

DE «NICE TO HAVE» À «NEED TO HAVE»

Développées par Nicholas Hochstadter, des applications telle que Performance Watcher ont d'abord été conçues pour revaloriser le métier de gestionnaire de portefeuille.

Interview **NICHOLAS HOCHSTADTER**

Directeur général, Investment by Objectives

Avant de créer **Investment by Objectives** en 2005, Nicholas Hochstadter a travaillé au Credit Suisse comme portfolio manager puis à la banque Ferrier Lullin & Cie où il dirigeait le portfolio management discrétionnaire. Au Credit Suisse, il a eu sous sa responsabilité le projet PMnet qui consistait à créer et à mettre en oeuvre un système totalement automatisé pour le processus d'implémentation du portfolio management. En lançant Performance Watcher et Performance Corner, il a voulu replacer ces modèles d'évaluation de la gestion de portefeuille dans une configuration plus accessible pour les clients.

Est-ce que vous considérez Investment by Objectives comme une fintech?

■ **Nicholas Hochstadter:** Je ne peux pas dire que je sois un grand fan de ce terme. Je le trouve un peu trop générique. De loin, je préfère dire que Investment by Objectives se fonde dans la finance 2.0 parce que je m'y sens plus à l'aise. La finance 2.0, pour moi, ce sont des systèmes open, des modes collaboratifs, des échanges, des nouvelles architectures de valeur et de nouveaux modèles.

En quoi Performance Watcher et Performance Corner, les applications que vous avez développées, relèvent-elles de la finance 2.0?

■ **NH:** Le principe de ces applications est de permettre à des gestionnaires et à leurs clients d'évaluer et de comparer les performances de leurs portefeuilles par

rapport à d'autres. Je tiens à préciser que nous privilégions l'approche du rendement ajusté au risque, parce qu'il me semble essentiel de replacer la performance dans son contexte.

Performance Watcher et Performance Corner ne prennent tout leur sens qu'en rassemblant le plus grand nombre d'utilisateurs possibles, pour que les comparaisons deviennent les plus fines possibles. Et c'est la raison pour laquelle nous avons décidé de les ouvrir. Performance Corner s'adresse plutôt aux clients et nous avons décidé que, pour eux, l'accès serait gratuit. Performance Watcher est destiné aux gestionnaires. Nous leur vendons différents packages, mais la formule de base ne leur coûte rien. On leur offre le service en échange des données des comptes qui viennent enrichir nos indices. Là, on est vraiment dans l'esprit du web 2.0.



“ La finance 2.0, ce sont des systèmes open, des modes collaboratifs, des échanges, des nouvelles architectures de valeur et de nouveaux modèles. ”

Quelle utilisation les gestionnaires font-ils d'une application comme Performance Watcher?

■ **NH:** Il y a plusieurs aspects à prendre en compte. Le premier, c'est d'avoir davantage de visibilité, de contrôle sur les performances que dégagent leurs portefeuilles. Or, on sait bien qu'avec l'abandon du secret bancaire fiscal, la performance est devenue aujourd'hui un élément fondamental. Ensuite, il y a le côté compliance. Performance Watcher a cet avantage qu'il est complètement en phase avec la nouvelle législation MiFID et l'adéquation au quotidien du risque lié aux placements des clients avec celui de leur profil d'investisseur. Sur ce point, nous sommes passés du stade de «nice to have» à celui de «need to have». Mais le véritable intérêt de Performance Watcher, c'est qu'il permet aux gestionnaires de tenir un tout autre discours à leurs

clients, d'avoir avec eux des relations plus constructives basées sur la confiance, la transparence, la qualité de service, le contrôle du risque et la logique de résultats. Nous entrons dans une nouvelle ère.

Où en est aujourd'hui le développement de Investment by Objectives?

■ **NH:** Je crois que nous franchissons un cap en ce moment. Performance Watcher suscite de plus en plus d'intérêt chez les professionnels. Nous avançons beaucoup, par exemple, avec des banques comme Gonet & Cie ou Piquet Galland. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur leurs gérants indépendants, mais, à terme, il est évident qu'elles veulent proposer ce type de services à l'ensemble de leurs clients.



POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES OUTILS D'ÉVALUATION ET DE COMPARAISON DE GESTION DÉVELOPPÉS PAR INVESTMENT BY OBJECTIVES.