

# Investissement alternatif certifiable

**LAURA MERLINI.** La directrice du CAIA pour l'Europe présente les projets de développement de l'association en Suisse.

**La Chartered Alternative Investment Analysts Association (CAIA) a pris pied en Suisse via un bureau à Genève. Quels sont ses projets sur le marché local?** CAIA est la seule certification totalement dédiée aux investissements alternatifs. Obtenir cette certification signale donc instantanément une expertise en investissements alternatifs reconnue à l'échelle internationale. Avec 5700 membres répartis dans 75 pays, le programme CAIA a en effet une portée mondiale. Nous avons environ 1000 membres en Suisse, et le marché helvétique est stratégique pour notre croissance - c'est une des sections («Chapters») de l'Association parmi les plus importantes, après Londres et New York.

Avec 15 sections dans les grands centres financiers internationaux - un étant en Suisse, et deux comités à Genève et Zürich - CAIA offre par ailleurs un réseau de membres qui peuvent être consultants, gérants de portefeuilles, analystes financiers, analystes dédiés au risque, gérants d'actifs, mais aussi actifs dans les ventes, le marketing, la comptabilité, ou encore l'administration des fonds.

Nous continuons à penser que l'allocation aux investissements alternatifs va continuer à croître. Les régulateurs et investisseurs vont requérir des références supplémentaires des acteurs de ces marchés. Cela va en conséquence créer une croissance soutenue pour l'éducation dans le secteur des investissements alternatifs. En effet, les praticiens des investissements alternatifs reconnaissent de manière croissante la valeur d'un savoir pratique et pertinent dans

une industrie très complexe et évoluant rapidement.

**Quelle(s) stratégie(s) avez-vous adopté(es) pour aborder un marché helvétique réputé concurrentiel et relativement hermétique aux nouveaux entrants?**

Le marché suisse est très ouvert et réceptif quant à l'éducation en matière d'investissements alternatifs. Les professionnels de cette industrie sont sophistiqués et ont identifié la qualification CAIA comme un différenciateur et un moyen d'influer sur les organisations pour lesquels ils travaillent.

Pour promouvoir l'éducation dans le secteur des investissements alternatifs, la CAIA Association a établi un programme de partenariats académiques (Academic Partnership Program, APP). Le but de ce programme est d'encourager les institutions académiques à incorporer les investissements alternatifs dans leurs classes, selon le curriculum que nous avons établi (CAIA Level I et II). Les étudiants qui s'inscrivent dans ces établissements partenaires sont automatiquement exposés à notre programme, le seul qui soit reconnu à l'échelle internationale et qui couvre les hedge funds, le private equity, les actifs réels, les matières premières et les produits structurés. Entre autres partenaires en Europe, nous comptons HEC Lausanne, Trinity College à Dublin, ou la Cass business School. Ce réseau s'étend rapidement et nous négocions avec d'autres établissements en Suisse, aux Pays-Bas, en Espagne, en Asie et aux Etats-Unis.

**Comment envisagez-vous les relations avec les autres associations telles que le CFA Suisse, la SECA et les autres associations professionnelles suisses?**

CAIA entretient d'excellente relation avec le CFA à travers le monde et nos accréditations sont totalement complémentaires, nous utilisons entre autre le même livre pour la partie «éthique» de l'examen et partageons les mêmes valeurs de rigueur et professionnalisme. Nous avons également d'excellentes relations avec les autres associations locales avec lesquelles il nous arrive d'organiser des manifestations en commun de façon à offrir de meilleurs services à nos membres respectifs. Nous avons par ailleurs, des partenariats privilégiés avec des associations à travers le monde qui n'offrent pas de certification (et pouvant même entrer en compétition avec l'accréditation CAIA) mais nous permettent de promouvoir notre diplôme auprès des praticiens de la gestion alternative. Nous maintenons un dialogue constant avec les associations qui ont en commun avec nous un intérêt élevé de connaissances et d'éducation de leurs membres. Parmi nos partenaires («Association Partners») se trouvent la British Private Equity and Venture Capital Association (BVCA), le Bundesverband Alternative Investments (BAI), la Singapore Private Equity and Venture Capital Association (SVCA) ou encore les New York Hedge Fund Roundtable et Connecticut Hedge Fund Association. Concernant le CFA, nous organisons de temps en temps des événements conjoints

liés à l'éducation et au réseau de nos membres.

