

Mirabaud, la stratégie de l'humain

PAR MYRET ZAKI Alors que les banques privées réinventent leurs modèles d'affaires, Mirabaud privilégie sa relation avec son client, tout en prenant le virage des fintechs et de la digitalisation.

EN JANVIER 2012, une succession inédite avait lieu chez Mirabaud: Camille Vial, alors responsable de la gestion de portefeuille de la clientèle privée, ingénieure en mathématiques formée à l'EPFL et fille de l'ancien associé senior Thierry Fauchier Magnan, rejoignait à 33 ans le collège des associés. Cinq ans et demi plus tard, Camille Vial, issue d'une lignée de banquiers depuis 1819, tire un bilan très positif de l'expérience. La banque s'est transformée en 2013 en groupe, chapeauté par une SCA. Mirabaud a développé ses trois lignes de métier (Wealth Management, Asset Management et Brokerage). Au sein du collège, qui comprend quatre associés, «les prises de décision ne sont pas toujours évidentes», observe-t-elle, «mais cela est normal car nous sommes face à une période charnière pour le secteur bancaire».

La banque Mirabaud est d'ailleurs en train de rédiger son «plan d'entreprise à cinq ans». «Il s'agit d'un travail de fond, explique Camille Vial. Nos objectifs, nous les avons toujours basés sur des valeurs intemporelles, qui existent et ne vont pas changer. Le socle est donc reconduit, tandis que de nouveaux projets s'ajoutent». Le maître-mot de la banque aujourd'hui? «Celui qui constitue notre ADN: apporter de la valeur ajoutée à nos clients en restant concentrés sur nos lignes de métier, et nous différencier par la qualité de nos prestations ainsi que par la relation privilégiée avec notre clientèle». Depuis 2012, la ligne Brokerage a évolué. «Les activités d'intermédiation et de courtage, qui n'étaient proposées qu'à



«C'est une période charnière pour le secteur bancaire», selon l'associée Camille Vial.

Londres, se sont étendues à la Suisse et à l'Espagne», précise Camille Vial. L'offre s'est également élargie à l'exécution et aux introductions en bourse». Une restriction absolue: «Nous ne prenons jamais de positions propres». Pas de desk nostro donc chez Mirabaud, mais une recherche en actions produite à l'interne à l'attention de ses clients.

Autre vecteur de modernisation, les fintech et la digitalisation. Sur ce plan, Camille Vial explique que la banque est à l'écoute du marché. «Certaines demandes viennent des clients», résume-t-elle. Quoi qu'il en soit, la relation avec le client passe avant tout par le gérant. C'est là une valeur cardinale chez

Mirabaud. L'associée souligne l'importance d'assurer une continuité de la relation, même si l'offre, elle, peut évoluer. «Ce lien essentiel entre le client et le banquier, qui est son interlocuteur de confiance, est au cœur de notre métier».

Aujourd'hui, les forces d'une banque privée genevoise comme Mirabaud se traduisent dans cette relation humaine. «Nous ne sommes peut-être pas les gestionnaires numéro un dans tous les domaines. Mais chez nous, le gérant de portefeuille codécide avec les associés, garants de la continuité. Il a sa place dans le processus de décision car il connaît les besoins et les intérêts de ses clients».

L'Asset Management chez Mirabaud s'est également adapté, et aujourd'hui Camille Vial le qualifie de «belle réussite». Elle cite son collègue, l'associé Lionel Aeschlimann, arrivé de Schellenberg Wittmer pour prendre la tête de cette unité en 2011: «Repositionner le métier de gestion de fonds a été un défi. Il y a cinq à six ans, nous étions concentrés sur la gestion alternative et les actions. Aujourd'hui, nous avons complètement ouvert la gamme à l'alternatif, le long only, les actions - particulièrement les petites et moyennes capitalisations -, les obligations, le private equity».

La diversité a aussi fait un bond en avant. Au sein du groupe Mirabaud, Camille Vial est la seule femme associée, ce qui fait d'elle l'une des très rares à figurer au collège de

banques privées genevoises, tout comme la nouvelle associée de Lombard Odier Annika Falkengren qui prend ses fonctions en juillet. Sur la question des quotas, Camille Vial se veut prudente. Elle craint en effet le travers des femmes alibis, mais estime que, pour faire démarrer le processus, les quotas peuvent néanmoins s'avérer utiles. De 25 milliards de fonds sous gestion en 2010, la banque en gère au-

jourd'hui 33 milliards, dont 8 milliards par l'asset management et 25 milliards par le Wealth Management. Une croissance stable et régulière. C'est cette stratégie d'expansion contrôlée qu'entend poursuivre le groupe de 700 collaborateurs. ■

«CHEZ NOUS, LE GÉRANT DE PORTEFEUILLE CODÉCIDE AVEC LES ASSOCIÉS, GARANTS DE LA CONTINUITÉ»