

# GESTIONS ALTERNATIVES

magazine

L'innovation financière au service des professionnels de l'investissement

Septembre-Octobre 2008 - Numéro 14  
Bimestriel - 25 euros

LE CAPITAL  
RISQUE  
ISRAËLIEN

---

IMMOBILIER  
VITICOLE

---

MATIÈRES PREMIÈRES  
AGRICOLES, LE DÉFI

Jean-François Bay  
SEEDS FINANCE PREND SON ENVOL

# Seeds Finance prend son envol

*Créée en avril 2002, la société de conseil Seeds Finance, dirigée par Jean-François Bay, a enregistré 16 un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros en 2007 et vient d'accueillir Swiss Life Assurances dans son capital à hauteur de 34 %. Aujourd'hui au service d'une trentaine de clients institutionnels, la firme se développe activement et vise à conforter son positionnement sur un marché à forte croissance.*  
*Thierry Bisaga*

## Questions à Jean-François Bay, président de Seeds Finance

*Gestions Alternatives Magazine – L'actualité de Seeds Finance est particulièrement riche. Quels sont les principaux axes de développement actuellement engagés ?*

**Jean-François Bay** – Notre société passe par une nouvelle étape de croissance effectivement caractérisée par plusieurs évolutions significatives : l'entrée de Swiss Life Assurances dans notre capital, la conquête de clients de renom, l'arrivée de quatre collaborateurs et le développement de nouveaux outils d'analyse nécessaires pour répondre aux défis constants posés par la gestion d'actifs. Nous avons par ailleurs également changé de locaux pour faire face, dans de bonnes conditions, à ces développements.

*GAM – Quel est votre analyse du contexte actuel ?*

**J.-F.B.** – Ces temps-ci, nous vivons une situation proche, sous certains aspects, de celle qui a conduit à la création de Seeds Finance il y a maintenant six ans. En effet, le comportement erratique qui caractérise les marchés depuis plus d'un an n'est pas sans rappeler l'éclatement de la bulle Internet du début de la décennie. Aujourd'hui, ce ne sont plus les entreprises mais les banques qui souffrent particulièrement. Les investisseurs, prudents sur les actions, ne peuvent pas non plus se réfugier vers le compartiment obligataire qui, compte tenu du contexte économique, n'offre que peu de perspectives. Il reste donc, pour les investisseurs institutionnels, à

explorer les différentes pistes de diversification que propose, notamment, la gestion alternative.

#### *GAM – Comment s’articule votre offre de services ?*

**J.-F.B.** – Notre métier consiste à aider les investisseurs institutionnels à appréhender certaines problématiques associées à la gestion d’actifs et particulièrement à la gestion alternative sous l’angle de la multigestion et de la gestion structurée. Les moteurs de performance offerts par ce segment particulier de l’industrie financière sont encore très mal connus. Nous apportons donc notre expertise dans le cadre de la sélection des fonds mais aussi dans celui de la création de produits sur mesure. Au-delà du choix des stratégies et des gérants parmi les 2 200 fonds de fonds et 5 000 single hedge funds répertoriés, notre mission consiste également à tenir compte des niveaux de frais et des impératifs de liquidité auxquels sont confrontés nos clients. C’est pour ces raisons que, parmi nos équipes, nous distinguons trois départements. Le premier est consacré à l’allocation d’actifs, le second à la sélection de gérants et le troisième à la gestion des risques.

#### *GAM – Comment les investisseurs institutionnels ont-ils réagi face à la crise ?*

**J.-F.B.** – La surprise n’a pas été de mise. Ils étaient tout à fait conscients que nous entrions dans une période caractérisée, sur les marchés, par des comportements extrêmes. D’une manière générale, ils ont donc été particulièrement proactifs, ce qui explique en partie la nouvelle dynamique de notre activité. Dès le premier semestre 2007, de nouvelles poches d’investissement ont été construites car il était devenu évident qu’une exposition à 50 % sur les actions n’était plus appropriée. La transition s’est faite, dans un premier temps, via le recours à des stratégies long short. En arbitrants ainsi une partie du portefeuille, les institutionnels ont pu protéger partiellement leurs portefeuilles au cours des trimestres qui ont suivi. Mais, de ce premier pas à une approche diversifiante efficace, il reste du chemin à faire.