A travers la Fondation CAIA, nous sommes associés à l'association 100 Women in Hedge Funds Institute pour offrir des bourses pour l'accréditation CAIA financé par PAAMCO - pour soutenir les femmes souhaitant obtenir la qualification CAIA.

**La Suisse est-elle une place d'avenir pour l'industrie du hedge fund et du private equity? Certains gérants de hedge funds et de private equity se plaignent d'un zèle réglementaire helvétique qui les pénaliserait au profit du Luxembourg...**

Nous pensons que la Suisse sera toujours un marché attractif pour les investissements alternatifs. La croissance mondiale de CAIA de 43 membres en 2003 à 5700 en dix ans est un parallèle à la croissance de l'industrie des investissements alternatifs. De fait, Prequin estimait que les actifs sous gestion en private equity étaient de 767 milliards de dollars en décembre 2002, et les fonds d'immobilier non cotés totalisaient 81 milliards. Hedge Fund Research estimait simultanément que l'industrie du hedge fund gérait 625,5 milliards. En 2011, les hedge funds géraient 2000 milliards de dollars, le private equity environ 3000 milliards, et l'immobilier non coté 500 milliards. En 2003, les infrastructures et les matières premières représentaient moins de 20 milliards. Prequin estime que désormais les infrastructures représentent 174 milliards, et Barclays estime les matières premières à 420 milliards. Au cours des dix dernières années,

une classe d'actifs entière a été créée, avec le premier ETF sur matières premières offert en novembre 2004 et aujourd'hui ces ETF ont 200 milliards sous gestion.

**Quels sont les grands projets de CAIA aujourd'hui?**

Le défi principal est de maintenir le programme en constante évolution et en pointe des changements. Tout comme l'industrie, la qualification s'est développée rapidement. Le nombre de sections de CAIA a triplé, de 5 en 2005 à 15 aujourd'hui pour fournir éducation et réseau aux membres. De trois membres en février 2003, les comités de Genève et Zürich accueillent aujourd'hui 350 membres chacun.

La section CAIA Switzerland, fondée en 2005 par Eric Breval, dirigeant du Fonds de compensation AVS, a démontré que l'engagement des membres en matière d'éducation permanente en investissements alternatifs ne s'est pas démenti. Nos événements passés ont ainsi invité Knut Kjaer, ancien dirigeant du Norwegian Pension Fund; Alexander Ineichen, ancien dirigeant de UBS Global Asset Management; et Mark Anson, présent de Nuveen Investments (et ancien cadre de Hermes UK et CalPERS).

INTERVIEW:  
CYRIL DEMARIA

LE MARCHÉ SUISSE EST TRÈS OUVERT ET RÉCEPTIF QUANT À L'ÉDUCATION EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS ALTERNATIFS.

## CREALOGIX: présence renforcée en Allemagne

Le spécialiste de services informatiques et logiciels Crealogix reprend AdviceManager de C1 FinCon et étend ainsi son portefeuille «Bank 2.0» par une plateforme complète destinée au conseil financier. Crealogix renforce ainsi sa présence sur les marchés allemand et européen. La localisation de Munich est maintenue et sera étendue à l'avenir. La transaction, dont le montant n'est pas précisé, est réalisée sous la forme d'un «asset deal». «Par cette fusion, Crealogix continue à se développer afin de devenir un fournisseur complet de solutions de Front Office destinées aux banques dans l'espace germanophone» écrit Crealogix.

## AZ MEDIEN: Radio 32 totalement cédée

AZ Medien a totalement vendu Radio 32. Le groupe de presse argovien a cédé sa part de 11,28% à Multimedia Gassman («Bieler Tagblatt») qui possédait déjà 5% des actions de la radio locale soleuroise, a indiqué vendredi AZ Medien. Le représentant d'AZ Medien au sein du conseil d'administration de Radio 32 a donné sa démission. Le groupe argovien a vendu Radio 32 car BT Holding, actionnaire majoritaire d'AZ Medien, possède deux autres radios (Radio Argovia et Radio 24). La loi fédérale interdit à un groupe de posséder plus de deux radios locales. - (ats)

# Départ surprenant et gérable

**SWISS RE.** L'asset management a réalisé une bonne performance sous David Blumer. Qui quittera pourtant le groupe. Liquidités élevées.

