



L'excellence et l'accompagnement sur-mesure

Fondée à Genève en 1994, The Forum Finance Group est une société suisse indépendante de gestion d'actifs qui s'est donnée pour mission de revenir aux origines de la tradition bancaire privée genevoise. Entièrement détenue par ses employés, la structure se distingue par un modèle 100% indépendant qui garantit une gestion de fortune complète, impartiale et exempte de conflits d'intérêts, tant dans le choix des investissements que dans celui de ses prestataires.



Hippolyte de Weck
CEO & Managing Partner

Pouvez-vous nous présenter la manière dont vous accompagnez vos clients dans la gestion et la structuration de leur patrimoine depuis Genève ?

Pour accompagner ses clients dans la structuration de leur patrimoine, l'entreprise déploie une approche tripartite stratégique : tandis que Forum Finance définit le profil de risque et la stratégie d'investissement avant d'instruire les ordres, le client conserve la liberté de choisir sa banque dépositaire, laquelle reste responsable de l'exécution des ordres sur le marché et de la conservation sécurisée des actifs.

Cet accompagnement sur mesure s'appuie sur trois décennies d'expertise et une dimension internationale, incluant une capacité spécifique pour les clients domiciliés aux États-Unis grâce à son enregistrement auprès de la SEC. Au-delà de la gestion d'actifs pure (mandats discrétionnaires ou de conseil), Forum Finance propose des services de Family Office et de planification patrimoniale globale. Cela inclut la protection du capital, la planification fiscale et successorale, ainsi que l'aide à la transmission d'entreprises familiales, offrant ainsi une vision à long terme permettant de faire correspondre les objectifs de rendement avec les contraintes personnelles de chaque famille.

Dans un environnement financier et réglementaire en constante évolution, quels sont aujourd'hui les principaux enjeux auxquels vos clients sont confrontés et comment les aidez-vous à y répondre ?

Dans un paysage financier de plus en plus complexe, nos clients font face à des défis majeurs liés à la protection de leur patrimoine, à la conformité internationale et à la recherche de partenaires privilégiant la transparence.

L'un des enjeux principaux réside dans la navigation au sein d'un cadre réglementaire strict et mouvant. Forum Finance répond à cette exigence en étant une structure autorisée et réglementée au plus haut niveau, soit supervisée par la FINMA en Suisse en tant que gestionnaire de fortune collective et enregistrée auprès de la SEC, ce qui lui permet de gérer les actifs de résidents aux États-Unis. Cette double expertise permet d'accompagner sereinement une clientèle internationale face aux contraintes fiscales et administratives transfrontalières.

Par ailleurs, face à la volatilité des marchés et aux risques de conflits d'intérêts inhérents aux grandes structures bancaires, les investisseurs recherchent une gestion véritablement impartiale. Nous y répondons par une indépendance totale et une architecture ouverte, garantissant que chaque recommandation est fondée sur nos seules convictions et une approche « Best in Class ». Cette liberté nous permet de choisir les meilleures solutions du marché sans être liés à des produits maison.

Enfin, la pérennité du patrimoine à travers les générations est une préoccupation centrale. Nous aidons nos clients à sécuriser leur vision de long terme grâce à une planification patrimoniale globale, incluant la protection du capital, la transmission d'entreprises familiales et des solutions de prévoyance adaptées, tout en assurant une continuité dans la relation entre le client et Forum Finance grâce à notre propre plan de succession établi sur trois générations d'associés.

Votre approche semble très axée sur la relation de confiance et l'accompagnement sur le long terme. Comment cela se traduit-il concrètement dans votre manière de travailler avec vos clients ?

Cette relation de confiance et cet accompagnement sur le long terme se manifestent par des engagements concrets qui placent l'intérêt du client au centre de chaque décision :

- Alignement total des intérêts : nous investissons nos propres avoirs familiaux aux côtés de ceux de nos clients, garantissant ainsi une conviction partagée et une mesure de notre performance indexée sur leur succès.
- Stabilité et continuité des équipes : avec un plan de succession établi sur trois générations d'associés gérants, nous assurons une stabilité rare qui favorise des relations de fidélité s'étendant sur plusieurs décennies.
- Proximité et sur-mesure : nous privilégions une dimension humaine avec une réactivité immédiate face aux changements du marché, tout en définissant avec nos clients une stratégie globale basée sur leur profil de risque et leurs objectifs personnels.
- Transparence et reporting : à tout moment, chaque client peut obtenir un rapport personnalisé détaillant sa situation économique, la composition exacte de son portefeuille et les résultats obtenus.

Vous êtes aujourd'hui le troisième CEO de la société, mais les clients restent fidèles à la structure. Comment expliquez-vous cette continuité dans la relation de confiance et la pérennité du modèle de l'entreprise ?