#### *GAM – Quelles sont vos recommandations en la matière ?*

**J.-F.B.** – Notre objectif est de travailler, avec nos clients, sur les différentes manières de faire évoluer les portefeuilles. Cette transition ne peut se faire brutalement. Il convient bien sûr de s’interroger sur les actifs qui peuvent potentiellement être acquis, mais aussi sur ceux qui doivent être cédés. Ensuite, les conditions d’achat et de vente doivent être également étudiées. Enfin, il apparaît que de nombreux investisseurs ont désormais recours à des stratégies particulièrement sophistiquées dont les particularités et les implications ne sont pas toujours maîtrisées. Il est impératif de pouvoir comprendre et suivre les stratégies des fonds intégrés dans un portefeuille. Or, certains investisseurs, étant donné leur



Jean-François Bay et Vianey Dubois, respectivement président et directeur général de Seeds Finance

taille, ou d’autres qui ne disposent pas forcément des outils et compétences nécessaires en interne peuvent utilement avoir recours à nos services. Au rythme de rencontres régulières, nous travaillons sur l’allocation optimale et en particulier sur les investissements « satellites » des portefeuilles. Nous étudions les aspects historiques de ces différentes stratégies et procédons à des simulations. En résumé, nous proposons un ensemble d’outils d’aide à la décision adaptés à la situation de chacun de nos clients. Les choix sont bien sûr validés avec les personnes décisionnaires, qu’il s’agisse du gérant, des administrateurs ou du directeur financier.

#### *GAM – Quels sont les différents points évoqués lors de l’audit du portefeuille ?*

**J.-F.B.** – L’idée est, dans un premier temps, de faire le point sur l’existant. Une fois pris en considération les résultats jusqu’alors obtenus, nous nous penchons sur les objectifs à atteindre et les échéances imposées. Les différentes contraintes réglementaires sont prises en compte. L’attention est ensuite portée sur le contrôle des risques. Ces étapes

permettent d'apporter aux clients des solutions sur mesure tant au niveau de la gestion qu'à celui de l'information.

### *GAM – Comment gérez-vous les aspects informationnels dans le cadre de vos missions ?*

**J.-F.B.** – Nous avons la chance d'être uniquement une société de conseil sans conflit d'intérêt avec les sociétés de gestion ou les banques. Nous signons donc des lettres de confidentialité avec l'ensemble des parties prenantes. De cette manière, nous disposons d'informations privilégiées particulièrement riches qui complètent utilement les bases de données sur lesquelles nous travaillons. Interlocuteur de nombreux acteurs, nous sommes en mesure d'offrir à nos clients des conditions d'accès préférentielles à des fonds de qualité tout en leur apportant un reporting régulier. Nous multiplions et croisons les sources d'information pour éviter toute surprise. C'est ainsi que, l'an dernier, nous avons pu, dès la mi-août, étudier précisément l'impact de la crise sur les différentes stratégies alternatives et communiquer sur les portefeuilles détenus par nos clients.

18

### *GAM – L'un de vos plus anciens clients, Swiss Life, est entré dans votre capital. À quels impératifs cette opération répond-elle ?*

**J.-F.B.** – Swiss Life Assurances est effectivement entré dans notre capital à hauteur de 34 % en janvier dernier. Notre objectif aujourd'hui est d'être reconnu comme un

consultant leader auprès des investisseurs institutionnels dans le domaine des hedge funds, du private equity, des matières premières, mais aussi de l'immobilier, des infrastructures et des produits structurés. Fort d'une équipe renforcée par l'arrivée de spécialistes dans ces différents domaines, nous nourrissons ces ambitions en souhaitant offrir un service de conseil et d'analyse sur toute la chaîne de valeur, depuis le diagnostic de portefeuille jusqu'au suivi des investissements. Avec Vianney Dubois, le directeur général, nous restons majoritaires au capital et souhaitons naturellement conserver l'indépendance de Seeds Finance.

### *GAM – Quelles sont vos perspectives aujourd'hui au regard des activités liées à la gestion alternative ?*

**J.-F.B.** – La gestion alternative a prouvé sa robustesse. Elle est devenue aujourd'hui incontournable dans les portefeuilles, et les actifs gérés selon les différentes stratégies existantes ne cessent d'augmenter. L'intérêt de ces approches et leur diversité, mais aussi la nécessité d'un contrôle des risques adapté, sont les garants de notre dynamique de développement. À ces éléments s'ajoutent l'innovation permanente en matière de techniques et d'outils de gestion, la financiarisation de certains secteurs comme l'immobilier et les matières premières, les interactions croissantes entre gestion traditionnelle et alternative, ainsi que les évolutions réglementaires. ■

