheureusement pas en vitrine. Je sais bien que les performances passées ne présagent pas des performances futures, mais vous êtes quand même en droit d'avoir accès à une information plus fournie sur les capacités d'un gestionnaire à dégager des résultats. D'abord parce que la performance nette est redevenue fondamentale depuis la disparition du secret bancaire fiscal, et ensuite parce que les technologies qui permettent d'extraire ces informations sont aujourd'hui disponibles beaucoup plus facilement.

Pensez-vous vraiment que les clients de la gestion privée attendent ce genre de services ?

On assiste aujourd'hui à un passage de témoin entre deux générations. La génération de l'écrit s'efface devant la génération de l'écran, pour ainsi dire. Il est clair que les « digital natives » sont et seront consommateurs de ce genre de services. C'est leur façon de fonctionner ; ils ont un cerveau à trois hémisphères : hémisphère droit, hémisphère gauche et Google ! Ils ne consomment jamais mieux qu'après avoir pris le temps de s'informer sur le Web. Pour tout. Les voyages, les restaurants, le cinéma, la santé... Et ils partagent l'information, ils la relaient sur des plateformes comme Booking.com, qui sont au final de magnifiques outils d'aide à la décision. Une fois réuni, le tout devient plus important que la somme de ses parts. Et je ne vois aucune raison valable pour que la gestion de portefeuille échappe à ces nouvelles normes. Les flux d'information sont disponibles, les outils de diffusion existent, il suffit de les déverrouiller.

Diriez-vous que la gestion de portefeuille est à la traîne ?

S'il y a retard, il n'est pas difficile de le combler. Au risque de me répéter, les outils existent et ils ne coûtent quasiment rien. Pour schématiser, ce ne sont jamais que quelques branchements

à effectuer. Il s'agit plus de blocages humains et d'un nécessaire changement de mentalité.

A ce propos, combien cela coûte-t-il d'utiliser Performance Corner ?

Rien ! Nous fonctionnons sur le même modèle qu'un TripAdvisor. L'accès est gratuit, tout comme l'usage. Ce qui m'intéresse, c'est d'avoir des utilisateurs qui acceptent de mettre en commun les informations de leur compte, sous le

C'est un outil très simple, très facile à utiliser, qui permet à des particuliers, clients de la gestion privée, d'évaluer et de comparer la gestion de leurs actifs financiers.

couvert de l'anonymat, et qui reçoivent en retour une évaluation très fine de la performance liée à ce compte. Vous comprenez bien que plus les utilisateurs sont nombreux, plus l'analyse que nous leur proposons en retour est qualitative. Il vaut mieux que vous sachiez où votre gestionnaire se situe par rapport à mille de ses collègues plutôt qu'à dix.

Alors, comment vous payez-vous ?

Il existe une autre version, Performance Watcher, destinée aux professionnels. La version de base est quasi gratuite, mais nous leur vendons également des services premium avec, par exemple, différents outils de reporting ou encore des systèmes d'alerte. C'est de cette façon que nous générons nos revenus.

Quel accueil les banques réservent-elles à ce type d'applis ? Vous devez en déranger quelques-unes ?

C'est ce que je craignais un peu mais, en fait, les banquiers et les gestionnaires sont de plus en plus réceptifs au discours que nous leur tenons. Ils comprennent bien les bénéfices qu'ils peuvent en retirer. Ils voient tous les avantages à s'engager dans une nouvelle ère, plus ouverte, plus collaborative, dans l'esprit du Web 2.0.

Dans quel sens ?

Les banques ont été plutôt malmenées ces dernières années, avec des performances en demi-teinte et des marchés financiers qui ne les ont pas arrangées. Elles sont aujourd'hui dans une logique de reconquête. Il leur faut se recentrer sur leurs clients, se reconnecter avec eux, et les moyens de communication en vigueur aujourd'hui leur en donnent une magnifique occasion. Ils leur donnent la possibilité de travailler de manière beaucoup plus constructive, bien plus engageante, en un mot, de regagner la confiance de leurs clients. —