La continuité de notre modèle et la fidélité de nos clients, malgré les transitions de direction, reposent

sur un socle de valeurs et une organisation structurelle conçus pour transcender les individualités.

En premier lieu, la pérennité est assurée par notre indépendance totale : The Forum Finance Group est détenue à 100% par ses employés. Ce modèle d'actionariat garantit que les intérêts des dirigeants sont parfaitement alignés avec ceux de la société et de ses clients sur le très long terme. Contrairement à des structures cotées ou dépendantes de capitaux extérieurs, notre vision n'est pas dictée par des résultats trimestriels, mais par la préservation et la croissance intergénérationnelle des patrimoines qui nous sont confiés.

Ensuite, la transition vers un troisième CEO s'inscrit dans un plan de succession rigoureux et anticipé. Depuis 1994, nous avons réussi à faire évoluer la gouvernance sur trois générations d'associés gérants sans jamais dévier de notre philosophie d'origine : « People Trust People » (les gens font confiance aux gens). Cette culture d'entreprise forte crée une stabilité qui rassure nos clients, car ils savent que la méthode de gestion et la qualité de service restent constantes, quel que soit le visage de la direction.

Enfin, cette continuité s'explique par la proximité humaine et l'alignement patrimonial. Le fait que les associés et les collaborateurs investissent leurs propres avoirs aux côtés de ceux des clients crée un lien de solidarité unique. Le client ne reste pas seulement fidèle à un CEO, mais à un écosystème de confiance, une expertise suisse reconnue et une structure agile capable de s'adapter aux évolutions du monde financier tout en restant fidèle à ses racines genevoises.

Selon vous, quelles sont aujourd'hui les stratégies patrimoniales les plus pertinentes pour les investisseurs qui souhaitent concilier performance, sécurité et vision de long terme ?

Pour concilier performance, sécurité et vision de long terme, les stratégies patrimoniales les plus pertinentes aujourd'hui reposent sur un équilibre entre rigueur institutionnelle et flexibilité de gestion. Voici les piliers que nous privilégions pour répondre à ces objectifs :

1. L'allocation d'actifs stratégique et tactique

La performance à long terme ne dépend pas de la sélection d'un titre isolé, mais de la répartition entre les différentes classes d'actifs (actions, obligations, immobilier, placements alternatifs).

– Vision long terme : nous définissons une allocation « cœur » robuste, adaptée au profil de risque du client.

– Sécurité et performance : nous y ajoutons une gestion tactique pour tirer parti des opportunités de marché à court terme ou, à l'inverse, réduire l'exposition lors de phases de forte volatilité.

2. La diversification multidimensionnelle

La sécurité passe par la réduction des risques de concentration. Une stratégie pertinente doit être diversifiée sur trois niveaux :

- Géographique et sectorielle : ne pas dépendre d'une seule économie ou d'un seul secteur industriel.
- Dépositaire : utiliser notre modèle tripartite pour répartir les avoirs entre plusieurs banques dépositaires de premier rang, évitant ainsi le risque de contrepartie unique.
- Devises : gérer l'exposition aux monnaies (CHF, EUR, USD) pour protéger le pouvoir d'achat international du patrimoine.

3. L'architecture ouverte et l'approche « Best in Class »

Pour maximiser la performance tout en garantissant l'impartialité, la stratégie la plus efficace est l'architecture ouverte et indépendante. Elle consiste à sélectionner les meilleurs fonds et produits financiers du marché mondial, sans être limité par les produits « maison » d'une banque. Cette indépendance totale garantit que chaque actif choisi l'est uniquement pour son potentiel de rendement et sa qualité intrinsèque.

« La performance ne se mesure pas uniquement par les gains boursiers, mais par ce qui est réellement transmis et conservé. Une stratégie pertinente doit intégrer une structuration juridique et fiscale optimisant la détention des actifs afin de minimiser l'impact fiscal et d'anticiper la transmission pour éviter la fragmentation du patrimoine. »

C'est dans cet esprit que s'inscrit notre initiative Next Gen. Au-delà de la gestion d'actifs, nous accompagnons nos clients dans la préparation de leur succession afin d'assurer la continuité familiale. En bâtissant des ponts entre les générations, nous transformons leur patrimoine d'aujourd'hui en un héritage pérenne pour demain.

4. L'alignement des intérêts (co-investissement)

Enfin, la sécurité ultime pour un investisseur est de savoir que son gérant partage les mêmes risques. En investissant nos propres avoirs selon les mêmes stratégies que celles de nos clients, nous garantissons une vigilance maximale et une vision à long terme commune.

Plus d'informations sur www.forum.finance

FORUM
FINANCE