PHILIPPE REY

L'annonce vendredi du départ au 1er novembre 2012 de David Blumer, responsable des placements de capitaux (CIO) du groupe Swiss Re, est une surprise. David Blumer part de son plein gré sans qu'il y ait eu de conflit ou de divergences de vue, assure-t-on chez Swiss Re. Au reste, Walter B. Kielholz, président du conseil d'administration, regrette ce départ et salue la performance de David Blumer durant les quatre années passées à la tête de l'asset management du groupe. Selon Walter Kielholz, qui l'a fait venir en 2008 de Credit Suisse Group chez Swiss Re, David Blumer a centré les activités de placements de capitaux de Swiss Re sur une approche prudente d'assets liabilities management (ALM), qui a procuré des rendements qualifiés d'excellents, en dépit des turbulences des marchés



**DAVID BLUMER.** Walter Kielholz l'a fait venir de Credit Suisse Group.

financiers. La gestion de la duration et de la convexité des avoirs et des engagements, ainsi que la congruence des devises, occupent une place centrale dans la gestion actif-passif. L'asset management est excellentement placé pour continuer à soutenir la nouvelle structure de Swiss Re, soit la réassurance non vie et vie & santé, solutions aux entreprises et Admin Re, en gérant leurs investissements. Il contribuera à atteindre les objectifs financiers à 5 ans du réassureur. Plus particulièrement un rendement moyen des fonds propres de 700 points de base au-dessus du taux sans risque des obligations d'Etat américaines à 5 ans, une progression de 10% en moyenne du bénéfice par action ainsi qu'une hausse de la valeur économique nette par action plus

le dividende de 10% en moyenne par an.

D'autre part, l'unité d'affaires Admin Re, dont le président est David Blumer, a grandement bénéficié de l'expérience de ce dernier, en particulier dans le contexte de la cession récente des affaires américaines d'Admin Re.

David Blumer, qui est né en 1968, a dirigé auparavant la division Asset Management chez Credit Suisse, non sans susciter des critiques internes et externes. Chez Swiss Re, il a effectué plusieurs cessions relatives à des classe d'actifs, dont le private equity et les titres adossés à des actifs (asset backed securities ou ABS), et recouru à des mandats tiers. Swiss Re a toujours été fort dans le domaine traditionnel des titres à revenu fixe, au dessus de la moyenne de ses pairs. En revanche moins bon en ce qui concerne d'autres classes d'actifs. Des mauvaises langues n'hésitent pas à dire que Swiss Re a souvent un temps de retard en la matière.

Son intention d'investir plusieurs milliards dans le domaine des obligations d'entreprise et du crédit soulève la question de savoir si cela n'est pas trop tard, car beaucoup d'investisseurs chassent déjà sur ce terrain. Swiss Re dispose

d'une marge de manœuvre pour augmenter légèrement le risque de son portefeuille, à l'aune des paramètres de la volatilité. A l'actif du bilan de Swiss Re, les liquidités et équivalents se montaient à 15,2 milliards de dollars à fin juin 2012 (10,4 milliards à fin mars), tandis que les placements à court terme ressortaient à 14,2 (15,5) milliards.

Les liquidités tenues pour élevées doivent être en partie redéployées si l'on tient un raisonnement conventionnel en matière d'investissement. Toutefois, si l'on tient celui de Warren Buffett, on constate que le cash constitue aujourd'hui une option d'achat (call option) peu chère, c'est-à-dire à faible prime (la différence entre le coût d'opportunité et les rendements que procurent les liquidités). Berkshire Hathaway est assis actuellement sur des liquidités d'un peu plus de 40 milliards de dollars. Warren Buffett est prêt à attendre jusqu'à ce qu'il puisse en redéployer une partie à un taux de rendement exceptionnel, quitte à sacrifier du rendement à court terme. Placer vite le cash dans le contexte actuel de rendements bas peut entraîner un coût d'opportunité considérable par la suite. ■

Votre LAN:

simple,  
idéal,  
rationnel.

Simple: car vous n'avez plus aucun travail avec votre LAN. Idéal: avec seulement CHF 6 par port et par mois, votre LAN est paré pour l'avenir. Et rationnel: avec LAN Management flex, vous vous épargnez les investissements et payez uniquement ce dont vous avez besoin. Exploitation et service de Swisscom inclus.

Pour une solution rationnelle:  
[www.swisscom.ch/flex](http://www.swisscom.ch/flex)

