

La finance au féminin

Début 2006, la place financière de Genève a vu naître un concept plutôt original et novateur. Féminance, société de gestion de portefeuilles, a effectivement une particularité: elle gère le patrimoine des femmes uniquement. Nous avons rencontré Dominique Chausse, CEO et fondatrice de la société



**Interview de
Dominique Chausse
CEO et fondatrice de la société.**

Comment vous est venue cette idée?

Après 17 ans d'expérience bancaire et 2 ans chez un gestionnaire de fortune genevois, j'ai décidé de créer ma propre société. Beaucoup de femmes à Genève sont indépendantes et sont seules face à la gestion de leur patrimoine. Je voulais que ce domaine, encore très masculin, soit plus accessible, plus transparent et qu'elles puissent parler de leurs finances librement, en toute sérénité, dans une ambiance conviviale. Beaucoup de femmes sont très averties et s'intéressent aux marchés financiers. Mais d'autres se trouvent brutalement confrontées à ces questions d'argent, suite à un veuvage ou un divorce. Elles sont déjà très affectées émotionnellement et, désespérées par la complexité de ce secteur, n'osent pas toujours dire qu'elles ne comprennent pas ce qu'il leur est proposé.

Au-delà du conseil financier, quand on parle de femme à femme il est rassurant de savoir que l'on a partagé des expériences de vie similaires et qu'on peut leur offrir des solu-

tions sur mesure, sans conflits d'intérêts. J'ai simplement eu envie de donner un visage humain et féminin à la finance car le comportement des individus vis-à-vis de l'argent est lié aux affects et malheureusement le monde financier a complètement négligé cet aspect.

Qu'est-ce qui vous a fait prendre conscience que les femmes avaient besoin d'un mode de gestion nouveau qui leur soit exclusivement consacré ?

En réalité, les femmes n'ont pas besoin d'un nouveau mode de gestion, elles préfèrent au contraire une gestion plus traditionnelle, en adéquation avec les fondamentaux économiques, véhiculée par des supports classiques et simples. On a utilisé, pour la gestion privée, des produits complexes de haute technicité destinés aux institutionnels et aux professionnels de ce secteur. Ces produits peuvent être rentables surtout pour ceux qui les créent et les vendent, mais la conséquence directe a été de rendre la gestion abstraite, hermétique et si loin de la réalité économique.

Les femmes sont pragmatiques, elles privilégient les rendements réguliers, la pérennité de leurs avoirs et des horizons de placement à plus long terme. Il est primordial de garder la maîtrise et la compréhension des placements que l'on propose et de leur présenter des relevés de portefeuilles clairs avec une terminologie explicite: «Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement», disait Boileau.

Ces techniques vous ont-elles permis de passer à travers les effets néfastes de la crise ?

Nous avons toujours privilégié le marché obligataire, qui a très bien performé depuis l'automne 2008 et qui nous a permis d'engranger des rendements intéressants pour les années à venir. Les fonds que nous utilisons sont directionnels. Nous n'avions ni de Madoff, ni de *subprimes*, ni de Lehman, et finalement la crise nous a été favorable car elle a permis une certaine remise en question des banques.

Votre modèle fait ses preuves. Pensez-vous l'exporter en vous développant à l'étranger ?

Nous sommes effectivement sur le point de finaliser l'exportation de ce concept à Paris, en partenariat avec une banque privée et en adaptant la gestion aux contraintes de la fiscalité française. Nous commencerons cette activité dès le mois de janvier, et j'espère dupliquer ce modèle sur plusieurs places financières.

Propos recueillis par Sabrina Baudin