

BERNARD DROUX

«Il faut sortir de notre discrétion légendaire»

L'associé-gérant de Lombard Odier a succédé à Ivan Pictet à la tête de Genève Place Financière. Selon lui, la communication doit être renforcée au même titre que la formation. **EDOUARD BOLLETER**

Bernard Droux, pourquoi avoir pris la présidence de la Fondation à la suite du mandat très médiatisé d'Ivan Pictet?

En général, et historiquement, la présidence de la Fondation a toujours été assumée par les banquiers privés, c'est un peu une tradition. Ils ont créé la Bourse de Genève, il leur revenait quelque part le droit de garder la présidence de ce qui a remplacé cette noble institution! Il y a une rotation entre Pictet et Lombard Odier, nous sommes les deux plus importants membres du Groupement des banquiers privés genevois et pouvons ainsi nous organiser pour tenir ce rôle de présidence.

Un rituel immuable?

On peut comparer la situation avec l'Association suisse des banquiers qui a toujours connu des présidences de banquiers privés. Pour éviter les conflits d'intérêts, et savoir laquelle des grandes banques ou des banques cantonales pourrait être désignée, le banquier privé indépendant est une bonne solution.

Profil

Après avoir été responsable des activités Sales & Trading pour UBS Genève, **Bernard Droux** entre en 1989 chez Lombard Odier, à nouveau comme chef Sales & Trading. Il est nommé associé-gérant en 2001. Il est responsable des services d'investissement à la clientèle privée et du département Gérants indépendants.

La présidence représente-t-elle un plein-temps comme celle de l'ASB?

Non pas du tout, on ne peut pas comparer ces deux situations. En ce qui concerne la présidence de la Fondation Genève Place Financière, elle dépend des périodes, de l'actualité. Ces dernières années, la place financière suisse a été sous les feux de la rampe et cela a demandé un grand engagement à Ivan Pictet. Aujourd'hui, nous sommes un peu moins sollicités. On peut donc difficilement estimer le temps consacré à cette tâche. Nous avons des réunions à peu près tous les deux mois entre celles du conseil et celles du bureau. J'ai bien évidemment des contacts réguliers avec le directeur. L'actualité ou l'intérêt des médias fera ensuite la différence.

Quelle est la durée de votre mandat?

Je débute par un premier mandat de trois ans et on verra après.

Quel genre de présidence allez-vous proposer?

Chaque président a son style. Ivan Pictet était un président très présent dans les médias, je n'ai pas son historique. J'aurais plutôt une présidence participative, en lien avec les membres de la Fondation.

Parfois, la fonction fait le président, dit-on.

On verra, je ne crois pas être timide ni craindre les journalistes! Ma force est de me mettre à la disposition des membres, j'aime le consensus et le dialogue. Je représente les membres du conseil, je ne me sens

pas investi d'une mission de représentation des banquiers privés, mais de toute la profession. Il faut fédérer les membres de cette place financière qui ont un intérêt commun, c'est-à-dire son succès, sa réussite. L'actualité pourrait faire que je me retrouve sur le devant de la scène, mais je ne serai pas le seul fer de lance. Avec le vice-président, Nicolas Pictet, nous allons fonctionner en binôme.

La Fondation est-elle assez présente, reconnue?

Si la Fondation est reconnue sur la place économique et politique genevoise (le Conseil d'Etat in corpore a reçu cette année une délégation de notre conseil), elle doit plus communiquer vers le grand public. C'est un travail de longue haleine. Notre place financière ne communique pas suffisamment. Nous avons un devoir de discrétion, mais il faut faire plus. On l'a vu avec la difficulté de compréhension de tout un chacun en ce qui concerne l'activité de la place financière. Beaucoup ne connaissent pas le monde bancaire, celui-ci est en outre trop vite jugé. Nous devons expliquer ce que l'on fait vraiment. Une banque n'est pas seulement un guichet, il y a une multitude de métiers et plusieurs catégories de banques. Notre place financière, surtout avec ce qu'elle a vécu, est un peu blessée. On doit alors montrer nos atouts et faire notre promotion, dans le bon sens du terme.

La place financière a-t-elle un problème d'image?

En partie, en raison des problèmes rencontrés par certains établissements, c'est pourquoi il faut tou- »

» cher un public plus large. Lorsque, aujourd'hui, on dit que l'on est banquier, on doit presque avoir honte. C'est quand même incroyable!

La Fondation veut aussi renforcer la formation.

En effet, notre but final est de promouvoir et de développer nos métiers. Pour cela, nous avons besoin de la matière première représentée par les hommes et les femmes de ce pays. La formation est alors essentielle. Nous aimerions former les gens du cru et ne pas systématiquement engager des spécialistes de l'étranger. L'accent doit donc être mis sur les formations spécifiques de nos métiers. Nous avons besoin de collaborateurs qui soient très précis et très spécialisés, notamment dans le middle-office. L'avenir de l'économie «locale» est également concerné. Vingt-cinq mille emplois directs sont fournis à Genève par les banques et les sociétés financières. Nous avons d'ailleurs développé de nombreux supports, disponibles sur www.edubank.ch.

Les universités et instituts de formation sont-ils suffisants?

Nous développons notre partenariat avec l'ISFB (l'Institut supérieur de formation bancaire), par exemple. Ce sont des études de formation continue destinées aux cadres et aux employés. C'est très important car nos métiers évoluent avec les besoins des clients et les législations. En outre, nous bénéficions du SFI (Swiss Finance Institute), de la collaboration avec l'EPFL et l'Université de Genève, notamment le Geneva Finance Research Institute que nous soutenons activement. Il y a des centres de compétences extraordinaires en Suisse qui n'existaient pas il y a encore dix ou vingt ans.

Quelle est votre première décision en tant que président?

Ma première volonté est de pouvoir discuter face à face avec tous les acteurs de la place financière qui sont membres de la Fondation et de son conseil. Je veux comprendre leurs attentes, leurs appréhensions. Il y a des succursales de banques étrangères, des banques d'affaires, des banques régionales, des établisse-

ments cantonaux. J'aimerais savoir jusqu'à quel point ils sont prêts à s'engager pour la défense de notre place financière, quelle est leur marge de manœuvre vis-à-vis de leur siège respectif. J'aimerais aussi développer les synergies avec le secteur du négoce des matières premières, dont l'activité est en pleine croissance à Genève.

Aucun gérant de hedge funds n'est présent, pas plus que les brokers en ligne qui deviennent pourtant des banques...

Les gérants de hedge funds ne sont pas encore représentés dans notre conseil. Jabre est déjà présent



Lorsque, aujourd'hui, on dit que l'on est banquier, on doit presque avoir honte. C'est quand même incroyable!

à Genève et d'autres hedge funds arrivent avec Brevan Howard et BlueCrest. Certains sont relativement indépendants dans leur façon de travailler, et nous allons les approcher. Les brokers online sont aussi des acteurs importants et nous prendrons également contact avec eux. Nous avons une gamme déjà large de représentants et il nous faut les fédérer. N'oublions cependant pas que la gestion de patrimoines représente une part très importante des activités de nos membres et je m'inscris dans la ligne de ce qu'a déjà fait la Fondation. J'aimerais simplement faire contribuer un peu plus tous les membres au sens large, avoir une vision plus «place financière».

Quelles sont vos priorités?

L'axe principal est de faciliter les conditions-cadres. Nous devons nous préoccuper de l'aéroport, du logement, de l'accueil, des écoles et de la fiscalité qui font partie des éléments

essentiels à un bon développement. Mais c'est un serpent de mer. On ne peut pas tout résoudre facilement.

Serez-vous le «président de l'après-crise financière»?

Je ne suis pas sûr que l'on soit sorti de la crise. On a stoppé l'hémorragie, mais nous sommes convalescents. Il reste beaucoup de problèmes à régler. Nous risquons de passer encore des mois, voire des années, difficiles.

Quel est l'avenir de la place suisse?

Il faut évoluer. La Suisse réussira par ses atouts propres, et Genève en particulier qui est un des plus importants centres de gestion privée et institutionnelle au niveau mondial. Il faut le faire savoir davantage, promouvoir l'excellence de la gestion de patrimoine. Il faut sortir de notre discrétion légendaire de banquiers privés pour nous montrer plus en tant que gérants de patrimoines modernes et mettre en valeur nos atouts. Nous proposons une excellente alternative aux pays qui nous entourent.

Comment collaborer avec les autres groupements de banquiers en Suisse?

Nous sommes un organe faitier de la place financière genevoise, et nous collaborons régulièrement avec les autres associations suisses.

Quel est votre budget?

La Fondation a une petite équipe opérationnelle. Elle fonctionne avec un capital de dotation de base fournie par l'ancienne Bourse de Genève. Les acteurs de la place ne paient pas de cotisation. Si nous tenons compte de nos différents soutiens (universités, instituts financiers, manifestations), notre budget annuel peut aller au-delà du million.

Quel est votre message à l'adresse des acteurs de la place?

Ne pas se laisser abattre par la crise actuelle et mettre en avant nos atouts, notre diversité, nos compétences de gestion, linguistiques et techniques. A nouveau, je pense que nous devons faire plus de «publicité» pour le Swiss Banking, c'est ainsi que la bataille de demain se gagnera face à la concurrence. ■